

№ 7 (22) июль 2015 г.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Грузы и транспорт – найдите друг друга!

стр. **5**

Актуальное интервью

**«Выиграет тот,
кто способен
оптимизировать
затраты...»**

стр. **27**

Новости компаний

АРМТЕК: узнаваемый стиль
профессионала

стр. **2**

Продолжение следует

Логистика: для одних – склад,
для других – транспорт...

стр. **14**



Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Редакция информационно-аналитического журнала «TIR» и коллективы компаний «Современные логистические системы» и «СЛС-Медиа» поздравляют Вас с Днем независимости Республики Беларусь, широкое празднование которого состоялось 3 июля.

Этот праздник – День Республики – является для миллионов наших соотечественников воплощением не только стойкости и мужества славных предков в борьбе с врагами за свободу Родины, но также упорства и стойкости на непростом пути к процветанию и благосостоянию Беларуси.

По-настоящему независимым может считать себя только тот народ, который все свои силы, знания, трудолюбие и талант отдает на благо своего Отечества. И эти слова, несомненно, о белорусах – о вас, дорогие наши читатели, коллеги и партнеры.

С Днем Республики!

Главный редактор

Дина КИРИЛЛОВА

содержание

Новости компаний

АРМТЕК: УЗНАВАЕМЫЙ СТИЛЬ ПРОФЕССИОНАЛА..... 2

От первого лица

ГРУЗЫ И ТРАНСПОРТ – НАЙДИТЕ ДРУГ ДРУГА!..... 5

Продолжение следует

ЛОГИСТИКА: ДЛЯ ОДНИХ – СКЛАД, ДЛЯ ДРУГИХ – ТРАНСПОРТ... 14

Сотрудничество

АХ, ОДЕССА, ЖЕМЧУЖИНА У МОРЯ..... 20

Актуальное интервью

**СЕРГЕЙ СУВОРОВ: «ВЫИГРАЕТ ТОТ, КТО СПОСОБЕН
ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ...» 27**

Соседи

МЕЖДУ ВОЙНОЙ И МИРОМ 34

Дороги

ДОРОГА НА ВОСТОК, ИЛИ ПОЧЕМУ НЕДОГРУЖАЕМ?..... 39



TIR journal (TransInfoRoad) — информационно-аналитический интернет-журнал, освещающий широкий спектр вопросов транспортно-логистической сферы в Республике Беларусь и за рубежом.

Учредитель: ОДО «Современные логистические системы».
г. Минск, пр. Дзержинского, 69/2.

Главный редактор:
Дина КИРИЛЛОВА.

Распространение: интернет-журнал рассылается пользователям Белорусского портала грузоперевозок Transinfo.by и доступен для скачивания в режиме свободного доступа.

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

Редакция: +375 (25) 743-58-45 (life),
+375 (29) 858-90-60 (velcom),
e-mail: redaktor.tir@transinfo.by.

Отдел рекламы: +375 (29)-162-90-60 (velcom),
+375 (29) 858-90-60 (мтс),
e-mail: reklama@transinfo.by.

За достоверность опубликованной информации отвечают авторы представленных материалов. Полное либо частичное воспроизведение содержащихся в настоящем интернет-издании материалов допускается только со ссылкой на TIR journal (TransInfoRoad), для интернет-изданий обязательна гиперссылка.



Филиал ООО «Еврозапчасть» ждет Вас!
г. Минск, Колядичи, ул. Бабушкина, 19.
Уверены, Вы нас легко найдете!

АРМТЕК: узнаваемый стиль профессионала

Всегда ли мы можем отличить профессионала, безошибочно узнать руку мастера?

Не самый простой вопрос, если вспомнить, к примеру, казус с американским скрипачом-виртуозом Джошуа Беллом. Музыкант, легко собирающий аншлаги, эксперимента ради устроил импровизированный концерт на скрипке Страдивари в вашингтонской подземке. Остался неузнанным и за 45 минут заработал... 30 долларов. А в 1961 г. в нью-йоркском Музее современного искусства картина Анри Матисса «Лодка» и вовсе 47 дней провисела «вверх ногами»...

В бизнесе все несколько иначе, но и здесь профессионалам приходится поломать голову над тем, как стать узнаваемыми, выработать индивидуальный и, если хотите, неповторимый стиль работы. В группе компаний **АРМТЕК**, в которую входит ООО «Еврозапчасть», один из лидеров в области продаж запчастей для грузовых автомобилей, делают ставку на работу с клиентом. За достаточно короткий срок компания открыла сразу два филиала – в Орше и Минске. Соответственно, 29 мая и 26 июня. Главный аргумент – усилить присутствие на местах, стать ближе к клиенту, помочь сократить время и деньги, которые тратятся на покупку запчастей при ремонте автомобиля. И это лишь часть стратегии.

На примере столицы (новый филиал открылся в Колядичах) особенно хорошо видно, как разворачивается эта стратегия, различимы ее отдельные элементы. Минск – деловой центр страны с присущими ему концентрацией бизнеса, обостренной конкуренцией, постоянно ускоряющимся ритмом

жизни. Как обуздать этот ритм, выжить в нем и добиться успеха? В ООО «Еврозапчасть» сохраняют уверенное спокойствие: в условиях конкуренции главная ценность компании заключается в клиенте. Любое конкурентное преимущество обретает силу, если его – дополнительное удобство – оценил клиент.

Здесь вообще к конкуренции относятся с... уважением. Считают, что здоровое соперничество заставляет компанию находиться в тонусе, подталкивает к поиску новых, часто неординарных решений. И становится лучше. Здоровая конкуренция делает рынок более цивилизованным. **Эдуард Стадник, начальник управления Грузовой программы компании**, добавляет:

– Я могу назвать партнерскими наши отношения со многими компаниями-конкурентами. Такие отношения позволяют нам, поставщикам запчастей для грузовой техники, вести диалог о создании своей ассоциации. Все направлено на то, чтобы сделать работу на белорусском рынке максимально защищенной, настроенной. Знаете, как настраивают музыкальный инструмент? Так вот, хочется, чтобы наша сфера была точно так же настроена, звучала, как струнка. Тогда легко оценить мастерство каждого, кто берется играть. Мы готовы играть на хорошо настроенных, рыночных «инструментах»...

И все-таки, клиент узнает игру профессионала? Кстати, обратили ли вы внимание на то, как часто в ООО «Еврозапчасть» повторяют это слово – «клиент»? Казалось бы, компания занимается продажами запчастей, и значит, любой появившийся на ее пороге – покупатель. Ан, нет. Продать запчасть, даже при

условии, что она непременно качественная, – мало. Покупателю предлагается широкий комплекс услуг. И продажи превращаются в многогранный сервис, покупатель становится... **клиентом**.

Безусловно, вы можете прийти в любой филиал компании и приобрести запчасть для своего автомобиля. Но можно никуда и не ходить. Вероятно, все уже слышали слоган «**Семь-шесть-ноль-ноль**. Позвони – и мы с тобой!». Набрав короткий номер **7600**, любой из нас получит квалифицированную консультацию, сделает заказ. При необходимости нас переключат на «узкого специалиста» либо переведут звонок в свою «зону ответственности» – в ближайший филиал. Сегодня таких филиалов в стране 11. Забегая вперед, скажу, что до конца года, как запланировано стратегией развития компании, откроется еще ряд филиалов, которые будут работать в рамках Грузовой программы. Их число увеличивается, они появляются в местах активных продаж и все больше становятся похожи на «магазины у дома», по меткому замечанию Эдуарда Стадника.

Вы заказываете запасные части – и служба доставки (это еще одна грань сервиса!) в самые короткие сроки привозит заказ в обозначенное место. Ключевые слова – «**самое короткое время**», и потому роль филиалов возрастает. Да, в компании выстроена логистика, разработаны 140 маршрутов доставки запасных частей, и уже сегодня на карте страны нет ни одного региона, куда бы не мог быть доставлен заказ. Но из филиала всегда ближе и быстрее! Значительно быстрее!

Самое время заглянуть внутрь филиалов. Рассматривая «устройство» открывшегося торгового объекта в Колядичах по ул. Бабушкина, 19, обращаюсь к его **начальнику Феликсу Геллеру** с вопросом. Чем отличается работа филиала в Минске от тех, что находятся в регионах? «Все наши процессы

стандартизированы, а потому подходы к работе везде одинаковые. Какая разница, где к нам обратился клиент? Важно оказать ему качественную услугу...», – улыбается Феликс и добавляет: – Ассортимент также ничем не отличается. Разве что склад в Колядичах имеет увеличенный товарный запас. Это дает возможность приобретать запчасти «здесь и сейчас». Если быть точным, то в филиале оборудованы два склада. Один – оперативный склад, являющийся местом хранения более дорогостоящих запчастей, второй – основной, где и сосредоточен товарный запас.

К слову, по такому принципу организован и филиал в Орше. В этом райцентре он открылся по адресу: ул. 1-го Мая, 129А, на площадке ЧТУП «Сергеев В», автотранспортного предприятия, осуществляющего, в том числе, международные перевозки. Кроме того, предприятие владеет СТО для грузовиков. Плюс – стоянка для автотранспорта. Удобно. Филиал будет обеспечивать регион запчастями в условиях увеличения транспортных потоков на перекрестке трансевропейских коридоров.

У нового филиала в Колядичах – своя задача. Он открыт на «первой линии». Тем, кто въезжает в Колядичи, не нужно в них углубляться. Тем, кто работает здесь, не придется выезжать в город, чтобы купить нужные запчасти. Клиент может сделать покупку «ближе и быстрее».

Учитывая сосредоточение транспортных компаний и авторемонтных предприятий, филиал на Бабушкина, 19 становится своего рода «ударной силой». Большой офис, вместительные склады. Для того чтобы решить стоящие перед филиалом задачи, здесь работают 5 специалистов по продаже, 2 – по учету и 2 работника складского хозяйства. Штат увеличенный, но компания сознательно пошла на дополнительные затраты: клиенты не должны выстраиваться в очередь.



Барабанички
группы
«Стресс»
подвергли
тесту
продукцию
Elf, Stellox
и ЛУКОЙЛ.
Результат:
бренды готовы
к стрессовым
нагрузкам
любых условий
эксплуатации!

Впрочем, если и придется подождать, например, пока происходит выписка товара, ожидание будет комфортным. **Павел Жоров, начальник филиальной сети,** поясняет:

– В клиентской зоне, которая обязательно оборудуется наряду с рабочей, установлен телевизор, есть мягкий диван, на котором можно отдохнуть. Рядом с диваном – удобный приставной столик, за которым клиент сможет поработать, скажем, с ноутбуком. Разумеется, бесплатный Wi-Fi. И конечно, филиалы оборудованы кулером и кофемашиной, которые помогут утолить жажду, создадут атмосферу комфорта.

Забываются в компании и об оборудовании рабочей зоны. Оно предполагает, например, наличие мониторов с поворотными штативами: можно развернуть монитор и продемонстрировать клиенту изображение запчасти, уточнить ее код и так далее. Это, по словам Павла Жорова, упрощает общение.

Общаться с клиентом – искусство, которое специалисты ООО «Еврозапчасть» оттачивают с каждым днем, с появлением каждого нового филиала. На открытии филиала в Колядичах было многолюдно, атмосфера царила непринужденная. Ритм начатой работы задавали барабанщики группы «Стресс», взрывные композиции которых показывали, что «Еврозапчасть» живет в своем ритме, – развивая установленные традиции, делая открытия для самих себя и помогая открывать новое клиентам. И постоянно двигаясь вперед.

Да, открытия были и в этот раз. Свои первые, но уже уверенные шаги на рынок с подачи ООО «Еврозапчасть» делают **масла «ЛУКОЙЛ»**, презентация которых состоялась для приглашенных. Здесь же были выставлены шины **Cordiant** – еще одна новая и высококачественная позиция в

товарном ассортименте. Представитель компании **«Белспецагротранс»** рассказал о возможностях многофункционального центра по обслуживанию большегрузного транспорта. Центр будет запущен, как ожидается, осенью.

Было интересно. Звучало много полезной информации, задавались вопросы, на них давались ответы. Но меня интересовал еще и вопрос, с которым я пришел на открытие филиала: что ценит клиент в ООО «Еврозапчасть»? По каким признакам узнает профессионала?

На поставленный вопрос отвечали многие. Эти позиции сумел объединить **Дмитрий Дик, менеджер компании «Белтранслайн»**. Его мнение важно и потому, что компания обладает одной из крупных в Беларуси сервисных станций (2 200 «квадратов»), большой ремзоной. С группой компаний **АРМТЕК** она работает уже более 10 лет и каждый день пользуется курьерской доставкой ООО «Еврозапчасть»...

На вопрос Дмитрий Дик ответил сразу:

– За годы сотрудничества, когда оно такое долгое, как у нас, конечно, может происходить всякое. Дорогу, по которой мчит автомобиль доставки, могут замести снегопады, МКАД становится в пробках... Но вместе с тем, в бизнесе всегда ценится готовность делового партнера пойти навстречу, найти компромисс. Человеческое отношение ценится, понимаете?... Этот фактор остается неизменно ровным у профессионалов из ООО «Еврозапчасть». Не было случая, когда бы проблема осталась нерешенной. Вероятно, в этом и заключается главная черта подхода, ориентированного на клиента. И мы будем сотрудничать с ООО «Еврозапчасть»...

Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.



Шины Cordiant – уникальное сочетание разумной цены, высокой ходимости и топливной экономичности. Об этом знают даже дети...



ГРУЗЫ И ТРАНСПОРТ – НАЙДИТЕ ДРУГ ДРУГА!

Начиная разговор о компании «Современные логистические системы» и созданном здесь информационном продукте – Белорусском портале грузоперевозок *Transinfo.by*, который, не сомневаюсь, хорошо знаком нашим читателям, хочу ненадолго вернуться к событиям 50-летней давности.

Ведь именно тогда японцы, будучи наиболее продвинутыми в части всевозможных инноваций, предрекали появление и стремительное развитие глобального «информационного общества», основанного на повсеместном использовании новейших компьютерных технологий и средств коммуникации, которые откроют доступ к надежным информационным источникам, автоматизируют рутинные процессы и позволят, в конечном итоге, избавить миллионы людей от ежедневной монотонной работы...

И сегодня, полвека спустя, уже ни для кого не секрет, что производство информационных, а не материальных продуктов является движущей силой развития общества. И при этом важно, что эти «высокие технологии» не живут сегодняшним днем – они устремлены в будущее.

Именно такие подходы используются в компании «Современные логистические системы» – компании, которая с момента своего основания в 2007 году специализируется на работе с информацией, и не просто с информацией, а с информацией профессиональной – предназначенной для широкого круга работников транспортной сферы. А успешный опыт работы компании и ее обширная клиентская база как в нашей стране, так и за ее пределами неопровержимо свидетельствуют, что новейшие информационные технологии оказывают мощное позитивное влияние как на развитие международных грузоперевозок, так и всей отрасли в целом.

Для чего всё это?

Не берусь утверждать, что понимание информационных технологий узаконено в каждой стране, но в Беларуси есть закрепленный на законодательном уровне термин. Закон Республики Беларусь от 10 ноября 2008 г. № 455-З «Об информации, информатизации и защите информации» под информационной технологией предлагает понимать совокупность процессов, методов осуществления поиска, получения, передачи, сбора, обработки, накопления, хранения, распространения и (или) предоставления информации, а также поль-

зования информацией и защиты информации. Это емкое определение нам пригодится, поскольку для предстоящего рассказа о возможностях информационной площадки **Transinfo.by** важны все его составляющие.

Площадку часто называют порталом загрузок или транспортной биржей, но главным на ней всегда была и остается работа с информацией – во всех возможных ее проявлениях.

Уже понятно, что говорить будем об информационных технологиях на транспорте и, конечно, с расчетом на тех, в первую очередь, кто занимается перевозками. В этой сфере сегодня

Учредитель
и директор
ОДО «Современные
логистические
системы»
Василий
КОПЫТКО.



РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР...

«Нам иногда звонят и просят перевезти груз, – улыбается учредитель и директор ОДО «Современные логистические системы» Василий Копытко. – Конечно, объясняем: мы не перевозчики, не экспедиторы. Мы не перевозим грузы и не организуем перевозки. Но на портале Transinfo.by можно найти информацию, которая, безусловно, поможет решить любую из перечисленных задач субъекту хозяйствования. И, главное, сделать это в самые сжатые сроки»...

нет недостатка в умных технологиях. Только успевай следить за всевозможными гаджетами! За транспортом внимательно наблюдают системы спутниковой навигации и связи, GPS-трекеры и другое оборудование, предоставляющее нам достоверную информацию о передвижениях и режимах работы автомобилей. Внутри организаций процессы контролируют всевозможные системы учета деятельности и менеджмента. С их помощью мы планируем логистические схемы, пересекаем границы, поддерживаем связь с водителем, управляем рисками... Но, давайте задумаемся, каждая из этих технологий и все они вместе оказываются востребованными лишь в том случае, если транспорт загружен, если он находится в пути, и предприятие, таким образом, осуществляет свою деятельность. Все начинается с загрузки, с поиска груза. Или поиска транспорта, если вы – грузовой владелец. Но можно сказать и иначе: все начинается с **Transinfo.by**...

Кто-то может возмутиться: «Что, они одни такие? Транспортных бирж сегодня хватает!..» Они, то есть портал **Transinfo.by**, конечно, не одни. Глупо было бы утверждать обратное. Но эта поисковая система в свое время, а именно в 2007 г., появилась первой. **Transinfo.by** родилась поисковой системой, но с годами развилась в мощную и многофункциональную информационную площадку. На сегодняшний день сервисы портала регулярно используют более 43 000 только белорусских компаний.

Их широкий круг создает условия для по-настоящему рыночных, конкурентных отношений. Когда число перевозчиков невелико, начинается «не поеду», «не могу», «дешево»... Когда их круг практически не ограничен, как в случае с **Transinfo.by**, ситуация изменяется и всегда найдется тот, кто поедет и кто может.

Портал загрузок не навязывает ставок, не дает строгих рекомендаций. Он предоставляет перевозчикам и грузовладельцам информацию друг о друге, дает возможность сделать выбор. И это один из главных факторов.

Сегодня пользователи портала, как и восемь лет назад, ищут и находят здесь грузы и транспорт, но также пользуются дополнительными информационными услугами, число и специфика которых постоянно растут. На **Transinfo.by** действует «Система надежности», позволяющая выбрать ответственного делового партнера, есть свой «Авторынок» и «Биржа труда». Клиенты могут общаться между собой на форуме и знакомиться с самыми последними новостями в сферах экономики и транспортной деятельности.

И еще много чего могут клиенты...

А помнишь, как все начиналось?..

Начиналось все, когда Василий Копытко работал в крупной оптовой компании. Занимался он продажами, но перевозки привлекали его внимание не меньше. От природы творческое мышление подбрасывало новые идеи, разжигало профессиональное любопытство. «А что если...?» – именно с этого вопроса чаще всего и начинаются открытия.

Заковыристым и перспективным одновременно представлялся ему вопрос о том, как помочь перевозчикам и грузовладельцам встретиться. Наиболее эффективным и оперативным взаимодействием контрагентов виделось в

СТАТИСТИКУ НЕ ОБМАНЕШЬ...

По данным Google Analytics, портал в среднем ежемесячно посещают более 563 000 раз, около 134 000 посетителей являются уникальными. На портале зарегистрированы более 26 тысяч транспортных предприятий, около 12 тысяч грузообразующих предприятий, почти 5,5 тысячи экспедиторских компаний. Его посетители представляют Беларусь, Россию, Украину, страны Евросоюза.

виртуальном пространстве. Развитие информационных технологий и компьютерных программ тогда еще только вступало в стадию бурного роста, аналогов многих электронных продуктов, хорошо известных сегодня, не было, а потому и над реализацией идеи информационной площадки, общей для перевозчиков и грузовладельцев, приходилось работать с нуля. Впрочем, может быть именно этот фактор и стал залогом будущего успеха? Василий Копытко сейчас вспоминает: «Безусловно, за рубежом похожие программы уже были. Но что о них знали у нас? Практически ничего...».



КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ. ЕСЛИ ИХ ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАТЬ...

«Это сейчас, – рассуждает Василий, – Студенты-выпускники профильных вузов могут запрограммировать все что угодно. Но так было не всегда... Собирали по крупицам... технику, людей, возможности. Хороших профессионалов, например, для работы в отделе клиентского обслуживания и сегодня непросто искать. Готового профи для работы с порталом найти невозможно, никто и нигде этому не учит. Многому приходится учиться в работе».



Положенные в основу нового проекта собственные идеи и, если хотите, инновации, обусловили индивидуальность проекта, а самостоятельная проработка каждой детали помогла глубже понять, более ясно увидеть то, каким же должен быть в итоге продукт. Информационная площадка развивалась вместе с развитием технологий, положенных в ее основу, росла по мере роста возможностей Интернета, который, согласитесь, за последнее десятилетие шагнул далеко вперед.

И конечно, на каждом этапе требовались люди, которые могли бы технически воплотить в жизнь все идеи.

Не все получалось сразу. Что-то сбилось, заедало, не работало. Сегодня об этом бизнесмен говорит с улыбкой. Теперь в компании есть своя служба, которая обеспечивает техническую сторону работы портала, способна внедрять передовые технологии, содействовать развитию портала.

С появлением портала, идею «раскусили» и подхватили многие. Именно подхватили: многих на портал привел собственный интерес к необычному проекту, новые открывшиеся возможности. Клиентская база росла быстрыми темпами. Было время, когда число регистраций доходило до пятисот и даже тысячи в день. На портале по-

явились и грузы, и транспорт. Первый функциональный набор позволял пользователям делать то, ради чего, собственно, они на него и пришли: добавлять и искать грузы, добавлять и искать транспорт.

Сегодня этот набор существенно расширился...

Один – для всех

Даже самого поверхностного знакомства с порталом **Transinfo.by** достаточно, чтобы понять: этот многофункциональный инструмент будет хорош в руках того, кто не поленится в нем разобраться. Здесь все просто, но простота не должна успокаивать. Как и любым рабочим инструментом, порталом нужно научиться пользоваться.

За разъяснениями и комментариями я обратился в отдел абонентского обслуживания ОДО «Современные логистические системы». Помочь разобраться мне и всем читающим эти строки взялись улыбочивые девушки – Инна, руководитель отдела, и Вероника, менеджер, чей продолжительный и успешный опыт работы в компании ставит ее вровень с теми, кто знает о работе портала все. Ну, или почти всё. Их доброжелательные голоса, наверняка, слышали многие из вас, если вам когда-либо приходилось звонить в «службу поддержки».

Для кого же может представлять интерес портал **Transinfo.by**?

– Ориентирован портал на перевозчиков, грузовладельцев и экспедиторов... – начинаю разговор я.

– ...И сервисные компании... – тут же дополняет Инна. – Любой автомобиль, – а на нашей транспортной бирже представлены компании с автомобилями грузоподъемностью от полутора тонн и до большегрузов, – приходится страховать, ремонтировать, обслуживать на СТО, заправлять и так далее. Соответственно, перевозчики нуждаются в услугах тех, кто может предложить им необходимый в работе товар или услугу и кого, таким образом, собирательно можно назвать сервисными компаниями.

Такие компании используют ресурсы портала, в первую очередь, для своего продвижения, информирования профессиональной общественности об акциях, которые они проводят. Набор возможностей для реализации целей расширяется по мере того, как сервисная компания

МЕНЕДЖЕР РАЗЪЯСНЯЕТ...

Для перевозчиков, в свою очередь, это хорошая возможность найти самую разнообразную информацию, не покидая портал. Мы – информационная площадка и в этом смысле политика, в соответствии с которой развивается электронный портал, направлена на то, чтобы дать всем основным нашим пользователям максимально полную информацию, которая может понадобиться им в их деятельности. Это не только элемент удобства, но таким образом мы стараемся экономить время наших клиентов.

принимает для себя решение о работе на портале в рамках выбранного тарифного плана. Поднимаясь на ступеньку выше, компания из пассивного рекламодателя превращается в активного пользователя портала, который уже не просто ждет, когда перевозчик решит воспользоваться его услугами, но самостоятельно и активно, на основе представленной на портале информации, осуществляет поиск партнеров. Это тем более важно, если компания имеет несколько видов деятельности или, скажем, СТО напрямую закупает запчасти за рубежом. В этом случае сервисная компания вполне может выступать в качестве грузовладельца. Все возможности для этого на портале созданы...

Ну, а как же перевозчики?

Нужна ли такая информация грузовладельцам? Ответ на этот вопрос станет очевидным, как только мы задумаемся над тем, сколь разнообразная автомобильная техника работает на каждом промышленном предприятии, вне зависимости от того, велико оно или мало.

К слову, упомянутый выше принцип – принцип увеличения числа доступных инструментов по мере выбора более «высокого» тарифного плана на **Transinfo.by** – справедлив для всех, то есть и для грузовладельцев, и для перевозчиков.

Безусловно, есть моменты, принципиально важные отдельно для перевозчиков и отдельно – для грузовладельцев. Но во многих смыслах портал универсален, правила на нем единые, вне зависимости от того, кто вы – перевозчик или грузовладелец. Универсальность важна. По словам Василия Копытко, принцип работы портала в чем-то напоминает... детскую качалку. Информационная площадка будет действовать только при условии, что в ее работе участвуют, с одной стороны, перевозчики, с другой стороны, грузовладельцы. Толку, если здесь соберутся только перевозчики? И нужно сказать, портал привлекает и тех, и других. Активно в его работе участвуют и экспедиторские компании, которые могут выступать, в зависимости от заказа, как на одной, так и на другой стороне.

Начинаем работать

С чего начать работу на портале? Ведь мы именно за этим сюда пришли, правда?..

СПРАШИВАЛИ? ОТВЕЧАЕМ!

В случае возникновения трудностей служба абонентского обслуживания советует обращаться за разъяснениями. Не стесняйтесь задавать вопросы!.. На каждый звонок дается подробная консультация. Подход всегда один: разъяснение по любому вопросу должно быть таким, чтобы у пользователя не возникло больше трудностей при его решении и потребности в дополнительных консультациях.

Условно можно выделить несколько уровней работы на портале. Скажем, пользователь, кто бы он ни был, интересуется лишь информацией, находящейся в открытом доступе на **Transinfo.by**. Что ж, он может ознакомиться с актуальными новостями из области транспорта, прочитать заинтересовавшую его статью в профессиональном интернет-журнале «TIR». Доступны в этом случае ему будут и возможности для размещения объявлений, например, о продаже грузового автомобиля, а также просмотра аналогичных объявлений, данных иными пользователями. При желании клиент такого, начального уровня может принять участие в обсуждении различных профессиональных тем на форуме – тут же на **Transinfo.by**. Но это лишь «обертка конфеты». Главное – то, что скрыто под ней. И чтобы добраться до сути, необходимо...

Прежде всего, пользователю нужно зарегистрироваться. Максимально упрощенная, эта процедура потребует от «новичка» указания данных о предприятии, которые в дальнейшем станут своего рода его визитной карточкой. Эта информация будет доступна всем пользователям портала. В числе прочего здесь указываются контактная информация и адрес электронного почтового ящика, на который будет приходить рассылка.



Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК



Сразу после регистрации любое юридическое или индивидуальное предприятие должны представить копии документов о госрегистрации, лицензий, если обладают такими, иных документов, необходимых для осуществления деятельности, которой они занимаются. Эта информация в обязательном порядке проверяется. Такой порядок позволяет избегать случаев мошенничества, вести работу на бирже честными, открытыми способами. И только после представления указанных документов компания может размещать свои заявки, отзывы и пользоваться иными возможностями портала.

Сделаем небольшую остановку на «Системе надежности». Включает она систему заявления о долге и систему

заявления отзывов. Работа в обеих системах – стоит учесть – также становится возможной после представления своих регистрационных документов. Пользуются этими возможностями многие. Ведь результат делового сотрудничества может оказаться как положительным, так и отрицательным. Первый выливается в отзывы, типа «надежная компания, советуем...», второй – в описание возникших претензий: «транспорт не предоставили», «загрузку сорвали» и прочее. Понятно, все пользователи портала перед тем, как заключить сделку с той или иной компанией, читают отзывы о ней. А содержание отзывов напрямую влияет на рейтинг. Каждый хочет найти надежного делового партнера. Риски не нужны никому!

Что касается заявлений о долге... Это не отзывы, это отдельный раздел, в котором необходимо документально подтвердить задолженность какой-либо компании перед пользователем. Имеется в виду как полная неоплата по договору, так и частичная. Кто-то не платит по договору за перевозку, кто-то задерживает оплату, к примеру, за поставленные шины. Описание долга предполагает свободное изложение ситуации. После погашения задолженности разместивший заявление о долге пользователь может либо удалить его вообще, либо отметить, что долг погашен. По большому счету, это – список компаний-неплательщиков.

Идем дальше. После того, как уже было сказано, как на портал предоставлены регистрационные документы, клиент может начинать работать с информационным ресурсом. Специалисты ОДО «Современные логистические системы» настоятельно рекомендуют при этом внимательно ознакомиться с пользовательским меню, которое даст новичку первое представление о том, какие инструменты даны ему в распоряжение.

Не только ищем – помогаем другим найти себя!

В поисковой системе можно искать будущего контрагента самому, а можно... помочь ему найти вас. В помощь вам – ваша активность. Как и в любом справочнике, любой поисковой системе, если они не содержат ваши данные, то и найти вас потенциаль-

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ – КАЖДОМУ!

Стоит сказать, у каждого пользователя есть «личный кабинет», который открывается при регистрации на портале. Его интерфейс чем-то напоминает персональную страницу в соцсетях, где в определенном порядке сгруппированы интересы пользователя. Примерно так же происходит и на Transinfo.by. Здесь пользователь найдет все необходимые инструменты для того, чтобы организовать свою работу.

Устройство «личного кабинета» для всех пользователей похожее, различается оно функционально. Скажем, перевозчик будет искать возможность загрузки в разделе «Грузы», а в разделе «Транспорт» – добавлять свои автомобили. Соответственно, у грузовладельца все будет происходить с точностью до наоборот: в первом случае он будет добавлять грузы, во втором – искать автотранспортные средства для их перевозки.

ный клиент не сможет. Информацию о себе можно разместить в разделах «Добавить транспорт» и «Добавить автопарк».

Важный момент: эти две опции необходимо различать. Если под автопарком понимается вся совокупность имеющихся в распоряжении компании автомобилей и заполняется эта информация преимущественно в начале работы на портале (потом лишь корректируется по мере изменений в автопарке), то опция «Добавить транспорт» предполагает информирование грузовладельцев и экспедиторов о том, какие именно автомобили в настоящее время готовы отправиться в рейс. В первом случае, это – в чистом виде ознакомительная информация, во втором – рабочий инструмент. Заботясь об удобстве перевозчика, портал предусматривает возможность заполнения в отношении каждого имеющегося автомобиля специального шаблона, который в дальнейшем, в случае, когда для автомобиля необходимо найти работу, может быть загружен целиком, одним «кликом». Таким образом, нет необходимости многократно заново указывать важные для заказчика характеристики и особенности транспортного средства.

Поиск, «фильтрация» вообще происходят по целому ряду показателей – тип кузова, тоннаж, объем (в т.ч. параметры грузового отсека). Можно задавать такие критерии поиска (и, наоборот, условия перевозки), как места загрузки и выгрузки, время, в которое должна произойти перевозка и т.д. Чем больше заданных «фильтров» – тем выше вероятность совпадения и шанс на то, что вас найдет нужный клиент. Скажем, грузовладелец в каталоге перевозчиков может легко «отфильтровать» компании, имеющие транспорт, соответствующий определенным техническим характеристикам. Например, нужен рефрижератор... Никаких проблем! Все это, очевидно, существенно ускоряет поиск партнера.

Возможности удваиваются намеренно. Конечно, грузовладелец может просто искать автомобиль. Или перевозчик – только пытаться найти груз. Но – внимание! – более эффективным шагом будет осуществление поиска, когда на портале уже начала работать ваша заявка. Тому же грузовладельцу система сама предложит свободный транспорт, «отфильтрованный» в соответствии с

ИНФОРМИРУЕМ НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО!

Обратите внимание: рассылка о появлении груза производится буквально в течение минуты после того, как на портал поступила заявка. Такая оперативность имеет значение, например, при внутриреспубликанских перевозках.



НАЙДЕМ ВАРИАНТ ДЛЯ КАЖДОГО!

Выбор тарифного плана происходит в зависимости от того, каким набором услуг желает пользоваться компания, работающая на портале. Transinfo.by предлагает пользователям три плана тарификации – «Базовый», «Оптимальный» и «Профессионал», функциональные возможности в которых возрастают по мере перехода к более «высокому» тарифному плану.



заданными критериями поиска. Кроме того, сервис «Платная рассылка грузов», – уже весьма популярный среди пользователей, – вышлет вам СМС-сообщение или электронное письмо с информацией о грузе.

Системы портала можно назвать демократичными: информация о появлении груза тотчас же рассылается всем перевозчикам, автомобили которых отвечают требованиям грузовладельца. Если система нашла 15 компаний, готовых оказать услугу по перевозке, то информация будет разослана всем этим компаниям одновременно.

Внезапно образовавшийся груз все не означает, что автомобиль, который его повезет, возникнет столь же внезапно. А если это происходит в обеденный перерыв или к вечеру, когда машины у транспортных операторов, как правило, уже расписаны до конца дня? А груз ждать не может! Вот тут оперативность сервисов портала и оценивается. Информация о грузе рассылается мгновенно и не было такого случая, чтобы груз «повис в воздухе». Охват широкий... Если так можно выразиться, все видят всё. Кто из перевозчиков заберет груз? Это зависит от самих перевозчиков и скорости их реакции.

На портале организована возможность устраивать тендеры. В специальном разделе грузовладельцы делают заявки, а перевозчики их смотрят. Тендеры обычно устраиваются в отношении больших партий грузов. Соответственно, если перевозчик желает

найти партнера на длительный период, он будет искать предложения о сотрудничестве именно здесь, в разделе «Тендеры».

Тарифные планы как отражение интересов

«Базовый» – самый простой тарифный план и позволяет лишь просматривать контакты – и в каталоге грузовладельцев, и среди транспортных компаний.

Тарифный план «Оптимальный» предлагает расширенный пакет услуг. Представитель компании, которая приобрела этот тарифный план, может просматривать список компаний-неплательщиков, для него становятся доступными разделы о тендерах и ценовых предложениях. Ему дается возможность настраивать свою рассылку таким образом, чтобы получать информацию с учетом собственных предпочтений, уже прошедшую через определенные «фильтры».

Выбор компании в части тарифного плана очень индивидуальный. Бывает, что тарифный план «Базовый» покупает крупная компания. Большой штат специалистов позволяет ей самостоятельно обрабатывать любую «входящую» информацию. И наоборот, случается, маленькие компании или, скажем, индивидуальный предприниматель, который все время находится за рулем автомобиля, приобретают максимальный набор услуг по тарифному плану «Профессионал». Такие пользователи стараются насколько это возможно автоматизировать процесс поиска делового партнера, в какой-то мере переложить на портал заботу о получении необходимой информации. У таких клиентов появляется фактически персональный диспетчер, к ним приходит «отфильтрованная» информация, только самое главное. И в одном, и в другом случае ставка оправдывает себя в полной мере, клиент получает то, в чем нуждается.

Уже можно говорить о том, что в ОДО «Современные логистические системы» изучается возможность закрепления за пользователями персональных менеджеров, которые могли бы выполнять разовые поручения пользователя в моменты, когда он сам по разным причинам не может произвести необходимые действия. Тем же,

У ВАС – ОСОБЫЙ СТАТУС...

Приобретая VIP-статус, клиент становится, что называется, лидером каталога и, таким образом, делает себя заметнее. Его контактную информацию будут видеть все, даже случайные посетители портала. На данный момент эта услуга доступна в рамках новых пакетов продвижения в каталоге, в которые входят и другие рекламные возможности портала.

кто предпочитает самостоятельно работать на портале, будет предложена мобильная версия сайта, позволяющая в полной мере управлять всем функционалом «личного кабинета», например, с мобильного телефона, смартфона или планшета.

Но вернемся к тарифным планам. Тарифный план «Профессионал» ориентирован на тех, кто ищет двойную возможность – и активно работать, и активно рекламироваться на портале.

Планы на будущее

Как мы уже говорили, информационные технологии целиком и полностью обращены в будущее. Потому неудивительно, что портал **Transinfo.by** постоянно развивается, желая соответствовать даже не сегодняшнему – завтрашнему дню, постоянно предлагая своим пользователям что-то новое.

Василий Копытко обращает внимание: работа по совершенствованию портала не прекращается никогда, все его разделы периодически пересматриваются и анализируются. Можно ли лучше? Здесь хорошо работает и обратная связь, когда с предложениями о совершенствовании работы портала выступают сами пользователи. Это – многочисленные звонки и письма. Вся поступающая информация сохраняется, тщательным образом анализируется, а результаты анализа служат основанием для принятия решения о дальнейших действиях.

Те пользователи, которые уже работают на портале некоторое время, хорошо знакомы с этой чертой ОДО «Современные логистические системы». Скажем, некоторое время назад появилась такая удобная для перевозчиков «фишка», как автоматическое обновление заявок. Вновь возникшие заявки появляются на странице перевозчика автоматически, перезагрузка странички при этом не требуется.

МЫ СМОТРИМ ВПЕРЕД!

Своих планов на будущее Василий Копытко не скрывает: «В перспективе приступим к разработке информационных продуктов, которые будут встраиваться в бизнес-процессы в конкретных компаниях, автоматизировать работу логистических цепочек. Многие решения станут более технологичными...

Как именно изменится портал? Даже я пока не могу ответить на этот вопрос. Мы развиваемся вместе с тем, как развиваются наши клиенты. Transinfo.by будет отвечать всем требованиям пользователей, стараться упредить новые запросы. Говорят, кто владеет информацией – владеет миром. Мы готовы работать с теми, кто хочет покорить мир. Хотя бы небольшую его часть...»

На портале будет продолжена политика расширения сервисов, необходимых для пользователей, делающих их работу на портале более простой и удобной. В самое ближайшее время пользователям информационной площадки будет представлена еще одна такая услуга – сервис юридической поддержки, благодаря которому они смогут получать бесплатные правовые консультации.

Виктор КОСМИН.

Логистика:

для одних – склад, для других – транспорт...



Сегодня мы продолжаем разговор, начатый в рубрике «Компетентно» майского номера журнала «TIR». Разговор серьезный, непростой и, что немаловажно, очень злободневный. Именно поэтому мы приглашаем вас, наших читателей и коллег, поделиться своим мнением по затронутым проблемам, вместе наметить возможные пути выхода из сложившейся в отрасли ситуации, вместе выработать конструктивные предложения. Чтобы затем, опять-таки вместе, их реализовать. Ради общего блага.

Всем известно, что в текущем году заканчивается реализация Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь, которая была принята в 2008 году. Сегодня и представители власти, и бизнес единодушны во мнении, что она послужила стимулом для развития логистической системы Республики Беларусь. Благодаря этой программе на логистику как на таковую обратили внимание все: и органы госуправления, и инвесторы, и предприятия реального сектора экономики. Реализация этой программы задала тот импульс, который помог многим в осуществлении намеченных целей. Так, построены современные логистические центры, появились логистические операторы, оказывающие комплексные логистические услуги (так называемые 3PL-провайдеры), предприятия реального сектора экономики начали понимать важность построения эффективных логистических систем, обратив свои взоры на логистические затраты и управление ими.

Когда в товарищах согласья нет...

Пообщавшись уже со многими представителями госорганов, могу уверенно, хотя и с сожалением, отметить, что единого мнения о дальнейшем развитии логистической системы у нас до сей поры нет. Каждый высказывает свои предложения, иногда даже диаметрально противоположные. Очень большой вопрос возникает о связи развития логистики, включая строительство современных ЛЦ, с направлением развития транзитного потенциала. На этом акцентируются практически все представители органов госуправления, что в принципе логично, исходя из постулата, что целью развития транзитного потенциала является увеличение дохода (выручки) от транзита, а это влечет за собой, соответственно, и увеличение притока валюты.

Вопросы развития логистической системы и транзитного потенциала поднимались еще в начале 2012 года на ток-шоу «Форум» (Первый национальный

телеканал). Уже тогда стало понятно, что консолидированного мнения о развитии логистической системы не выработано. Дмитрий Черноморец, директор Группы компаний Apply Logistic, тогда, помнится, высказался, что при отсутствии прав резидентства в рамках Таможенного союза логистические центры для транзитной обработки грузов не нужны. Как известно, действие принципа резидентства сохраняется до сих пор...

Так что мы должны развивать – логистику или транзит? Или и то, и другое? Однозначного ответа на эти вопросы нет и сегодня. От этого и непонимание того, нужна ли новая программа развития логистической системы Республики Беларусь? Или просто достаточно включить направления развития логистики в стране в стратегию развития транзитного потенциала на 2016-2020 годы? А, может, есть и другие варианты?..

Заглянем за соседский забор...

Складской инфраструктурой, действительно, мы располагаем, и в этом заслуга все той же неоднократно упомянутой нами программы.

Однако показательно, что по общей площади складской инфраструктуры мы отстаем от стран-соседей. Так, площади складов класса «А» и «В» в районе Варшавы составляют около 2,6 млн м². Совокупная же площадь польских ЛЦ превышает 7 млн м². Еще пример: общий объем современных складских помещений в Киевском регионе составляет около 1,6 млн м²... Наводит на размышление?

Текущий уровень ставок аренды складских помещений класса «А» и «В» в Беларуси самый высокий по сравнению с соседними странами. Средняя ставка аренды складских помещений класса «А» составляет 8-10 евро за м², класса «В» – 6-8 евро за м². Для сравнения: в Польше ставка аренды в связи с высоким предложением составляет 1,5-2 евро за м², в Литве – 4,5-5,5 евро за м², в России ставка аренды достигает 7,5-10 евро за м².

Тарифы на логистические услуги, оказываемые ЛЦ и логистическими операторами, выше, чем у соседей, да и комплексность и качество услуг остаются довольно низкими. Так, транспортно-логистический сектор в основном представлен компаниями, оказывающими

ПРОВЕДЕМ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ...

Доля логистических издержек в Беларуси составляет около 20% ВВП. По данным Armstrong & Associates Inc., среднемировой показатель логистических издержек в ВВП находится на уровне 11%, в Китае они равны 15%, в странах Западной Европы – 7-8%.

Беларусь по индексу эффективности логистики (LPI) в 2014 г. заняла 99 место (в 2012 г. – 91). По состоянию на 1 июня 2015 г. у нас функционируют 37 ЛЦ (общая площадь складов класса «А» – более 520 тыс. м²), из них 19 – создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. Три логистических центра (ООО «Евротибас», СП «Транзит» ООО, ООО «Балтспед логистик») прошли сертификацию логистических услуг на соответствие СТБ 2306-2013.

узкий спектр логистических услуг (в основном транспортно-экспедиционных, складских услуг), рынок 3PL-провайдеров комплексных логистических услуг развит слабо. Логистические операторы, а также ЛЦ, которые таковыми себя называют, зачастую не обеспечивают комплексности логистических услуг.

Каково соотношение «цена-качество?»

В структуре себестоимости логистических услуг ЛЦ и логистических операторов, использующих арендованные площади, основную долю составляют: аренда (40%), заработная плата (37%) и другое (23%). Собственники ЛЦ в условиях экономической неопределенности, высоких процентных ставок по кредитам при больших инвестиционных рисках ориентированы на скорейший возврат финансовых вложений, завышая стоимость аренды складских площадей и привязывая ее к доллару. Вследствие этого логистические операторы, использующие арендованные площади,

ЦИТАТА ИЗ КОДЕКСА...

Принцип резидентства закреплен в ст. 368 Таможенного кодекса ТС. Положениями данной статьи предусмотрено, что до издания отдельного решения на уровне глав государств – членов ТС декларация на товары будет подаваться таможенным органам той страны, в которой зарегистрировано либо постоянно проживает лицо, являющееся декларантом. Таким образом, грузы, идущие в адрес российских и казахстанских компаний, не могут быть растаможены на территории Беларуси, они должны растамаживаться в той стране, резидентом которой является компания-грузополучатель. Российская же компания может растамаживать грузы в Беларуси, если открывает у нас представительство или регистрирует юридическое лицо...

вынуждены повышать стоимость логистических услуг или работать практически «в ноль», дабы не потерять клиентов.

Что касается таможенно-логистических услуг, то данные услуги высокомаржинальны. Если в 2008 г. на СВХ открытого типа было размещено 72 ведомственных ПТО, из них 12 содержало РУП «Белтаможсервис», то по состоянию

на 1 июня 2015 г. – на СВХ открытого типа было размещено 47 ведомственных ПТО, из них 14 эксплуатирует РУП «Белтаможсервис» (29,8%). В связи с будущим вводом в действие новых ЛЦ доля РУП «Белтаможсервис» вырастет до 36%. Вывод делайте сами.

Не принесло существенных результатов в повышении качества и комплексности логистических услуг и введение с 1 ноября 2013 г. добровольной сертификации исполнителей логистических услуг (СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации»). Первой организацией, прошедшей процедуру сертификации логистических услуг, стало ООО «Евротибас» (группа компаний «Алсан»). В мае 2014 г. компания получила от независимого органа по сертификации – Белорусского государственного института стандартизации и сертификации (БелГИСС) – подтверждение того, что оказываемые входящим в ее состав Центром торговли и логистики «Королев Стан» услуги в области транспортной, складской и сбытовой логистики соответствуют требованиям государственного стандарта СТБ 2306-2013. Одновременно объекту присвоена категория «логистический центр». В апреле 2015 г. еще две компании – СП «Транзит» ООО, ООО «Балтспед логистик» прошли сертификацию на соответствие СТБ 2306-2013. Обеим компаниям присвоена категория «логистический центр».

В БелГИСС прогнозируют, что количество компаний, желающих иметь подтвержденный уровень оказываемых логистических услуг, будет расти. Это позволит придать новый импульс конкурентному развитию рынка логистических услуг, повышению уровня их качества и укреплению доверия со стороны потребителей.

Индекс эффективности логистики (LPI) стран-членов ЕАЭС и Прибалтики

Страна	Занимаемое место			
	2007	2010	2012	2014
Латвия	42	37	76	36
Эстония	47	43	65	39
Литва	58	45	58	46
Казахстан	133	62	86	88
Россия	99	94	95	90
Армения	131	111	100	92
Беларусь	74	—	91	99
Киргизия	103	91	130	149

Многие обращают внимание на страны Прибалтики, с которыми граничит Беларусь (см. таблицу). Однако, в отличие от стран Прибалтики, в Беларуси достаточно большой государственный сектор, который формирует значительную часть ВВП, что также оказывает влияние на развитие логистики в стране.

Среди предприятий Республики Беларусь, в особенности государственных, существует внутреннее непонимание самого понятия – «логистика». По данным Apply Logistic Group, лишь 3% государственных предприятий и 35% частных эффективно построили логистику. Низкий уровень реализации внутренней логистики на отечественных предприятиях не позволяет Беларуси значительно продвинуться в рейтинге LPI. Предприятия пытаются дистанцироваться от термина «логистика». Если «Санта Бремор» или «Милавица» предлагают клиентам доставку своей продукции в любую точку мира, то многие другие ограничиваются поставками на условиях самовывоза (EWX или FCA), не желая предлагать клиентам комплекс логистических услуг (на условиях CPT или DAP согласно Incoterms 2010).

Беларусь никогда не войдет в топ-30 стран по индексу LPI, если у нас не будет развита внутренняя логистика, которая на уровне компаний включает в себя всю цепочку: закупка сырья, процессы таможенного оформления, управления производственными процессами, складирования сырья и готовой продукции, дистрибуции готовой продукции, управления возвратными потоками и обслуживания рекламаций, управление внешней и внутренней транспортировкой и др. Всем этим необходимо управлять. И первый шаг – построить свои бизнес-процессы более прозрачно, что необходимо, прежде всего, для самого собственника бизнеса. Сразу будет видно, раздут ли штат, куда идут деньги, какие операции или в целом бизнес-процессы неэффективны. Однако не всегда это понимают компании. Для одних логистика – это склад, для других – транспорт...

Таким образом, указанные факты подтверждают, что целесообразно рассмотреть вопрос о разработке комплексной программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг.

Нужна новая программа!

Для разработки новой программы необходимо привлечь профильные ассо-

ЧТО В ПРОГНОЗАХ?

По оценкам экспертов, к концу 2015 г. площадь складов класса «А», «В» увеличится на 52 тыс. м² и составит более 570 тыс. м². Прогнозируется, что в 2016 г. площадь складских площадей класса «А» и «В» составит более 660 тыс. м², в 2017 г. – более 730 тыс. м², достигнуто в 2018 г. 800 тыс. м².

циации (Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ», Ассоциация таможенных представителей, Ассоциация биржевых брокеров и логистов «БЛБ», Ассоциация «Инфопарк»), научные круги (профильные кафедры вузов, Центр «БАМЭ-Экспедитор», «Транстехника», НАН Беларуси), представителей транспортного-логистического сектора (РУП «Белтаможсервис», заинтересованных логистических операторов), профильные министерства и ведомства (Минторг, Минэкономики, ГТК и др.).

Программа должна быть направлена на **комплексное развитие логистической системы**, а не только ее складской инфраструктуры в части создания логистических центров. В программу необходимо включить направления развития локальных или ведомственных логистических систем (БЖД, ОАО «Белорусская товарная биржа» (биржевая логистика), Белкоопсоюз, Белтаможсервис и др.). Указанные локальные или ведомственные логистические системы должны не конкурировать, а дополнять друг друга, предлагая различные варианты оптимизации затрат и привлекая в Беларусь грузопотоки.

На базе многочисленных оптовых баз необходимо **создание логистических операторов**, которые будут предлагать комплексные логистические услуги. В такой форме, в которой сегодня находятся оптовые базы, они не востребованы. Логистические операторы должны аккумулировать экспортно-импортные потоки, предлагая услуги по оптимизации логистических цепочек.

Отдельное внимание должно быть уделено **подготовке кадров** для логистической отрасли, мы должны четко знать, кого, по каким программам мы гото-

ПОСЛУШАЕМ ЭКСПЕРТА...

Денис АВРАМЕНКО,
зам. директора
по логистике ООО
«Электросервис и
Ко» (сеть магазинов
«Электросила»):



Рынок складского аутсорсинга пока не еще сформирован, предложение весьма ограничено, работает он по принципу «зайдите к нам по низким тарифам, а через полгода мы поднимем цены – и вы никуда не денетесь». Если крупная компания переходит на обслуживание к логистическому оператору, то в случае повышения тарифов ей очень сложно его сменить. Мы сами сталкивались с таким фактором. Может быть, в перспективе ситуация изменится, но пока недостаточно качественного предложения по обслуживанию для того, чтобы у клиента был выбор.

Крупные торговые сети выросли настолько, что им требуется качественное комплексное логистическое обслуживание, которого они пока не могут получить на белорусском рынке. Они создают и используют своих логистических операторов, строят собственные ЛЦ, выделяют комплексное управление логистикой в отдельный бизнес и развивают это направление. Эта положительная тенденция позволяет постепенно формировать новые логистические стандарты.

Несмотря на падение рынка, я имею в виду общий уровень деятельности, за текущий год не произошло снижения ставки аренды современных складских площадей. Она на уровне от 9 до 12 евро за квадратный метр. Одна из причин – повышенная потребность: из устаревших заводских корпусов, ангаров арендаторы переходят на качественные площадки, предложения на рынке по которым имеются.

В дальнейшем склады все больше будут трансформироваться из мест хранения товаров в центры обработки грузов. В ближайшие годы складская недвижимость дешеветь не будет, по крайней мере, серьезно, и спрос на современные универсальные склады, расположенные в удачном месте, сохранится. Продолжится постепенное развитие предложения по ответственному хранению, но мне кажется, что рынок этого предложения сформируется не ранее, чем через три года. Отмечу положительный фактор: логистические операторы все чаще предлагают транспортные услуги – это удобно для клиента.

вим, сколько специалистов выпустим. Необходимо актуализировать учебные программы по специальности «Логистика», «Транспортная логистика». Немаловажным должен быть и раздел информационного обеспечения логистики. Деятельность логистических провайдеров требует внедрения WMS (системы управления складом), TMS (системы управления транспортом) и др. IT-систем, которые должны разрабатываться отечественными компаниями.

Структура программы должна обсуждаться в рамках созданной рабочей группы. Следует учитывать и тот факт, что в Беларуси государственные предприятия формируют значительную долю ВВП. Надо обратить их внимание на необходимость построения логистических систем и включения их, таким образом, в эффективные цепочки экспорта. В новую программу также должны быть включены ЛЦ, строительство которых не завершено в текущем году, а также новые ЛЦ, владельцы которых инициируют включение их в действующую программу.

Как известно, Беларусь входит в число стран с высоким уровнем логистических издержек, что существенно снижает эффективность производства и торговли, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом. Мероприятия в рамках новой программы должны способствовать снижению уровня логистических издержек, повышению рейтинга Беларуси в индексе эффективности логистики (LPI), а также развитию транзитного потенциала.

Что предпринять?

В рамках реализации новой программы необходимо изучить необходимость принятия новых нормативных правовых актов. С целью создания рынка конкурентоспособных комплексных транспортно-логистических услуг необходима проработка вопроса о принятии закона «О логистическом операторе», а также разработка стандартизованного комплекса транспортно-логистических услуг логистического оператора (3PL-провайдера). К слову, разработка указанных нормативных правовых актов планируется в Российской Федерации в соответствии с Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 года. Необходимо изучить вопрос о предо-

ставлении льгот по налоговым платежам для иностранных и национальных инвесторов-логистов, которые не только построят объект логистической инфраструктуры, но и приведут грузопотоки в Беларусь. Приоритет следует отдавать мультимодальным логистическим центрам. Возможно, следует проработать также вопрос создания специального правового режима для ЛЦ и логистических операторов (логистических хабов), как это было сделано в рамках свободных экономических зон (СЭЗ). Логистическим операторам необходимо переходить к формированию комплексных логистических тарифов (за «вход», за «выход»), а не взимать плату за каждую операцию.

Необходима системная работа Минторга и других госорганов с подведомственными предприятиями. Рекомендовано проведение аудита логистических систем всех подотчетных предприятий, принятие мер по оптимизации организационных структур.

Печально, но факт: практически осталось не реализованным постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 февраля 2014 г. № 95 «О передаче отдельных вспомогательных функций, непрофильных (неосновных) и вспомогательных производств республиканских унитарных предприятий специализированным организациям». В постановлении речь шла об оптимизации организационных структур государственных предприятий путем выделения неосновных, неключевых бизнес-процессов в отдельные предприятия. Почему мы оптимизируем структуру госаппарата, но не обращаем внимания на неэффективные организационные структуры государственных предприятий? С такими структурами эффективную логистику в рамках предприятия не построишь. Логистика экспорта должна строиться на условиях СРТ или DAP согласно Incoterms 2010 с предоставлением клиенту комплекса логистических услуг.

Я убежден, что нельзя сводить логистику только к направлению развития транзита – эта область намного шире. И решение этой задачи лежит в комплексном, а не одностороннем подходе: нужно развивать и транзитный потенциал, и логистическую систему. Только так можно получить действительно значимый результат.

...Еще со времен студенчества мне запомнилось высказывание выдающегося английского историка и политическо-

ПОСЛУШАЕМ ЭКСПЕРТА...

Елена ИЛЬИНА,
генеральный
директор
Ассоциации
международных
экспедиторов
и логистики
«БАМЭ»:



В республике продолжается строительство современных ЛЦ, способных оказывать полный спектр логистических услуг, которые могут взять на аутсорсинг у производственных предприятий не свойственные им процессы, что является эффективным путем снижения себестоимости выпускаемой экспортной продукции.

Эффект программы развития логистической системы заключается не только в строительстве ЛЦ, создании новых рабочих мест, привлечении инвестиций в экономику. Прежде всего, она выполнила задачу формирования логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности, и привлечения дополнительных грузопотоков в страну. У национального бизнеса сформировалось четкое представление о преимуществах рациональных схем товародвижения на основе организации единого технологического и информационного процесса. Именно программа дала импульс развитию национальной логистики, и в настоящее время логистическая система Беларуси вышла на новый уровень развития.

В этом году, видимо, необходимо разработать концепцию программного документа дальнейшего развития логистической системы Республики Беларусь, в котором определить потребности в объектах логистики и выработать критерии создания логистической системы на перспективу.

го деятеля Фрэнсиса Бэкона: «Три вещи делают нацию великой и благоденствующей: плодородная почва, деятельная промышленность и легкость передвижения людей и товаров». Значит, «передвижение людей и товаров», иными словами, логистика – в нашем сегодняшнем понимании – это одна из составляющих величия и благоденствия нашей нации и, следовательно, нашего Отечества в целом. Или я не прав?

Дмитрий КУРОЧКИН,
фото автора.



Ах, Одесса, жемчужина у моря...

**В начале июня здесь прошла
XVI Международная транспортная неделя**

В начале июня в Одессе успешно завершила работу XVI Международная транспортная неделя, выставка-конференция «Интер-ТРАНСПОРТ».

В этом году выставка получилась, если так можно выразиться, «более международной» по сравнению с прошлогодней, несчастливой по номеру, 13-й выставкой. В выставке «Интер-ТРАНСПОРТ-2015» приняли участие 80 компаний из 13 стран мира: Украины, Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Казахстана, Нидерландов, Польши, Узбекистана, Турции, Литвы, Эстонии. От Республики Беларусь присутствовали представители Ассоциации международных экспедиторов и логистики «БАМЭ». Российских же делегатов на украинском мероприятии заявлено не было.

Если год назад многие были напуганы нестабильной политической и экономической ситуацией в Украине, то сейчас становится все более и более очевидным: после подписания минских соглашений интерес международных компаний к стабилизирующемуся вместе с экономикой украинскому рынку постепенно восстанавливается. На Международной транспортной неделе в цветущем городе у моря побывал и наш специальный корреспондент Дмитрий ХАРЬКОВСКИЙ.

Перспективы южной соседки

Работу транспортной недели открыл форум «Реализация глобальных логистических стратегий в системе международных перевозок». Европейского пафоса такой интеграции никто не скрывал. Однако во главу угла был поставлен вопрос качества транспортных систем. «Главное на сегодня – максимальное приближение украинской транспортной системы к европейским стандартам качества, скорости, безопасности перевозок, а также соблюдение экологических норм», – отметил на открытии форума Министр инфраструктуры Украины Андрей Пивоварский.

Основной акцент мероприятия был сделан, и это естественно, на отрасли грузового судоходства и портового хозяйства. Символично, что мероприятие проходило в помещении выставочного зала морвокзала, находящегося в непосредственной близости от морского порта и железной дороги. Сегодня как никогда остро стоит вопрос модернизации портов, одним из вариантов которой предполагается приватизация, естественно, иностранными владельцами, а также инвестиции. Однако проблемой оказался феномен «купи-продай», когда после продажи предприятия его «раздербанивают», иными словами, распродают в розницу остатки оборудования и помещений, переоборудуя полноценное предприятие в мастерские иностранных фирм.

В результате, учитывая переизбыток кадров на рынке труда, происходит потеря специалистами квалификации с последующим интеллектуальным коллапсом системы. В то же время украинские порты представляют немалый интерес как для отечественных, так и для иностранных трейдеров из стран, не имеющих выхода к морю. Интересен также и обмен опытом представителей фирм портовых стран: партнеров и конкурентов для многих украинских портов. Кроме этого, во время мероприятий, проходивших в рамках Международной транспортной недели в Одессе, активно обсуждались аграрные, глобальные экологические и технические проблемы.

В работе конференции и выставки принимали активное участие представители Европейского Союза, делегации Европейской комиссии в Украине. Координацию мероприятий осуществляли Министерство инфраструктуры

Украины, Министерство иностранных дел Украины, Одесская областная государственная администрация, при поддержке и активном участии ведущих отраслевых профессиональных ассоциаций и союзов: Ассоциации «Транспортно-экспедиторских и логистических организаций Украины «Укрвнештранс», Международной ассоциации портов Черного и Азовского морей (BASPA), Ассоциации портов Украины «УКРПОРТ», Федерации работодателей транспорта Украины, Ассоциации контейнерных линий Украины, Международной ассоциации судовладельцев Черноморского бассейна (БИНСА), Ассоциации международных экспедиторов Украины.



С ПРАЗДНИКОМ, КОЛЛЕГИ!

3 июня в рамках транспортной недели под эгидой Международной федерации экспедиторских ассоциаций (FIATA), при поддержке Ассоциации экспедирования, транспорта, логистики и таможенных услуг (CLECAT), Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД), Украинского национального комитета Международной торговой палаты (УНК МТП), Ассоциации транспортно-экспедиторских организаций Украины «Укрвнештранс» также состоялся День международного экспедитора.



Торговые пути... исповедимы

В рамках Международной транспортной недели состоялось 16-е заседание Межправительственной украинско-литовской комиссии по вопросам торгово-экономического и научно-технического сотрудничества. Делегация Украины, возглавляемая Министром инфраструктуры Андреем Пивоварским, достигла важных договоренностей с Литовской Республикой, делегацию которой возглавлял Министр экономики Литвы Эвальдас Густас, в области транспорта, сельского хозяйства, энергетики, культуры, здравоохранения и кибербезопасности. Стороны выразили общую заинтересованность в дальнейшем развитии контейнерных перевозок с использованием поезда «Викинг».

Готовность Азербайджана присоединиться к проекту в ближайшее время была оценена как хорошая перспектива привлечь грузопотоки из стран Центральной Азии и Китая по маршруту транспортного коридора ТРАСЕКА. Участники заседания выразили согласие продолжить активную работу по продвижению проекта поезда «Викинг» в направлении Турции с учетом двух возможных маршрутов перевозок: морским путем по Черному морю и в обход Черного моря по территории Румынии и Болгарии.

Кроме главы украинского министерства в церемонии открытия мероприятия также приняли участие заместитель министра инфраструктуры Украины по вопросам европейской интеграции Оксана Рейтери и заместитель министра инфраструктуры Украины Юрий Васюков.

С торжественными словами к участникам мероприятия обратились руководитель транспортной группы поддержки Украины Европейской комиссией Филипп Бургель-Верне; Евгений Козий, координатор проектов, помощник генерального секретаря, ПМС ОЧЭС; генеральный секретарь ТРАСЕКА Мирча Чиопрага; председатель ГП «АМПУ» Андрей Амелин; генеральный директор FIATA Марко Соржетти; глава Федерации работодателей транспорта Украины Орест Климуш; исполнительный директор Международной ассоциации портов Черного и Азовского морей (BASPA) Георгий Токман; президент Ассоциации портов Украины «УКРПОРТ» Юрий Крук; советник президента АО «Пласке» Василий Зубков.



День международного экспедитора

Мероприятие было посвящено перспективам развития интеллектуальной транспортной системы, проблемам внедрения, технологиям и профессиональной подготовке кадров и стало платформой для интересной и конструктивной дискуссии, предоставило участникам конференции отличную возможность установить новые деловые контакты для обмена накопленным опытом и последующей совместной реализации новых проектов.

Активные переговоры вели ведущие украинские государственные порты: Ильичевский, Южный, Мариупольский, Херсонский, специализированный морской порт «Октябрьск».

Явной была конкуренция украинских предприятий, а также иностранных и совместных предприятий. Свои новейшие девайсы в области подъемно-транспортного оборудования презентовали на стендах компании: Konecranes Украина, Alekon Holding AS, KRANUNION (Ardelt, Koks) (Германия), ЮЖТЕХСЕРВИС, ООО «СРЗ», Новокраматорский машиностроительный завод, МХМ Украина (официальный дистрибьютор NEUERO в СНГ и член Украинской ассоциации вторичных металлов), Южмормонтаж, Транс-сервис-КТТ, Универсал Сервис Украина, Крановый завод «Кранкомплект».

Дебютом на экспозиции выставки стала презентация линейки техники компании LIEBHERR в Украине от ТД

НА ВЫСТАВКЕ БЫЛО МНОГОЛЮДНО...

За время работы выставки было зарегистрировано более 1000 посетителей – специалистов из 27 стран (Австрия, Азербайджан, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Грузия, Испания, Италия, Кипр, Корея, Литва, Молдавия, Нидерланды, Польша, Румыния, Сирия, Турция, Узбекистан, Украина, Франция, Чехия, Швейцария, Эстония). Из них руководители и менеджеры высшего эшелона составляли 67%, специалисты среднего звена – 17%, научно-технические работники – 16%.

«Армада ЛТД». Компания СКТ ПОРТ представила мобильные судопогрузчики, производства компании SAMSON M-H Ltd. (UK).

Железнодорожные предприятия традиционно были представлены двумя предприятиями: Государственным предприятием «Укрзализныця» и ведущим предприятием в сфере организации международных железнодорожных мультимодальных перевозок УГЦТС «ЛИСКИ».

Впервые на экспозиции выставки специалисты отрасли смогли ознакомиться с представителями группы компаний австрийского Холдинга «First-DDSG Logistics Holding GmbH», располагающим собственным флотом в 250 судов для перевозки генеральных, навалочных, тяжеловесных, кубатурных грузов и нефтепродуктов. Гости экспозиции имели возможность посетить стенд ведущего национального перевозчика – СК «Укрферри». Раздел судостроения был представлен наглядной экспозицией DAMEN Shipyards Gorinchem, хорошо известной украинским портовикам как надежный поставщик портового вспомогательного флота.

Как всегда, на выставке было представлено направление «Морская гидротехника», которое развивается при поддержке и активном участии Регистра судоходства Украины и Одесского национального морского университета. На экспозиции присутствовали

ведущие предприятия гидротехнической отрасли: Jan De Nul n. v. (Бельгия), Boskalis Ukraine, ЧерноморНИИпроект, Dragflow S. r. l. (Италия), МЧП «Инициал» (представлявшее интересы HSP Hoesch Spundwand und Profil GmbH), «Унипром» и «Tensar International Ltd» (Великобритания). Впервые на выставке компания «Tencate Geosynthetics» (Нидерланды), деятельность которой представляет «УНИПРОМ», ознакомила специалистов-гидротехников с уникальными технологиями использования капсулированного грунта в гидротехническом строительстве.

ГП «ГОСГИДРОГРАФИЯ» представило на экспозиции масштабные материалы по навигационно-гидрографическому обеспечению судоходства.

Аграрный сектор – рынок сбыта

В рамках Международной транспортной недели также проходила экспозиция транспортной инфраструктуры зернового рынка «Агро-ЛОГИСТИКА». В целом разнообразие поставляемой в Украину сельскохозяйственной техники вызывает и зависть, и сочувствие. Аграрные предприятия являются неплохим рынком сбыта как для дешевой, но привередливой китайской техники, так и для дорогой и надежной европейской.

Даже знающий толк в технике аграрий или украинский производитель не могут уследить за амплитудой соотношения «цена-качество». В результате рынок агротехники, по неофициальной характеристике некоторых специалистов, сегодня больше напоминает базар. Однако на выставке было все четко и разложено, как говорится, по полочкам.



Постоянный участник выставки компания IM.AG.IN. SOLUTIONS SRL BONFANTI представила свою деятельность на центральной части экспозиции. Впервые компания «Вариант Агро Строй» презентовала оборудование для элеваторов, свиноплекссов и молочно-товарных ферм.

Оборудование для взвешивания и упаковки сыпучих и жидких продуктов представила НПП «Механотрон» — ведущее предприятие по направлению весодозирования. Представители компании «АРТ СОФТ», лидера на рынке программного обеспечения Украины, активно работали на экспозиции выставки. Белорусские производители на выставке ничего не презентовали, однако специалисты и аграрии из Республики Беларусь были активными посетителями презентаций.

Судоходство

На проходившей в рамках Международной транспортной недели XIV международной конференции «Транспортная сеть Черноморского региона: комплекс коммуникаций между Европой, Азией и другими континентами» оживленные дискуссии вызвали доклады «Потенциалы дунайского судоходства в интегрированном транспортном коридоре Рейн – Дунай» заместителя генерального директора по развитию дунайского судоходства П.Суворова, «Формирование черноморской транспортной сети, постоянный вызов» Ф.Гётца, президента STEPPInternational Strategic Education, Planning & Policy, «Научное обеспечение инновационных проектов» замдиректора ГП «Научно-исследовательский проектно-конструкторский институт морского флота Украины» А.Яценко, а также доклад «Опыт проектирования портовых зерновых терминалов. Основные аспекты при строительстве и эксплуатации» (докладчик Д.Джулинский, заместитель директора по производству ГП «Зерновая Столица»).

В общей сложности на конференции было представлено 27 докладов, а в работе пленарного и секционных заседаний приняли участие более 150 делегатов.

Торговать будут упрощенно, а поставлять – через «окно»

В ходе V Международного семинара по упрощению процедур международ-

ЧТО ОБСУЖДАЛИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ И БИЗНЕСМЕНЫ?

Выделены основные сферы сотрудничества образовательных и бизнес-структур в вопросе подготовки специалистов для транспортной отрасли в современных условиях:

- взаимодействие бизнеса и отраслевых вузов в формировании качественного и количественного состава учебных программ;
- распространение информации о возможностях карьерных перспектив не популярных, но востребованных работодателями профессий;
- привлечение студентов и преподавателей к производственной деятельности на предприятиях отрасли;
- перспективы создания кластеров, технопарков и научно-технологических центров на базе университетов.

ной торговли и логистики рассматривались вопросы прогресса в реализации информационной системы портового сообщества в Одесской области и перспективы дальнейшего развития морских или мультимодальных перевозок по принципу «единого окна»; готовность Украины к выполнению Соглашения ВТО и государственно-частное партнерство в развитии «единого окна» и портовой инфраструктуры.

В рамках Транспортной недели Ильичевским портом и руководством Международной ассоциации портов Черного и Азовского морей (BASPA) был проведен инвестиционный форум, посвященный дальнейшему расширению и развитию государственно-частного партнерства.

В соответствии с планом работы Ассоциации портов Украины «УКРПОРТ» состоялось два выездных заседания профильного комитета по проектированию, строительству, технической эксплуатации портовых гидротехниче-

ских, береговых и инженерных сооружений, в рамках которых обсуждались вопросы современного состояния и технологий ГТС в морских портах Украины, проблемы дноуглубления в ГТС, технологий и материалов для реконструкции причалов, инновационных решений для портового строительства. Был также организован круглый стол на тему «Кадровый голод в гидротехнической отрасли и невостребованность молодых специалистов. Проблемы и предложения».

Представители Администрации морских портов Украины и Ассоциации контейнерных линий Украины заявили о необходимости принятия закона, обеспечивающего упрощение контрольных и логистических процедур в морских портах страны. К такому выводу стороны пришли в ходе круглого стола «Стратегия развития контейнерных перевозок в Украине – 2015», в работе которого приняли участие представители государственных органов, специалисты линейного, контейнерного и экспедиторского бизнесов, профессиональных ассоциаций и транспортного сообщества.

Украинские кузницы кадров

Одесский национальный морской университет, Ассоциации портов Украины «УКРПОРТ» и Южный научный центр Транспортной академии Украины (ЮНЦ ТАУ) провели VII Международную научно-практическую конференцию «Современные порты – проблемы и решения», участники которой озвучили проблемы подготовки и повышения квалификации кадров для транспортной отрасли, вопросы технической политики и технологии работы портов и терминалов, организационные и экономические проблемы развития рынка портовых услуг, правовое обеспечение хозяйственной деятельности и безопасности портов. Конференция проводилась совместно с выездным заседанием профильного комитета по механизации, технологии и информатике (КМТИ) Ассоциации портов Украины «УКРПОРТ».

Кроме этого, Одесский национальный морской университет провел круглый стол: «Формула будущего специалиста: бизнес и образование в морской области», в ходе которого студенты, ученые

и практики обсуждали взаимодействие бизнеса и образования при подготовке квалифицированных специалистов для предприятий и организаций морской отрасли. Ввиду преобладания частных предприятий над государственными появилась проблема прохождения практики студентами, которые впоследствии, после выпуска, без этой самой практики становятся не востребованными на рынке вакансий на соответствующие дипломам должности.

Другая кузница кадров, Одесская государственная академия строительства и архитектуры, отмечая славный день своего 85-летия, с успехом провела научно-техническую конференцию «Гидротехническое и транспортное строительство», посвященную 65-летию факультета гидротехнического и транспортного строительства, тематика которой посвящена вопросам гидротехнического строительства, перспективам развития, инновациям и инвестициям; проектированию, строительству и реконструкции автомобильных дорог и аэродромов; водопропускных сооружений и т.д.

Также хочется отметить заседание Конференции приморских регионов Европы (CPMR), где обсуждался проект “Vasco Da Gama for the Black Sea”, направленный на содействие транснациональному развитию в области морского образования в бассейне Черного моря. Для участия в семинаре были приглашены представители учебных заведений транспортной отрасли, региональные и местные власти, судовладельцы, профсоюзы.

Станет ли прошедший в Одессе форум «пиром во время чумы» или послужит толчком к развитию транспортной отрасли в Украине, покажет время. Однако завершившееся мероприятие наглядно продемонстрировало, что транспортная отрасль в Украине не просто существует, но полноценно живет и даже развивается. Не менее ценным является также и обмен опытом. Возможно, именно эта «прививка» поможет транспортному и экспедиционному бизнесу Украины и ее партнеров пережить нелегкое время рецессии, приобретя необходимый иммунитет к экономическим трудностям и невзгодам. Чтобы затем снова пойти вперед.

Фото автора.



Директор
УП «Техновиза»
Сергей Суворов
на выставке
CEMAT 2014
(Ганновер).

Сергей СУВОРОВ:

**«Выиграет тот,
кто способен
оптимизировать
затраты...»**



Вертикальный
комплектовщик
заказов STILL EK-X.

Электрический
поводковый
штабелер
STILL EXV-12.



Спрос на складскую технику в Республике Беларусь в последние четыре года постоянно рос и, прежде всего, благодаря активному строительству современных складов. Однако, негативно складывающаяся общая экономическая ситуация проявилась и здесь: начало 2015 года было ознаменовано существенным падением – в целом на 47%. Об этом и многом другом наш корреспондент беседует сегодня с директором УП «Техновиза» Сергеем СУВОРОВЫМ.

– Сергей Анатольевич, растет ли, на Ваш взгляд, в настоящее время оснащенность белорусских логистических центров?

– Для начала отмечу, что оснащением логистических центров, как, впрочем, и обычных складов, техникой для перемещения и складирования грузов мы занимаемся уже более 10 лет. Это наш основной вид деятельности. Наша компания представляет в Беларуси немецкую марку STILL.

В начале 2000-х, когда мы начинали, в нашей стране фактически не было складов в современном их понимании. Я имею в виду складские комплексы, оснащенные стеллажными системами для многоярусного хранения и специальной складской техникой, не говоря уже про отопление, вентиляцию, пожаротушение и WMS. Самой распространенной технологией было напольное хранение, а вершиной механизации обработки грузов – дизельные или газовые погрузчики Toyota.

Правда, были и исключения. Так, например, в 2000-2002 годах компания «Милавица» спроектировала и запустила в работу в Минске на своих производственных площадях довольно уникальный на то время склад, оснащенный стеллажной системой и узкопроходными вертикальными комплектовщиками для подборки заказов.

Своего рода пионером в строительстве складских комплексов была и компания «Евроторг», которая сейчас выросла в одного из крупнейших ритейлеров страны. Свой первый современный склад в Минске в районе ТЭЦ-4 они приобрели еще в 2002 году. Тогда это было здание площадью 7000 кв. м из сэндвич-панелей, оборудованное ровным бетонным полом на уровне 1,2 метра от земли и доками для грузовиков. Со временем Евроторг оснастил это здание стеллажной системой и закупил штабелеры STILL типа FM-14 для обработки паллет с грузом в зоне стеллажного хранения. Для погруз-

ки-выгрузки автотранспорта использовались электропогрузчики STILL типа R50 и газовые Linde и Toyota. Это были только первые ростки. После того как в 2008 году постановлением СовМина от 29 августа 2008 г. № 1249 была утверждена Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, начался реальный подъем отрасли. Стали строиться складские комплексы класса «А». Во многих из них в качестве поставщика штабелеров, погрузчиков и другой аналогичной техники поучаствовало и нашей компании.

Могу сказать, что сегодня по уровню оснащения грузоподъемной техникой большинство наших логистических центров не отстает от западных стандартов. В зависимости от технологии хранения и существующих задач используются практически все виды напольного транспорта.

позволяющее быстро и уверенно обрабатывать такого рода грузы.

В нынешнем году Программа развития логистической системы нашей страны подходит к концу. Жаль, что этот завершающий год Программы ознаменовался значительным спадом в экономике. Это, конечно, не радует, но зато может послужить еще одним толчком для отрасли, чтобы больше уделить внимание не количественным, а качественным изменениям. Выигрывает тот, кто способен оптимизировать затраты, а также обеспечить максимальный ассортимент услуг и гибкость.

– Как бы Вы охарактеризовали рынок складской техники?

– Белорусский рынок складской техники нельзя назвать достаточно сложившимся. Первое, что на это указывает, это присутствие здесь далеко не всех основных игроков рынка. Если рас-



Электрический погрузчик STILL RX20-15.

Узкопроходный штабелер STILL MX-X в работе на складе.

Хотелось бы отметить и случаи, когда мы даже идем «вперед планеты всей». Несколько лет назад один наш клиент, строивший тогда складской комплекс для собственной розничной сети, обратился к нам с просьбой подобрать технику для грузопереработки. Проблема была в том, что на складе необходимо было обрабатывать различную бытовую технику. Стандартные захваты для таких целей не совсем удобны в работе. Чтобы решить проблему, наши специалисты предложили попробовать захват совершенно нового типа, где давление сжатия точно регулируется с помощью лазерных датчиков. Наш клиент был первым, кто заказал одно такое устройство для испытаний в Германии. На сегодняшний день в Европе это самое совершенное навесное устройство для бытовой техники,

смаатривать первую десятку мирового рейтинга производителей данной техники, то достаточно хорошо представлены и известны местным потребителям лишь такие бренды, как Toyota, BT, Still, Jungheinrich, Nissan, Komatsu. В условиях ограниченного выбора труднее найти наиболее подходящую технику и получить качественный сервис.

Интересно отметить, что Россия, например, в этом плане выглядит значительно лучше. Все перечисленные выше бренды там не только хорошо представлены, но и многие открыли полноценные собственные офисы с филиалами в различных регионах и хорошо развитой сервисной службой. Похожая ситуация и на Украине. Конечно, наш рынок погрузчиков не такой большой, как российский, но вполне сопоставим с украинским.

Не секрет, что в Беларуси рынок упал серьезно впервые за последние семь лет. Не хочется быть пессимистом, но чтобы рынок восстановился после такого падения, может понадобиться не один год...

– Каковы, на Ваш взгляд, предпочтения белорусских потребителей?

– На складах розничных сетей и логистических операторов существует потребность в специальной технике для подбора заказов. Это так называемые коммиссионеры или подборщики заказов, которые значительно увеличивают производительность подборки в сравнении как с ручными, так и с обычными электрическими тележками. Такая техника для увеличения грузооборота часто комплектуется длинными вилами на две паллеты и подъемной платформой для комплектования со второго яруса стеллажей.

Нельзя не отметить, что на рынке грузоподъемной техники для складских операций происходят положительные изменения в отношении качественных предпочтений белорусских потребителей. На первое место все чаще выходят не количество и стоимость приобретаемой техники, а ее качество, производительность и срок службы.

Техника на электротяге пользуется у потребителей все большим спросом. Здесь полностью отсутствуют выбросы

углекислоты и сажи, без чего невозможно обеспечить соблюдение гигиенических норм. Да и в Европе доля погрузчиков с двигателем внутреннего сгорания постоянно сокращается. Электропогрузчик – это все же наиболее эффективное и чистое решение. Например, на предприятии, производящем безалкогольные напитки, где долгое время при отгрузке продукции использовали газовые погрузчики, было принято решение перейти на электрические погрузчики. Была построена зарядная комната и закуплена техника. В результате с воздухом и здоровьем стало все в порядке, руководство отметило значительное сокращение затрат на ремонт и обслуживание.

Заметен рост профессионального уровня специалистов, отвечающих за складскую логистику. Практика показывает, что некоторые предприятия после неудачных попыток самостоятельно справиться с задачами привлекают на работу опытных специалистов в складской логистике из Литвы и Латвии. А это позволяет надеяться, что новые склады и логистические центры будут оснащены современной техникой европейского уровня.

– И все же, как правильно выбрать технику для склада?

– Необходимо учитывать множество взаимосвязанных факторов. Самое пер-

Вилочный погрузчик с гибридной силовой установкой STILL RX70-30.



вое – необходимо представлять планируемую технологию обработки грузов на конкретном складе. Другими словами, нужно проработать логистику склада, чтобы понимать, как будут грузы поступать на склад, как они будут размещаться на хранение, как будут производиться отгрузка, подборка и другие складские операции в соответствии с бизнес-процессами. Кроме того, необходимы данные о характере грузов, с которыми придется иметь дело на складе. Казалось бы, что тут сложного? Однако на практике часто не все так легко. Зачастую заказчик не представляет себе, каким образом будет организована логистика склада.

Бывают случаи, правда, это касается только государственных предприятий, когда у заказчика нет специалистов, компетентных в данных вопросах. Часто в таких случаях госпредприятия отдают эти вопросы на откуп проектным институтам, которые, к сожалению, редко прорабатывают именно логистику склада. В результате делаются такие проекты, где рекомендуемая проектировщиками техника не соответствует характеристикам груза, требуемому грузообороту и другим параметрам. В некоторых ситуациях бывает, что предлагается чуть ли не «стрелять из пушки по воробьям», когда в проект небольшого склада «закладывается» слишком дорогостоящая техника.

– В нашей стране имеется большое количество так называемых складов «старого типа». Какую технику Вы рекомендовали бы там использовать?

– Действительно, в стране имеется большое количество складов старого типа. В этих условиях у потребителя нет другой альтернативы, кроме как использование обычного вилочного погрузчика, на которые сегодня сохраняется устойчивый спрос.

Если помещение склада не отапливаемое, то это будет только погрузчик с двигателем внутреннего сгорания (дизельный, газовый или бензиновый). На белорусском рынке вилочных погрузчиков хорошо представлены многие японские, европейские и китайские производители. Что касается японских брендов, то они хорошо известны нашим предприятиям еще со времен СССР. Это в частности Toyota, Kamatsu и TCM. Их присутствие сохраняется и сейчас.



Автономный
погрузчик семейства
FM-X.

– Представлена ли в Беларуси складская техника китайского производства?

– Что касается китайских погрузчиков, то они прочно закрепились на рынке. Некоторые китайские заводы уже не только попали в мировой рейтинг наиболее крупных производителей, но и входят в первую двадцатку. Еще десять лет назад никто об этом и не предполагал. Стоит, правда, оговориться, что такое укрепление Китая как производителя средств наземного транспорта касается в основном только вилочных погрузчиков с двигателем внутреннего сгорания. Конечно, китайский погрузчик не отличается экономичностью, маневренностью, эргономикой и экологической безопасностью, но тем не менее имеет свою рыночную нишу.

Складская техника китайского производства также ввозится в страну. Но это в основном бюджетные модели штабелеров, часто даже без электропривода движения.

– Как правильно выбрать поставщика складской техники?

– При выборе поставщика складской техники важны такие критерии оценки, как цена и условия оплаты, а также – качество самой техники и гарантийного и послегарантийного сервиса, сроки поставки, наличие аренды и т.д. Вес каждого из этих критериев предприятие определяет по-своему, и не всегда в тендере побеждает тот, кто предложит самые низкие цены. Большое значение имеет и уровень профессионализма поставщика. В крупных компаниях, которые проводят тендеры, обычно есть отделы ло-

Ричтрак STILL FM-X в работе на складе хранения шин.

гистики, которые хорошо понимают, каким должен быть их склад и что необходимо для его эффективной работы.

Если же у заказчика в штате опытных логистов нет, поставщик должен быть готов помочь, подсказать, объяснить преимущества разных моделей для решения поставленной задачи и предложить варианты. Ведь покупка складской техники и оборудования – это серьезные инвестиции.

– Производят ли белорусские предприятия современную складскую технику?

Узкопроходный штабелер STILL MX-X с трехсторонней обработкой груза в работе на складе.

– Если мы говорим о современных погрузчиках, то единственным производителем является компания «Амкордор». На ее головном предприятии производится одна модель дизельного вилочного погрузчика грузоподъемностью 5



тонн. Их же дочернее предприятие «Амкордор-Уникаб» с недавних времен наладило производство электрических погрузчиков грузоподъемностью 1,6 и 2,5 тонны. Кроме того, в их производственной программе имеется дизельный погрузчик грузоподъемностью 3 тонны.

– Целесообразно ли с точки зрения экономии средств приобретение техники «б/у»?

Не всякое предприятие может себе позволить приобрести новую технику, особенно если интенсивность ее использования невысокая. В этом случае можно подыскать варианты покупки техники в Европе. Однако найти хороший вариант, особенно из первых рук, оказывается не так просто. В Европе существуем множество специализированных компаний, которые целенаправленно скупают бывшую в употреблении грузоподъемную технику и затем перепродают: Unilift GmbH & Co. KG (Германия), Richter Gabelstapler GmbH & Co (Германия), Trafik Bremen (Германия), Lisman Vorkheftrucks BV (Нидерланды).

Сами производители техники тоже зачастую забирают свою старую технику в зачет стоимости новой. Такая схема поставки называется «Trade In». В результате большинство грузоподъемной техники после того, как она отработала определенное время, либо скупается специализированными компаниями-посредниками, либо возвращается производителю.

Другой трудностью при покупке б/у техники является оценка ее реального технического состояния. Большинство поставщиков продают погрузчики в состоянии «как есть». Они, конечно, не скрывают, что тот или иной погрузчик имеет технические недостатки. Это могут быть внешние повреждения, утечки рабочих жидкостей, износ колес и т.д. Однако никто не может гарантировать, что реальная наработка погрузчика соответствует действительности. Тем не менее, варианты покупки за границей можно рассматривать.

Другим вариантом покупки складской техники из вторых рук является приобретение ее у местного поставщика. Тем более, что выбор, как среди марок, так и среди размеров бюджета есть. Цены стартуют от нескольких тысяч долларов. За эти деньги можно приобрести поддержанный болгарский или польский погрузчик в работоспособном состоянии. Однако не стоит рассчитывать, что он будет постоянно работать без поломок при нагрузке даже несколько часов в день. Запасные части на такие погрузчики, в силу их ограниченного присутствия на рынке, также не дешевы. Производительность, экологичность и расход топлива тоже не будут вас радовать, скорее наоборот. Чтобы приобрести хороший работоспособный погрузчик, придется потратить 12-15 тыс. долл.

Ну, и, пожалуй, самым безопасным вариантом приобретения техники б/у является покупка погрузчиков или штабелеров, прошедших рециклинг в заводских условиях на специализированных предприятиях. Например, один из мировых лидеров среди производителей грузоподъемной техники немецкая компания STILL GmbH организовала такое производство на площадке в Бремене (Германия). Сюда отправляются погрузчики, штабелеры и другая техника STILL из всей Европы после того, как они отработали у заказчика определенное время в аренде или по договору лизинга. Вся полученная техника проходит вначале диагностику и проверку электрических компонентов. Часть техники, имеющая значительный износ, продается далее на вторичном рынке в состоянии «как есть». Другая часть, пригодная по своему техническому состоянию, отправляется на восстановление. Производится ее полная разборка. Снимается мачта, двигатели, батарея, противовес и другие узлы. Производится мойка всех компонентов или чистка с помощью сухого льда, если это электрические детали или блоки.

Далее все компоненты заново лакируются. При сборке обновляются все наклейки с техническими данными и указаниями по безопасности. Устанавливаются новые шины, если их износ более 20%, и новые вилы, если их износ более допустимых в ЕС норм. Производится замена всех фильтров, масел, технических жидкостей. На технику с электроприводом устанавливается новая тяговая батарея. Очень часто состояние такой техники даже превышает ожидания заказчика.

– Где и как можно получить профессию водителя погрузчика или штабелера?

Вместе с развитием логистического комплекса Республики Беларусь растет и востребованность на рынке труда таких профессий, как водитель погрузчика, водитель штабелера или электрической тележки для транспортировки паллет. На многих логистических центрах требуются операторы узкопроходных штабелеров, а также вертикальных и горизонтальных подборщиков заказов.

Получение данных профессий регламентируется постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30 декабря 2003 г. № 165 «Об утверждении Межотраслевых правил по охране труда при эксплуатации напольного колесного безрельсового транспорта». Глава 4 данного документа гласит, что к управлению допускаются лица не моложе 18 лет, имеющие водительское удостоверение на право управления автомобилем, прошедшие в установленном порядке специальную подготовку по профессии и получившие удостоверение на право управления, прошедшие обучение, инструктаж, стажировку и проверку знаний по вопросам охраны труда. Водители при работе на автопогрузчике, оборудованном (переоборудованном) для работы на сжиженном газе, дополнительно должны иметь удостоверение (запись в удостоверении) о прохождении обучения по безопасной работе с газобаллонными транспортными средствами.

Организации, проводящие обучение водителей погрузчика, – Институт повышения квалификации и переподготовки руководителей и специалистов промышленности «Кадры индустрии», УО «УЦ БелТЮФ», УО «ГАЗ-Институт» и др.

**Беседовал Дмитрий КУРОЧКИН,
фото автора.**



Между войной и миром

На фоне вновь назревающих в бывших союзных республиках «цветных революций» никого, полагаем, не может оставить равнодушным дальнейшая судьба предприятий транспортной отрасли, ранее расположенных в украинской зоне так называемой АТО. Журнал «TIR» уже обращался к этой теме, однако, по-прежнему оставаясь вне политики, мы хотим сегодня акцентировать внимание на тех, кто, собственно говоря, и образует эту самую отрасль: логистов, перевозчиков, а также производителей, которые размещали свое производство и реализовывали товары на территории, ставшей впоследствии плацдармом затянувшегося вооруженного противостояния...

«Апрельские» тезисы

Начнем с конкретных примеров. Малое частное производственно-коммерческое предприятие «Апрель» функционирует с 1989 года. Офис компании был расположен в центре Горловки Донецкой области, по улице Петровского, 8/1. Постоянными партнерами предприятия, деятельность которого заключается в изготовлении и продаже пиломатериалов, леса, стройматериалов, стеновых блоков, а также тротуарной плитки, являются лесные хозяйства Украины.

Как и у всякой компании, были и взлеты, и падения, однако то, что происходит в наши дни, осознать и охарактеризовать трудно. Директор Александр Толстолицкий возмущается: «Я бы пригласил сегодня на экскурсию в Горловку не наших политиков, а их сторонников из народа: как приверженцев «Русского мира», так и патриотов Украины, заваривших кашу еще на майдане, – говорит он. – Пусть бы просто четыре дня посидели в бомбоубежищах. Сразу вся дурь из головы вышла бы...».

В конце прошлого года сровняли с землей офис компании, ракетами уничтожено два крупных предприятия, принадлежащих МЧКП «Апрель». Обстрелы Горловки не стихают и сегодня. А ведь до этого компания жила мирной жизнью, политикой не интересовалась, а менеджер Татьяна спокойно собиралась в декретный отпуск... В результате рожать ей пришлось в подвале во время очередного артобстрела. Некоторое время спустя она пыталась уехать к родственникам в Харьковскую область, но женщину с ребенком просто не выпустили украинские военные, дескать, не положено. Однако вскоре, что называется, «за деньги», Татьяна решила этот вопрос...

Фирма, или то, что от нее осталось, была эвакуирована в Киевскую область... Сотрудники до сих пор вспоминают, что о предстоящих бомбардировках местное население предупреждено не было, а сами бомбежки начались именно в день инаугурации президента Украины П. Порошенко. Кто отдавал приказы – по-прежнему тайна за семью печатями.

Сейчас компания, прикладывая огромные усилия, старается восстановить и бизнес, и наработанные контакты.

Таких компаний, как «Апрель», в Донецкой области было немало, с одной

оговоркой: именно было. Предприятия, представлявшие абсолютно все отрасли промышленности и сферы услуг, давали работу транспортникам по всей Украине – как на внутреннем рынке, так и в международном масштабе. На примере компании «Апрель» можно только догадываться об их дальнейшей судьбе. Например, наши коллеги, транспортный сайт lardi-trans, вынужден был заблаговременно сменить луганскую регистрацию на Харьков.

«Невыездные» города – мертвая зона

Учитывая конкуренцию большого количества перевозчиков, города Донецкой и Луганской областей в спокойное время при таком обилии предприятий и высоком уровне жизни считались невыездыми. Сейчас оставшиеся компании-перевозчики находятся на грани выживания. Еще год назад мы цитировали слова президента Луганской региональной торгово-промышленной палаты Сергея Кириченко о том, что транспортная отрасль – наиболее уязвимая. Тогда предлагалось ввиду форс-мажора дать компаниям налоговые каникулы. Вместо этого, в Верховной Раде начали готовить законопроект о запрете финансирования сепаратизма и терроризма, в связи с чем компании, находящиеся на территориях самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик, некоторые депутаты пытались сделать изгоями, вменив в вину «финансирование сепаратизма». Напуганные этим законопроектом украинские предприниматели проверяли не только регистрационные документы предприятий, но и адреса прописки директоров.



НОРМАТИВНАЯ ЦИТАТА...

Уголовный кодекс дополнен новой статьей, согласно которой:

- финансирование указанных действий, совершенных с целью изменения границ территории или госграницы Украины в нарушение порядка, установленного Конституцией Украины, – наказывается лишением свободы на срок от 3 до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 2 лет и с конфискацией имущества;
- финансирование действий, совершенных с целью насильственного изменения или свержения конституционного строя или захвата государственной власти, – наказывается лишением свободы на срок от 5 до 7 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 2 лет и с конфискацией имущества.

Однако, к счастью, такого нивелирования не произошло. В подписанном год назад украинским президентом Петром Порошенко законом Украины № 1533 «О внесении изменений в Уголовный кодекс Украины относительно уголовной ответственности за финансирование сепаратизма» предусматривается ответственность за преступную деятельность, нацеленную на подрыв территориальной собственности, – не более того. Причем для такого обвинения должна быть представлена веская доказательная база в части доказательства виновного действия финансирующей стороны и мотива преступления.

Упомянутым выше Законом предусмотрена уголовная ответственность за финансирование действий, совершенных сугубо с целью насильственного изменения или свержения конституционного строя, захвата государственной власти, изменения границ территории или государственной границы Украины.

Законом также предусматривается, что лицо (кроме руководителя организованной группы) освобождается от уголовной ответственности за действия, предусмотренные указанной статьей, если оно до сообщения ему о подозрении в совершении преступления добровольно заявило о том, что произошло, в орган, должностное лицо которого наделено правом сообщать о подозрении, о соответствующей незаконной деятельности, или иным образом способствовало ее прекращению или предотвращению преступления, которое оно финансировало, или совершению которого содействовало, при условии, что в его действиях нет состава другого преступления.

В Харьковской области даже на уровне местной власти приняли решение о финансировании предпринимателей,



потерявших бизнес в зоне АТО и сейчас возобновляющих его, а также переселенцев, начинающих предпринимательскую деятельность с нуля. Появилось много начинающих экспедиторов...

Транспортники стали кочевниками...

Если раньше ввиду конкуренции именно Донецкая и Луганская области стали невыездными, то теперь такими зонами стали многие регионы Украины: Харьковская, Днепропетровская, Запорожская и Полтавская – с востока страны и Тернопольская, Черновицкая, Закарпатская – с запада. Если раньше въезд на территории ведения АТО осуществлялся по специальным пропускам, то теперь он строго воспрещен. Поставка товаров с Украины остановлена. Те фуры, что там остались, забрать уже невозможно. Перевозчикам пришлось покинуть их там, положившись на волю судьбы.

У меня там осталась машина на закарпатских номерах, – рассказывает водитель и владелец транспорта Петр Б. – Я не могу ее оттуда забрать.

Петр уже целый год и работает, и проживает... в своей второй машине, иногда находит приют у друзей в Харькове, иногда – у родственников в Тернополе или у днепропетровской родни. В Луганской же области у него остались жена и ребенок. Отец Петра родом из Днепропетровска, а сводная сестра – из Тернополя. Ни о каких межэтнических и межтерриториальных конфликтах речи не было никогда, как нет и сейчас. Родственники у Петра разбросаны по всей Украине и даже по всему бывшему СССР. И везде его ждет радушная встреча...

Но работать приходится все больше, признается Петр, а денег все меньше.

Но главный вопрос остается: когда это все закончится? На тему политики мой собеседник категорически отказывается говорить... Говорит, что надеяться можно только на себя. О «евромайдане» он узнал уже по факту, когда перекрывали Киев, а о сепаратизме – когда войска развернули его машину с блок-поста и не пустили домой, в Краснодон, что в Луганской области...

Сейчас водители избегают проезжать такие города, как Хмельницкий, Черновцы и другие «полупровинциальные» мегаполисы: они напуганы слухами, что на транспортных магистралях этих городов могут остановить и проверить принадлежность к категории военнобязанных.

С кем воевать? У меня половина родственников там! – возмущается водитель. – Половина здесь, половина там. Я не вижу в них врагов.

Кроме этого, многих беспокоит, как во время несения воинской службы будут выживать их семьи, учитывая постоянные подорожания. А ведь мобилизовать могут как водителя, т.е. кормильца семьи, так и железного добытчика – автомобиль.

Мобилизованным автомобилям компенсация не полагается

Кабинет Министров Украины разрешил военным мобилизовывать транспорт для нужд армии.

Об этом журналистам стало известно из постановления Кабинета Министров, опубликованного на правительственном портале. В данном постановлении отмечается, что при возникновении острой необходимости военнотружашае могут привлечь на службу транспорт любых типов и марок, вне зависимости от страны-производителя. При этом





военные обязуются после объявления демобилизации вернуть транспортные средства их хозяину. В случае нанесения транспортным средствам ущерба во время несения службы убытки, нанесенные его владельцу, должны быть компенсированы из государственного бюджета. При этом в постановлении четко указывается, что компенсации за временное привлечение транспорта для военных нужд не предусмотрены. Положения этого постановления распространяются как на государственные органы, так и на предприятия, а также частных лиц.

А щепки всё летят и летят...

Скверно, когда страдают коллеги, транспортники и их работодатели в соседнем государстве. Не нам учить соседей «правильно жить» – это дело Украины и украинцев.

Мы лишь хотим сфокусировать внимание читателей на тяжелой участи наших коллег, простых тружеников транспортной отрасли. Они ведь не устраивали беспорядки, не захватывали власть, не свергали законное правительство, не делали громких политических заявлений с трибуны, не подстрекали народ, но – остаются пострадавшими как самое слабое звено. Простые работники, бизнесмены, предприниматели, владельцы компаний, на труде которых и держится транспортная отрасль, стали заложниками обстоятельств, созданных отнюдь не ими.

Конечно, не стоит сгущать краски или, наоборот, утрировать, прикрываясь разглагольствованиями типа «война есть война» или «лес рубят – щепки летят». Впрочем, у многих из вас есть родственники или же просто знакомые в Украине. Они наверняка уже вам рассказали, хотят ли воевать. Вопрос, впрочем, априори риторический.

И мне остается от всего сердца пожелать соседям, чтобы все это поскорее закончилось и с как можно меньшими жертвами, в первую очередь – человеческими. А когда и как быстро поднимется с колен транспортная отрасль в «проблемных местах» Украины – покажет время.

Дмитрий ТИМОШЕНКО,
фото из открытых источников.

Дорога на восток, или Почему недогружаем?

В материале, опубликованном в этой же рубрике майского выпуска журнала «TIR», мы разбирались в ограничениях, с которыми сталкиваются международные перевозчики, осуществляя перевозку по Республике Беларусь. Сегодня же мы продолжим двигаться в восточном направлении и рассмотрим, какие неожиданности и преграды подстерегают нас в соседней России.

Количественные показатели есть, а вот качественные...

Вот уже много лет у нас происходят интеграционные процессы, результатами которых стало создание Союзного государства, Таможенного союза, формирование единого экономического пространства и, наконец, Евразийского экономического союза – ЕАЭС. Для того чтобы все эти объединения успешно функционировали, мы должны прийти, в том числе, и к единой политике в области транспорта. К сожалению, здесь похвастаться пока, в общем-то, особо и нечем. Несомненно, оппоненты могут предоставить достаточно длинный список нормативных документов и долго рассказывать о достигнутых результатах, но количественные показатели не

всегда заменяют качественные. А вот качество разрабатываемых документов зачастую страдает...

Перевозчиков больше всего волнуют те проблемы, с которыми они сталкиваются каждый день, проще говоря, «здесь и сейчас». Причем из года в год все эти проблемы озвучиваются на самых разных уровнях, но проходит время, и нам в очередной раз называют новые сроки, забыв о старых. Самая острая проблема – это, несомненно, получение разрешений на проезд по территории Российской Федерации при перевозке грузов в/из третьей страны.

Но вернемся к нашей теме: весовые ограничения, принятые в России, и их отличие от ограничений, установленных в Республике Беларусь. Несомненно, все заинтересованы в быстрой



доставке грузов с минимальными затратами. Исходя из этого, машину надо грузить по максимуму, но с учетом весовых ограничений. Предлагаю рассмотреть конкретный пример, сравнить и сделать соответствующие выводы.

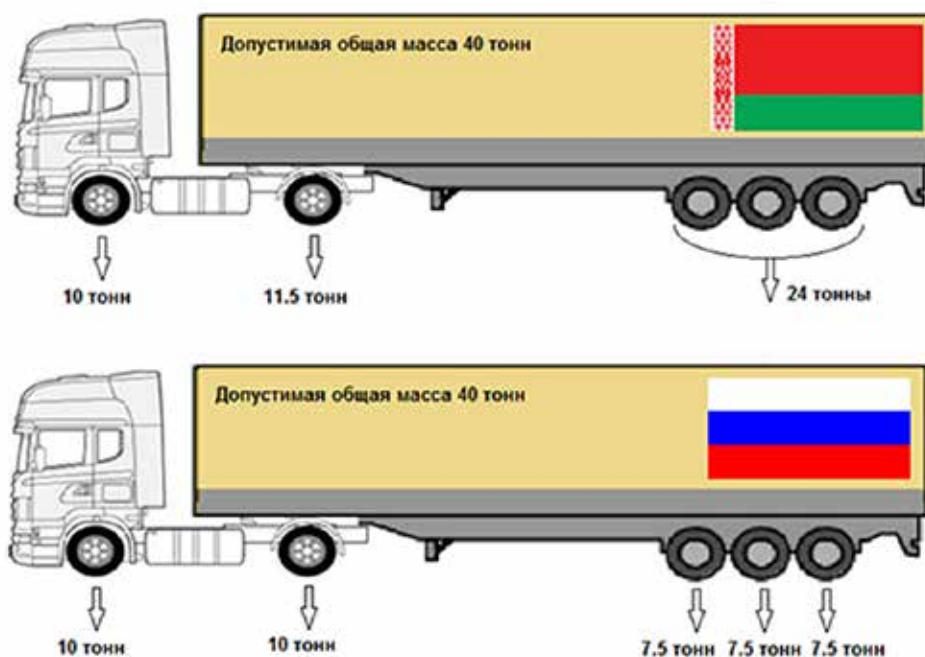
Самый рациональный вариант – проехать нашу республику транзитом по трассе Е30/М-1 от Бреста до границы с Россией, а, если быть более точным, от погранперехода «Козловичи» до перехода «Редьки/Красное». Большинство перевозок осуществляется 5-осными седельными автопоездами, состоящими из двухосного тягача и трехосного полуприцепа. Это, как говорится, классика жанра.

И снова о нормативной базе...

В Республике Беларусь в 2010 году был подписан Указ Президента Респу-

На белорусском участке трассы Е30/М-1 можно двигаться с нагрузками на первую ось до 10 тонн (на практике максимально, что приходится на эту ось, 7-7,5 тонны). Вторая ось 11,5 тонны. Третья, четвертая и пятая оси являются смежными, т.е. на языке водителей – «тележка». Разрешенная нагрузка на «тележку» 24 тонны.

Въехав на территорию России, мы должны руководствоваться уже местными правилами. Чем они отличаются? Допустимая общая масса, как и у нас, 40 тонн, хотя пару лет назад было 38. Прогресс налицо? Ан нет. Копнем глубже. А что с осевыми нагрузками? Первая ось 10 тонн. Вторая ось уже 10 тонн (в отличие от белорусских 11,5 тонны, далее на третью, четвертую и пятую ось по 7,5 тонны, что в общем составляет 22,5 тонны, в то время как у нас – 24 тонны (рисунки).



блики Беларусь от 26 ноября 2010 г. № 613 «О проезде тяжеловесных и (или) крупногабаритных транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь». В целом документ порадовал тем, что были установлены весовые характеристики, сравнимые со странами ЕС. Это дало возможность, загрузившись в Европе, транспортировать груз без дополнительной перегрузки по территории Беларуси до границы с Российской Федерацией (при условии, что не попадаем под сезонные или температурные ограничения).

Таким образом, чтобы не нарушать российские правила, мы должны убрать 1,5 тонны со второй оси и еще 1,5 тонны с «тележки», всего три тонны, а это примерно 10% от перевозимого груза. Следовательно, для заказчика перевозки стоимость транспортировки груза минимум вырастет на 10%, а на практике с учетом дополнительных операций по обработке груза и на все 50 %. Почему в России так?

Первое, что может прийти в голову: может, россияне больше о дорогах заботятся? Давайте разбираться детально. Внимательно читаем документ, кото-

рый регламентирует в России данный вопрос. Это постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2011 г. № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом», а конкретно – приложение 1 и приложение 2.

Начнем с методики измерения. Беларусь и Европа при смежных осях измеряют общую нагрузку на группу осей, «тележку». В России это называется сближенными осями, и нагрузку измеряют на каждую ось в отдельности. Любой водитель вам скажет, что на практике крайне редко бывает так, что нагрузка на все оси одинакова. Хочется задать вопрос авторам документа, почему так, где связь с реальностью? По всей видимости, она отсутствует.

Следующий момент. При определении нагрузки на группу осей учитывают расстояния между центрами осей. В Европе и Беларуси установлены диапазоны в зависимости от того, в какой из них мы попадаем. Там и определяется нагрузка. В нашем примере в самом распространенном типе транспорта, седельном автопоезде, это расстояние равно 1,31-1,32 метра, и мы вписываемся в диапазон от 1.3 до 1.8 метра. А вот в Российской Федерации существует собственное видение диапазонов, и там считают расстояния между сближенными осями до 1,35 метра и свыше 1,35 метра. Если свыше 1,35 метра, то разрешается грузить на ось по 8 тонн, что при трехосной «тележке» приводит к результату в 24 тонны. Судите сами: из-за разницы в 3–4 сантиметра мы и недогружаем 1,5 тонны. Откуда в России взялся этот диапазон? Спрашивал у научных сотрудников автодорожных НИИ, действительно ли эти сантиметры так важны? Все отвечали, что пару сантиметров роли не играют.

В чем же отличия?

Подавляющее большинство европейских производителей проектируют полуприцепы в расчете на общепринятые диапазоны, а не российский стандарт. Что мешает прийти к общим принципам? Ответа на этот вопрос я так и не услышал, хотя неоднократно общался с российскими чиновниками, в том числе и достаточно высокого уровня.

Обратите внимание на дату принятия российского документа – 2011 год. К этому времени уже действовал Таможенный союз, в Республике Беларусь

были нагрузки, аналогичные европейским. Российским коллегам неоднократно задавались вопросы и указывалось на такие несоответствия. И, казалось, что лед тронулся: с 1 января 2015 года должно было быть введено в действие постановление № 12 Правительства России, которое исправляло данные несоответствия, но буквально за пару дней до нового года очередное постановление Правительства приостановило его ввод в действие. Но в данном случае, наверное, это пошло на пользу, потому что в предлагаемом постановлении № 12 непрофессионально и некомпетентно были отработаны вопросы возмещения ущерба за вред, наносимый дорогам. Сейчас уже наступила обнадеживающая дата – 1 июля 2015 года, с которой введено в действие очередное постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2014 г. № 1590 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 9 января 2014 г. № 12». Получается, чиновники в очередной раз отчитываются за проделанную работу, число разработанных документов увеличивается, а время идет... На дворе уже 2015 год. То есть нам понадобилось практически пять лет для того, чтобы прийти к общему знаменателю. Глядя на все это, начинаешь сомневаться в компетентности людей, занимающихся разработкой нормативных документов. Не надо изобретать велосипед. Не надо брать и переписывать документы советской эпохи, внося в них незначительные изменения.

Достаточно рассмотреть мировой опыт, пообщаться с практиками, водителями, инженерно-техническим и руководящим составом транспортных предприятий. Поверьте, они могут посоветовать много полезного. И еще. Должна быть заинтересованность в результатах работы, а не в количестве принятых документов.

Если в интеграционных процессах мы и в дальнейшем будем двигаться с такой скоростью, допускать ошибки и потом годами их исправлять, то, боюсь, даже наши внуки не увидят реального единого экономического пространства. Хочется, чтобы интеграционные процессы приносили в первую очередь не идеологические, а экономические выгоды, объединяя народы наших стран для развития и процветания экономик.

Александр КОМАРОВ.

TRANSIT KAZAKHSTAN

19-я КАЗАХСТАНСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА»

ТРАНЗИТКАЗАХСТАН

16-18 сентября 2015
Алматы, Казахстан

www.transitkazakhstan.kz

ОРГАНИЗАТОРЫ:

МБК "Атлантик-Экспо" (казахстанские компании)
Тел: +7 (727) 275 09 11
E-mail: manager@atlantexpokz
Менеджер проекта: Анура Калиджанова

Itesa (страны СНГ и международные компании)
Тел: +7 (727) 258 34 47
E-mail: guzina@itescakz
Менеджер проекта: Гульзана Абдулманова



Министерство
по инвестициям и развитию
Республики Казахстан



ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:

Отель Ренессанс Москва Монарх Центр

12-13 августа 2015

г.Москва

Грузоперевозки и логистика на рынке лома

6-я общероссийская конференция для ломовиков.

По результатам конференции:

- Принятие резолюции о недопущении запрета экспорта лома, сбор подписей, отправка обращения в правительство.
- Подписание участниками конференции обращения в МПС, МИНТРАНС и РЖД о снижении тарифов.

Примите участие в судьбе ломовой отрасли!

Представители власти готовы прийти и услышать Ваше мнение и предложения.

Данное мероприятие - это встреча профессионалов в области логистики, грузоперевозок, управления цепями поставок, закупок, таможни, страхования, складирования, распределения, информационных технологий, а также владельцев и топ-менеджеров компаний.