JOURNAL TIR TransInfoRoad

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

№ 8-9 (23-24)
август-сентябрь 2015 г.

ПРОРЫВ

Мы «оцифровали» реальные логистические процессы...

стр. 2

стр. 10

ТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

Больше, чем просто перевозки

Продолжение следует

Новой программе — быть!

стр. 27

Острая тема

Если груз оказался ненужным...

стр. 33

Уважаемые читатели! Дорогие друзья!

В эти первые сентябрьские дни мы отмечаем День рождения нашего журнала «TIR», уже второй по счету. Казалось бы, что такое два года? Совсем небольшой период, но, тем не менее, наш журнал прошел за это время значительный путь от своего рождения к развитию, росту и становлению.

Выработана концепция издания, его редакционная политика, сформировался креативный авторский коллектив. Главное же, что у нас появилась читательская аудитория: специалисты-транспортники, перевозчики, экспедиторы, логисты, водители, а также все, кому небезразлична транспортно-логистическая тематика. Поверьте, мы стараемся сделать все возможное, чтобы вам было с нами интересно, полезно и нескучно.

С Днем рождения, «TIR»! Долгих счастливых лет, успехов, процветания!

Главный редактор ***Дина КИРИЛЛОВА***

содержание

Прорыв

«МЫ «ОЦИФРОВАЛИ» РЕАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ...» 2

Технологии успеха

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПЕРЕВОЗКИ 10

Компетентное мнение

ЕЛЕНА ИЛЬИНА: «НЕОБХОДИМО СОЗДАТЬ ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ» 20

Продолжение следует

НОВОЙ ПРОГРАММЕ — БЫТЬ! 27

Острая тема

ЕСЛИ ГРУЗ ОКАЗАЛСЯ НЕНУЖНЫМ... 33

Инновации

НОВЫЙ RENAULT T: ПРАКТИЧНОСТЬ И КОМФОРТ 38

Обочина

ПРИДОРОЖНЫЙ СЕРВИС, ИЛИ ОСТАНОВКА — ЭТО ТОЖЕ ЧАСТЬ ПУТИ 41

Опыт

АВТОМОБИЛЬ — НЕ ИЗ РЕЗИНЫ! 47

Занимательно

СКАЗКА ПРО ЖИЗНЬ И ПРО ЛОГИСТИКУ 52

JOURNAL TIR TransInfoRoad

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.

Современный бизнес все больше предпочитает индивидуальные решения. Оно и понятно: любой предприниматель работает на свой страх и риск. И чем точнее инструменты бизнеса позволяют руководителю компании и его менеджерам реализовать намеченные планы, тем ближе оказываются поставленные цели. Что бы вы сказали, если бы вам предложили отказаться от мобильной связи и перейти на коммутационную, пересесть из личного автомобиля в общественный транспорт и довольствоваться одним компьютером на несколько служб, как это было четверть века назад? Точно не обрадовались бы. Наоборот, все более ценными становятся технологии, оптимизирующие бизнес-процессы в конкретной компании. «Заточенные», адаптированные для решения именно ваших задач, а не среднестатистического предприятия. И сферы транспорта и логистики в этом смысле не являются исключением. Транспортные биржи в настоящее время распространены достаточно широко. В Беларуси такая форма управления логистикой в свое время появилась с подачи ОДО «Современные логистические системы» и остается весьма популярной, востребованной. Однако сегодня этот отечественный IT-разработчик готов предложить рынку совершенно новое решение, отвечающее духу времени и ожиданиям бизнеса. Крупные грузовладельцы, а также другие компании, управляющие значительными грузовыми потоками, теперь могут получить собственную транспортную биржу. Создана тендерная платформа Transinfo logistics — с широким функционалом и резервом для дальнейшего развития. И, разумеется, с полным контролем над всеми бизнес-процессами. Своего рода испытательной площадкой для новинки стало ООО «Евроторг», в котором Transinfo logistics внедрена полгода назад.
Какие же преимущества дает новый программный продукт?

«МЫ «ОЦИФРОВАЛИ» РЕАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ...»

«Чтобы желания соответствовали возможностям...»

Тост, произнесенный в старой доброй комедии, воплотился в жизнь при создании Transinfo logistics. Пару лет назад в ОДО «Современные логистические системы» уже задумывались над созданием индивидуальных тендерных платформ, компания уже вела разработки в этой сфере, а ООО «Евроторг», желая оптимизировать бизнес-процессы в части закупки транспортных услуг, искало программный продукт, который бы им в этом помог. Разработчик и потенциальный заказчик нашли друг друга, и закипела работа.

Вспоминая, как все начиналось, обе стороны признают: первоначальным замыслом было создать простую тендерную систему, дать ритейлеру возможность полноценно и оперативно информировать перевозчиков о грузах, которые необходимо перевезти. И при этом, чтобы он сам управлял всеми процессами. Все сводилось к алгоритму «предложил груз — выбрал перевозчика — договорились — груз поехал». Однако, правильно говорят, аппетит приходит во время еды. И в процессе обсуждения, формирования технического задания, тестирования программного продукта на разных этапах его доработки транспортная биржа значительно «обросла» дополнительным функционалом. Переговоры о том, какие добавить опции, как будет развиваться биржа, уже внедренная на Евроторге, ведутся и сейчас, но в этом-то и заключается уникальность разработки. По словам **директора ОДО «Современные логистические системы» Василия Копытко,** тендерная платформа не является «застывшим продуктом», может изменяться сообразно пожеланиям заказчика, учитывая практически любые его требования, а в будущем — совершенствоваться под влиянием новых веяний рынка.

Программный продукт работает в рамках всей системы Трансинфо, по сути, это — часть Трансинфо. В чем это выражается? Все перевозчики, которые зарегистрированы на портале, имеют доступ к транспортной бирже Евроторга. В частности, тарифные планы **«Оптимальный»** и **«Профессионал»** предусматривают доступ перевозчиков к тендерной системе. Удобно. Вместе с тем, транспортная биржа может работать и локально, если в этом есть необходимость.

Реальный инструмент управления

Какие же возможности открывает новый программный продукт перед своими владельцами? Это, как уже неоднократно было сказано, транспортная биржа, а потому, конечно же, в ней предусмотрена возможность поиска подрядчиков для доставки грузов. Если при этом у компании есть собственный автопарк, максимальная его загрузка также обеспечена. Транспортная биржа устроена так, что в ней происходит синхронизация работы отделов закупок, транспортной службы, бухгалтерии. Программа позволяет хранить детализированную информацию о каждом грузе. Скажем, разные грузы ведут разные сотрудники компании, и при необходимости можно посмотреть, как

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

ЕСЛИ ОБОБЩИТЬ...

Если обобщить, на сегодняшний день создан комплексный продукт, который упорядочивает работу внутри компаний-грузовладельцев, организует взаимодействие различных структурных подразделений, тем самым оптимизируя работу транспортной службы. И является тендерной площадкой.
Упор делается на работу крупных компаний, что легко объяснимо: если вам нужно перевезти три-пять грузов в месяц, вряд ли вы станете задумываться о необходимости внедрения собственной биржи. Но если счет грузов, заказчиком перевозки которых является непосредственно ваша компания, идет на сотни (как в случае с ООО «Евроторг»), то преимущества «своей» биржи, комфорт в работе и простота в управлении становятся необходимыми.

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

работал, к примеру, менеджер Иванов, сколько грузов он «закрыл» в заданные промежутки времени, по каким ставкам. И так далее. То есть в программном продукте реализована возможность вести аналитику и посредством мониторинга управлять процессами. Подробнее об этих возможностях чуть позже расскажут руководители транспортной службы ООО «Евроторг». А пока начнем с самого начала.

Начинается обычно все с добавления перевозчика на биржу. Здесь все работает ради того, чтобы эффективно провести тендеры, и, значит, чем больше перевозчиков участвуют в работе вашей биржи, тем лучше. Это — целиком и полностью сфера ответственности владельца транспортной биржи, Трансинфо на эти вопросы никак не влияет. Грузовладелец сам решает, как выстраивать отношения с операторами транспортных услуг, какие документы истребовать от перевозчиков для того, чтобы осуществить их регистрацию на бирже. Пока истребованные документы не представлены, перевозчики находятся в так называемом режиме модерации. После того как перевозчик акцептован, он может принимать участие в тендерах по конкретным лотам грузовладельца.

В случае, если грузовладелец недоволен работой перевозчика, он может его оштрафовать, отключить от базы временно или совсем. И таким образом перевозчик в дальнейшем лишается возможности принимать участие в тендерах.

В планах Василия Копытко доработать продукт таким образом, чтобы отбор перевозчиков можно было производить, в том числе, на основе присваиваемых в процессе работы транспортным компаниям рейтингов. С учетом этой доработки можно будет приглашать для участия в тендерах только перевозчиков, имеющих определенный, достаточно высокий, рейтинг. И наоборот, если рейтинг транспортного оператора упал до какой-то условной отметки, он будет автоматически исключаться из числа компаний, участвующих в тендерах.

По мере того как груз проходит различные стадии оформления, необходимая информация о нем заполняется последовательно представителями разных структурных подразделений грузовладельца. Первым вступает в «бой» отдел закупок, который, отправляя на биржу очередной лот, заполняет все необходимые для совершения сделки данные. Тип лота (экспорт, импорт и т.д.), название, требуемые температурные режимы, вес, параметры транспорта, маршрут отправки груза, информация о его отправителе и получателе... — все данные о грузе указывается именно на этой стадии — стадии добавления лота.

На следующем этапе в работу включается представитель транспортной службы. Скажем, нужно перевезти 100 тонн бананов. Если представитель отдела закупок указывает в данном случае общие сведения о грузе, то его коллега из транспортной службы «разобьет» груз по машинам. Транспортная служба создает запрос ценовых предложений (тендер) на перевозку грузов. В этот момент определяется формат тендера — общедоступные ли это торги либо в них могут участвовать только компании, соответствую-

Transinfo.by БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

щие определенным критериям отбора. О критериях стоит сказать особо. Предварительный отбор участников тендера можно осуществить, например, по виду транспорта (тент, изотерма, рефрижератор), региону работы перевозчика или грузоподъемности транспорта. Параметры настраиваются индивидуально, и грузовладелец может создать интерфейс под свои собственные нужды.

Созданные запросы отображаются в личном кабинете перевозчика в разделе «актуальные грузы». В ответ перевозчики создают предложения, то есть указывают ставки за каждый автомобиль. Корректировать ставки можно, пока сотрудник грузовладельца не принял предложение.

После анализа предложения перевозчика транспортная служба грузовладельца осуществляет запрос о сотрудничестве. Конечно, важна оперативность. Кто же станет ждать ответа от перевозчика, если на запрос о сотрудничестве он долгое время не отвечает? Электронный сервис уведомит специалиста транспортной службы о том, что предложение о сотрудничестве в течение отведенного времени не подтверждено, и предложит отправить повторный запрос. Возможность подобного развития событий предусмотрена на транспортной бирже: перевозчику отводится 30 минут для того, чтобы прислать подтверждение, согласие с условиями сотрудничества. Для этого он заполняет форму, разделенную на 5 шагов:

— общая информация об условиях предложения;

— добавление информации об автомобиле;

— добавление данных о прицепе для перевозки груза;

— добавление данных о водителе;

— подпись и отправка подтверждения сотрудничества.

После подтверждения сотрудничества создается запись вида **«Рейсы»** для груза лота.

По мере появления новой информации, программный продукт информирует «хозяина» о движении сделки, присвоении новых статусов: «добавлен автомобиль», «добавлен прицеп», «добавлен водитель», «прибыл на место загрузки» и так далее. Статусы владелец транспортной биржи может настроить любые, все они в дальнейшем будут отражаться в интерфейсе с указанием даты и времени присвоения. Таким образом, можно отследить всю хронологию того, как реализовывалась договоренность о перевозке груза.

Еще один важный раздел — **«Мониторинг, документы».** В нем специалист по документообороту обновляет даты поступления и движения документов бухгалтерии. Здесь же хранится вся «история работы» с каждым контрагентом. Все документы архивируются.

Стоит отметить, если происходит отмена рейса, сотрудник в обязательном порядке должен указать причину, по которой перевозка не состоялась. И эти данные также архивируются.

Система позволяет экспортировать данные в EXCEL, CRM, 1С, впрочем, по замечанию Василия Копытко, разработчик может добавить в программу любой другой формат, в котором обрабатываются и хранятся данные грузовладельца.

Это очень краткое описание программного продукта. Директор ОДО «Современные логистические системы» заявляет: *«Это, можно сказать, вершина айсберга. На самом деле продукт достаточно сложный, выполнен профессионально. Мы «оцифровали», автоматизировали реальные логистические процессы, с которыми в своей работе ежедневно сталкиваются грузовладельцы и транспортные операторы. И при этом хорошо продумали, как это сделать...».*

Уровень профессионального исполнения любого, как принято говорить, софта зависит не только от заложенного в него функционала, но и от его надежности. Тем более, если мы говорим о транспортной бирже! Предположим, компания начала работать с системой и завела в нее все свои загрузки, все процессы. И если вдруг система перестает работать?.. Что делать? Останавливать всю логистику? Вопросы очень серьезные... Тот же Евроторг за время работы с программой лишь однажды столкнулся с ситуацией, когда биржа не работала. И то по причине отсутствия интернета. Но это уже общая проблема для всех, кто работает в сети.

При разработке, тестировании транспортной биржи использована оценка внешних экспертов, привлекался ряд специалистов из крупных экспедиторских компаний. Но, главное, транспортная биржа уже работает на ООО «Евроторг». Самое время дать слово экспертам одного из ведущих ритейлеров Беларуси. Они уже начали работать по-новому, а, говорят, первое впечатление можно произвести только один раз...

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

С точки зрения собственного опыта

Первое впечатление от работы с программным продуктом Transinfo logistics весьма благоприятное. Об этом рассказали **Денис Рожнов, начальник транспортной службы сети ООО «Евроторг»**, и **Виталий Емельянчик, заместитель начальника транспортной службы сети ООО «Евроторг».**

По их словам, собственная транспортная биржа была внедрена в марте нынешнего года и в настоящее время уже практически вышла на «проектную мощность». Эксперты констатируют:

— *Остаются отдельные моменты, которые мы хотим усовершенствовать для улучшения в целом качества той работы, которая осуществляется посредством программного продукта. Вместе с тем, процесс доработки не мешает уже сегодня пользоваться транспортной биржей. Ее основной функционал работоспособный и может выполнять те задачи, которые мы ставим.*

В настоящее время продолжается наполнение базы. Максимальное количество перевозчиков в ней необходимо не только для обеспечения высокой конкурентоспособности и формирования оптимальных фрахтов, но и для своевременного выполнения всех заказов на перевозку. Ежедневно на бирже ООО «Евроторг» появляется порядка 30 заявок, новых грузов. Под грузом в данном случае понимается возможность загрузки одного автомобиля. Стандартная загрузка — 82 куба, 21 тонна. В месяц происходит примерно 500 загрузок. При этом необходимо учитывать фактор сезонности, обуславливающий, к примеру, увеличение грузопотока в преддверие праздничных дней либо так называемых «длинных выходных» (в это время загрузки могут увеличиваться на треть!). Сложная логистика компании предполагает заблаговременное поступление товаров в большие распределительные центры ООО «Евроторг» (в Минске и Барановичах) и дальнейшее их распределение по регионам. Это логично: к тому моменту, когда в магазинах резко вырастет число покупателей, все товары уже должны находиться в розничной сети.

Конечно, общий товарный траффик более значительный, ведь, наряду с загрузками, которые заказывает непосредственно ООО «Евроторг», в него вливаются также товары, доставляемые напрямую от поставщиков. Транспортная биржа охватывает только международные перевозки, на ней размещаются заявки на транспорт для доставки грузов из-за рубежа.

Однако вернемся к задачам, которые ставятся перед транспортной биржей. Одним из требований к программному продукту, еще на этапе его разработки, была простота использования. *Если бы специалистам, которые работают сегодня с транспортной биржей,* — отмечает Виталий Емельянчик, — *потребовались какие-то дополнительные технические навыки, это существенно усложнило бы процесс реализации проекта.*

Первоначальная задумка заказчика не предполагала широкого функционала. Ритейлеру было интересно провести торги максимально открыто, прозрачно и тем самым создать условия для получения объективной информации о стоимости перевозок. Наличие человеческого фактора при заключении контракта, — справедливо говорят здесь, — может искажать картину. Кто укажет точно, какое количество транспортных компаний обзвонил менеджер для того, чтобы найти оптимальное по цене предложение транспорта? Никто. Да и труда на такие «горячие обзвоны», если делать все правильно, затрачивается немало. А на транспортной бирже все происходит, можно сказать, автоматически. Рынок формирует цену. Как результат, устроитель торгов достаточно точно представляет количество свободного транспорта в регионе в конкретный момент времени.

Денис Рожнов обобщает:

— *Мы оперативно информируем максимальное количество перевозчиков о наличии у нас грузов, получаем от них отклик, можем анализировать значительный объем предложений и выбирать из них оптимальное...*

Преимущества Transinfo logistics и разработчиков этого программного продукта были видны практически с самого начала. На ООО «Евроторг» пытались и прежде найти некий инструмент, который бы отвечал их требованиям. Однако, как правило, предлагавшиеся на рынке программы требовали большой доработки и представляли собой, скажем так, «коробочный вариант». Вдобавок ко всему альтернативные варианты обычно носили скорее информационный, нежели коммуникационный характер: позволяли объединить в себе работу нескольких служб, однако не давали возможности

подключить «внешний блок», т.е. перевозчиков. И еще одна задача оставалась без решения: требовался программный продукт, в который можно было бы из базы Евроторга экспортировать данные для подбора перевозчиков.

Объективности ради необходимо сказать, что в момент, когда велись переговоры в отношении разработки транспортной биржи, Евроторгу поступило еще одно предложение о разработке программного продукта. Одним из аргументов, который помог сделать выбор в пользу Трансинфо, стала развитость технической инфраструктуры (и в частности, тот факт, что серверный парк этого разработчика работает и в Беларуси, и в России). Да и практический опыт работы в сфере значительный. В целом транспортная биржа Transinfo logistics оказалась значительно более открытой и смогла решить поставленные задачи. На ней легко работает сам Евроторг, к ней без труда подключаются перевозчики.

На ООО «Евроторг» остались удовлетворены и тем, как происходило взаимодействие заказчика и разработчика на стадии подготовки и реализации проекта. Работы, как отмечают представители Евроторга, проводились в рамках утвержденного календарного плана: процесс внедрения программного продукта делился на несколько этапов, для каждого из которых было отведено время. По мере завершения работы над очередным этапом разработчики из ОДО «Современные логистические системы» связывались с заказчиками, уведомляя о том, что в программном продукте произошли определенные изменения. Евроторг тестировал обновления и давал им свою оценку. Если обнаруживались некие ошибки, информация шла в обратном направлении, на этот раз от заказчика к разработчику, и тот вносил в программный продукт необходимые коррективы. Работа шла ритмично. На текущий момент у Евроторга нет замечаний и тем более претензий к разработчику в части того, как в программном продукте реализованы поставленные задачи. Более того, благодаря собственной транспортной бирже Евроторг получил возможность продемонстрировать деловому сообществу свою открытость для рынка...

Замечаний нет, а вот предложения у Евроторга есть...

Денис Рожнов, начальник транспортной службы сети ООО «Евроторг», и Виталий Емельянчик, заместитель начальника транспортной службы сети ООО «Евроторг».

Лучшее — друг хорошего

ООО «Евроторг» предлагает, в частности, доработать систему рейтингов перевозчиков. Об этом мы уже говорили. Скажем подробнее еще раз. Эта система, по мнению владельцев транспортной биржи, полезна не только им, но и транспортным операторам. Так, перевозчики смогут видеть, отстают ли они от своих коллег в процессе торгов или опережают их, и, соответственно, получат возможность торговаться «до последнего», если на данный момент времени у них есть большое количество свободных автомобилей.

Пока для своих целей Евроторг использует внутренние рейтинги перевозчиков, которые формируются на портале Трансинфо, внешней транспортной бирже.

А еще, вполне вероятно, транспортную биржу ожидает внедрение геомониторинга, то есть возможности отслеживать движение транспорта в режиме реального времени. Такая возможность позволила бы существенно оптимизировать работу с транспортными потоками, поскольку пока транспорт приезжает в распределительные центры... неожиданно. Впрочем, с этой проблемой сталкиваются практически все грузовладельцы, использующие заказной транспорт. В разное время может приехать большее или меньшее количество автомобилей. Прогнозировать это сложно, что и создает определенные сложности в работе логистических центров. Чтобы избежать волнообразного поступления транспорта, все еще приходится звонить перевозчикам и уточнять, где находится автомобиль. Но есть реальная возможность упростить

СОЗДАН НОВЫЙ РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ...

Заказчик транспорта благодаря отлаженной системе рейтингов получит хороший рабочий инструмент: на основе формирующихся оценок можно группировать лучших (по каким-то критериям) перевозчиков и настраивать в соответствии с этим рассылку информации о грузах. Таким образом, первыми информацию о грузах получали бы перевозчики с объективно более высоким рейтингом.

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

эти процессы, уменьшить простои, в целом повысить результативность работы.

В настоящее время, кстати, на уровне государства принимаются решения, которые косвенно помогут регулировать эти вопросы. Так, с 1 июля запрещено перемещение алкогольных напитков, за исключением находящихся под таможенным контролем, до мест хранения юридического лица Республики Беларусь, осуществляющего оптовую торговлю алкогольными напитками, транспортными средствами, не оснащенными специальными техническими средствами регистрации в автоматическом режиме движения этих транспортных средств. Таким образом, автомобили будут оборудоваться навигационными средствами.

Предстоит придумать еще что-то для контейнерных перевозок. В месяц Евроторг перевозит порядка 80 контейнеров. Поскольку часть этих перевозок значительно уступает по своим объемам автоперевозкам, этот процесс пока с Трансинфо не прорабатывался. Однако, как вариант, его тоже можно было бы осуществлять на транспортной бирже, поскольку заложенный в программном продукте функционал позволяет это делать.

Трудности?.. Какие трудности?

Мой вопрос о том, столкнулись ли специалисты Евроторга с какими-либо трудностями при внедрении у себя транспортной биржи, Денис Рожнов и Виталий Емельянчик поняли не сразу. Но и после как таковых проблем, сколь-либо серьезных затруднений ни при внедрении, ни сейчас вспомнить не смогли. Денис Рожнов все-таки привел ситуацию, которая в какой-то мере может послужить ответом на вопрос:

— Специалистам, которые сейчас работают с транспортной биржей, пришлось адаптироваться к новым условиям работы. А такого, чтобы до разработчика было трудно «достучаться», объяснить ему что-то... Такого не было, конечно. Трудности больше были организационного порядка, как я уже сказал. Программный продукт простой, удобный, функциональный, а, как известно, к хорошему быстро привыкаешь. К прежнему порядку работы, к звонкам мы точно возвращаться не собираемся.

Специального обучения работников не понадобилось, интерфейс программы прост, понятен на интуитивном уровне. Пользуясь программным продуктом, специалисты транспортной службы к инструкциям не прибегают. Хотя, конечно, такие инструкции есть, разработаны.

Задаю следующий вопрос — о том, уверены ли руководители транспортной службы, что работники их подразделения используют возможности транспортной биржи на сто процентов. И снова аргументированный ответ:

— Работа в программе — это своего рода алгоритм, четкая последовательность действий. И получается, что если ты, вольно или невольно, какой-то шаг пропускаешь, то следующий шаг ты просто не можешь сделать. Так что невозможность использования той или иной действительно важной опции исключена.

Это так. Скажем, перед архивацией данных программа сама предлагает проверить важные статусы и убедиться в том, что для рейса установлен статус «Разгружен», что проставлены даты получения акта, счета, CMR и подтверждения, и, наконец, что в документах указана дата передачи на оплату.

При всем при этом, отсутствует дублирование функций, каждый человек, который включен в бизнес-процесс, занимается исключительно своей работой. Кто-то обрабатывает заявку, кто-то вводит документы, кто-то занимается аналитикой. Все точно знают свои задачи. В этом смысле, программный продукт узко специализирован.

Приобретенные преимущества

В мировой экономике происходит очередной кризис, и с учетом складывающихся обстоятельств все чаще от представителей бизнеса приходится слышать об... упущенной выгоде. Вот любопытно, почему не часто можно услышать о приобретенных преимуществах, ведь вовремя принятое решение, раньше конкурентов внедренная передовая технология, правильно оптимизированные бизнес-процессы способны даже в кризис приносить свою пользу. Случай с собственной транспортной биржей, кажется, как раз из этого числа.

Евроторг уже провел предварительный анализ, оценил тот эффект, который в компании получили от внедрения нового программного продукта. Денис Рожнов называет лишь некоторые «приобретенные преимущества»:

— Мы оптимизировали загруженность наших сотрудников, сократили количество телефонных звонков... Самое главное, чего мы добивались, — сокращение транспортных затрат. При торгах на широком круге перевозчиков ценовые предложения действительно изменились. Снижение составило около 15 процентов. Фрахты с введением в работу бирж сначала, как правило, падают примерно на треть, потом происходит «отскок» и цены устанавливаются на усредненном показателе. В дальнейшем он колеблется в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и, безусловно, зависит от количества транспорта, который находится в регионе. Когда обнаруживается одна машина в регионе и перевозчик в курсе ситуации с транспортом, он может поднять ставку. Это обычная практика. Однако... при этом торги проходят все так же прозрачно, и компания видит, в каких условиях был сформирован фрахт.

Мы можем свободно оперировать той статистикой, которую получаем. Можем сравнить влияние сезонного фактора в разные годы работы. Определенные тренды, как показывает практика, сохраняются год от года, и это весьма полезно — знать, что тебя ожидает в тот или иной период времени. Таким образом, показателем, который наиболее часто используется, анализируется в работе, является количество заказанного транспорта в общем, а также в разрезе по регионам (Европа, страны СНГ, Россия, Украина). Используется статистика по фрахтам (месячная). Можно проследить изменение ставок в течение определенного времени с привязкой к разным валютам. Есть возможность выделить долю рефрижераторных или любых иных перевозок, посчитать нагрузку на конкретного специалиста, определить круг компаний, которые наиболее активно сотрудничают с Евроторгом, и тем самым выявить перевозчиков, которые оставались работать, например, в моменты пиковых нагрузок. Возможности широкие...

Что ж, инновационный программный продукт нашел своего первого потребителя. И это хорошо. То, что им стал Евроторг, вряд ли кого удивит: ритейлер не первый год работает на белорусском рынке, и по мере своего развития компания всегда шла по пути оптимизации бизнес-процессов, какого бы направления деятельности она ни касалась.

Что касается самого нового программного продукта ОДО «Современные логистические системы», есть уверенность, что он будет востребован в бизнес-среде. Впрочем, **Василий Копытко, учредитель и директор компании-разработчика,** не склонен сужать поле деятельности своего предприятия исключительно до транспортной биржи:

— Мы готовы разрабатывать программные продукты для оптимизации любых бизнес-процессов. В данном случае сферы транспорта, логистики, дистрибьюции — те сферы, с которых все начиналось, которые близки и понятны. Но наши возможности этими сферами не исчерпываются. Пусть заказчик, где бы он ни работал, поставит перед нами задачу, и, я уверен, мы ее решим. Быстро и качественно...

Виктор КОСМИН,
фото автора.

Transinfo.by
БЕЛОРУССКИЙ ПОРТАЛ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Transinfo.by

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПЕРЕВОЗКИ

Казалось бы, что в перевозках может быть необычного? Контракт, груз, автомобиль... На всевозможные ухищрения, формулировки сродни той, что вынесена в заголовок, часто идут в своей работе рекламщики, желая приукрасить свойства товара и побыстрее его продать. В нашем случае реклама совсем ни при чем и уловок никаких не будет. Система работы с заказным транспортом, созданная в Группе компаний «АЛЮТЕХ» (а именно о ней дальше пойдет речь), позволяет уверенно выделить ее из опыта наших производителей и уж точно заслуживает того, чтобы повнимательнее к ней присмотреться.

Разберем ее «по винтику»?
В том, как организует свою логистику белорусский производитель, немало интересного для себя найдут отечественные экспортеры. Что касается транспортных операторов, то сегодня уже более 250 отечественных компаний имеют действующие договоры с предприятиями «АЛЮТЕХ». Однако широкая география перевозок производителя, новые регионы закупки сырья и продаж готовой продукции, высокая динамика экспортно-импортных операций открывают возможности партнерства практически для всех, кто читает эти строки.
«Высокая динамика, широкая география... по нынешним временам это, безусловно, привлекает, — может сказать перевозчик, — но неординарность в чем? К чему «приклеить» уже вырвавшееся у автора «больше чем»?!
А вот к чему. На «АЛЮТЕХ» транспортировку рассматривают как одно из звеньев в сложной цепочке доставки товара потребителю. И потому многие проблемы перевозчика воспринимают здесь как свои собственные. В том числе проблемы экономической эффективности транспорта, создания взаимовыгодных условий для повышения конкурентоспособности.
В партнерстве производителя и перевозчика такое, согласитесь, происходит далеко не всегда. В большинстве случаев каждый следует своей генеральной линии...

АЛЮТЕХ
ГРУППА КОМПАНИЙ

«Избушка, избушка...»

Повернуться лицом друг к другу экспортерам товаров и транспортных услуг следовало давно. Не получалось. Причины банальные. Фрахты формировались таким образом, что родные, белорусские грузы наши перевозчики брали неохотно. Зарабатываешь мало, а расходная часть в то же время неуклонно растет. Перевозка европейского груза всегда сулила куда большие доходы, и произведенный у себя товар вывозили от случая к случаю. Чтобы «порожняк не гнать» и так далее. Производители упрямо указывали на то, что договориться с перевозчиками в большинстве случаев мешает финансовая сторона вопроса. Парадоксальность ситуации была настолько очевидной, что даже государство предпринимало попытки ее изменить. Вспомним хотя бы акцент, который еще в начале года делал Министр иностранных дел Владимир Макей. Тогда обсуждался вопрос организации поставок на экспорт продукции деревообработки. Предприятиям Беллесбумпрома было недвусмысленно указано на то, что выбор перевозчика должен происходить в Беларуси. Тут, мол, и валюта, и загрузки, и все остальное... Но, как говорят, все течет — все изменяется.

Продолжительный экономический спад, торговое эмбарго между Россией и Евросоюзом и ряд иных причин существенно перекроили рынок. Не только перевозчики почувствовали это. Уже многие производители отмечают экономически выгодный характер привлечения заказного транспорта, профессиональных перевозчиков к транспортировке. К примеру, Николай Мартынов, генеральный директор ООО «Управляющая компания холдинга «Белорусская кожевенно-обувная компания «Марко», пару месяцев назад на заседании Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь, можно сказать, агитировал коллег-производителей за привлечение к работе сторонних транспортных компаний:

— Два года назад мы спорили с представителями транспортного сектора о фрахтах и других вопросах. Но сегодня, — я ответственно заявляю, — значительно проще, легче и дешевле заказывать транспорт. Если мы отправляем свой автомобиль с продукцией в Москву

или Санкт-Петербург, то обратно он возвращается, как правило, пустой. И обе дороги, и туда, и обратно, мы должны принять в расчет с экономической точки зрения. Но если я заказываю доставку груза в Россию, то и плачу только за доставку груза.

Мы не можем снизить тарифы электроэнергии, порезать зарплаты работникам (кто ж у нас тогда работать будет?!), но транспортную составляющую можно и нужно снижать!

Необходимо сказать, на самотек процесс пущен не был. Роль переговорщика с белорусскими грузовладельцами в какой-то момент на себя взяла Ассоциация «БАМАП», которая немало постаралась для того, чтобы белорусские перевозчики пользовались правом первоочередного привлечения к осуществлению экспортных поставок отечественной продукции. С предприятиями-экспортерами только на протяжении 2014 года было проведено более 40 совещаний и встреч. В 2015 году работа продолжается, и число переговорных площадок, кажется, будет еще больше прошлогоднего. Среди них — БМЗ, Гомельстекло, предприятия концерна «Беллесбумпром», Гродноазот, Речицкий метизный завод, Могилевлифтмаш, АЛЮТЕХ и другие. По данным за 1-й квартал 2015 года объемы вывоза экспортной продукции белорусскими перевозчиками увеличились на 9 процентов. Но, заметили, и в отчетах ассоциации АЛЮТЕХ присутствует? Козырь у них, как уже было сказано, серьезный: снижая свою транспортную составляющую, как советовал известный витебский бизнесмен, эта группа компаний и перевозчику предлагает немало, скажем так, бонусов.

Однако, говорят, лучше один раз все увидеть, чем сто раз услышать. Едем на АЛЮТЕХ? На предложение встретиться в группе компаний откликнулись с энтузиазмом, а рассказать о системе работы с транспортом взялся заместитель директора по транспортно-экспедиционной деятельности ООО «АЛЮТЕХ Инкорпорейтед» Станислав ЗАКРЕВСКИЙ. Уже в начале разговора мой собеседник улыбнулся: *«Ничего новаторского мы не придумали, просто системно подошли к вопросу конкретизации условий транспортировки...».*

Свой гибрид

Станислав Закревский хорошо знает, о чем говорит. В АЛЮТЕХ он пришел 2003 году, и потому действующая система работы с транспортом развивалась на его глазах по мере роста предприятий АЛЮТЕХ. Правильнее будет сказать, при его непосредственном участии. Он сам многое сделал для того, чтобы она стала именно такой, какой сейчас является. Основное ее преимущество Станислав Закревский видит в том, что она — гибрид. Система не повторяет ни один из аналогов, которые внедрены на европейских предприятиях или тех, что расположены ближе, в странах СНГ. На то есть свои причины.

Представитель «АЛЮТЕХ Инкорпорейтед» объясняет:

— Для заказчиков развитых стран характерно использование крупных транспортных операторов, транспортно-экспедиционных компаний с мировым именем. Здесь работают четкие условия проведения тендеров и размещения заказов, высокие требования к качеству услуг. В условиях стабильной экономики и курсов валюты, которые не прыгают день ото дня, у наших западных коллег есть возможность хеджирования ставок на длительный период. В странах с менее

организованным рынком преимущество имеют, наоборот, мелкие компании, обеспечивающие максимальный уровень лояльности для исполнителя заказчика. И ставки тут формируются исходя из общей рыночной ситуации.

АЛЮТЕХ выбрал гибридную модель управления транспортировкой. В ней в комплексе используются сильные стороны обоих подходов, стабильность и гибкость. Мы поддерживаем старых партнеров, но открыты рынку. Заключены годовые контракты, но всегда найдется свободный груз для тестирования нового поставщика. Есть постоянные маршруты и схемы отгрузок, но мы готовы рассмотреть предложения перевозчиков по их оптимизации. Определены стабильные, контролируемые цены, но отслеживаются и спотовые тарифы. Мы ориентированы на прямой контакт с владельцами транспорта, но периодически пользуемся услугами и экспедиционных компаний...

Чтобы были понятны масштабы системы, необходимо сказать, Группа компаний «АЛЮТЕХ» хорошо известна в Беларуси и за ее пределами. Производственные и сбытовые предприятия под этим брендом работают, помимо нашей страны, в Чехии, России, Украине, Германии, Австрии. Продукция, а это роллетные системы, алюминиевые профильные системы и секционные ворота, поставляется в более чем 60 стран, в том числе на рынки Германии, Франции, Бельгии, Голландии, Англии и иных стран. Для АЛЮТЕХ это рынки сбыта, для перевозчиков — направления работы.

«От Москвы до самых до окраин...»

Автотранспорт максимально интегрирован и рассматривается предприятиями АЛЮТЕХ как стандартный метод организации транспортировки на средние и малые расстояния. Именно автомобили доставляют сырье на производства, отвозят готовую продукцию клиентам, осуществляют технологические перевозки. Реже, но все же используются автоперевозки и на дальних расстояниях — наряду с морскими контейнерными, мультимодальными перевозками. Максимальная протяженность сквозной автоперевозки по одному из регулярных маршрутов (Польша — дальняя Россия) — около 5 тысяч километров.

Все международные перевозки грузов на АЛЮТЕХ осуществляются профессиональными сторонними организациями. По принципу «кесарю — кесарево»: производитель — произ-

водит, перевозчик — возит. Для перевозчика транспортировка грузов и есть основной бизнес с соответствующими финансовыми вложениями и ресурсоемкой инфраструктурой. Кроме всего, благодаря аутсорсингу АЛЮТЕХ получает гибкость в любых рыночных условиях, в том числе при сезонном изменении спроса, комфортность управления качеством перевозки, низкий уровень обременения ресурсами, в том числе персоналом, возможность привлечения узких профессионалов и так далее.

А теперь давайте считать. АЛЮТЕХ готов предлагать перевозчикам ежемесячные и еженедельные планы отгрузок на выделенных регулярных маршрутах. Таких — более 50 для предприятий минской площадки. Ведь именно здесь, в центральном регионе сосредоточены белорусские предприятия этого бренда. Стабильный круглогодичный грузопоток на Россию, страны ЕС, а также импорт из этих регионов предполагает в общей сложности более 700 грузов ежемесячно. Маршрутная сеть — широчайшая. На Новосибирск уходит постоянный грузопоток до 60 еврофур ежемесячно, на Москву — до 80 еврофур, в адрес европейских клиентов и на склады в Чехии — до 90 еврофур. Солидные объемы. Они и предлагаются перевозчикам. Стандартные параметры продукции позволяют установить основные требования к транспорту, обеспечивающему международные перевозки. Как правило, требуется тент от 86 кубов с возможностью боковой загрузки и снятия стоек. Предпочтение отдается транспорту для международных перевозок не старше 2007 года (для отдельных перевозок — не старше 2004 года). Состояние подаваемого на загрузку транспорта обязательно контролируется. Его исправность расценивается как условие для осуществления качественной перевозки.

Об этом контроле мы обязательно поговорим. А пока важно отметить, что еще одним требованием к поставщику является точное соблюдение сроков подачи машины и доставки «just in time». Последним требованием объясняется выбор в пользу предприятий Минского региона. Перевозчик из любой иной части страны, — разводит руками Станислав Закревский, — рискует опоздать к назначенному сроку. А рисковать результатом работы и репутацией на АЛЮТЕХ не любят. И не станут. Впрочем, это вовсе не означает, что перевозчикам из Могилева или Витебска можно дальше не читать. Мой собеседник поясняет:

— В регионах мы ищем достаточно крупные компании, которые работают с грузополучателями в Минске и, соответственно, пригоняют в столицу транспорт на выгрузку. Когда в столице у перевозчика разгружается сразу несколько автомобилей, то и заменить один, к примеру, сломавшийся, на другой ему проще.

Оптимальным по управляемости и мощности автопарком стороннего перевозчика на АЛЮТЕХ считают от 5 до 20 машин. Однако, — тут же оговаривается представитель АЛЮТЕХ Инкорпорейтед, — в маршрутной сети группы компаний достаточно и мелких направлений, транспортную потребность на которых удачно закрывают небольшие компании. Эпизодически привлекаются даже индивидуальные предприниматели. Разумеется, при условии соблюдения ими качества услуг.

Станислав Закревский резюмирует:

— Как показывает практика, удобная ниша в структуре перевозок АЛЮТЕХ найдется для перевозчика с любой мощностью автопарка, — там, где его компетенции наиболее сильны. Наша задача как заказчика — предоставить ему возможность попасть в эту нишу, что будет в итоге выгодно обеим сторонам. Один из вариантов организации доступа к грузам — собственная транспортная биржа, и такие разработки были в планах текущего года. Однако это не единственный вариант...

В целом, АЛЮТЕХ позиционирует себя как заказчик, доступный для любых поставщиков транспортно-логистических услуг, удовлетворяющих требованиям стандартов. Вы можете убедиться в этом лично. Достаточно оставить свои контакты на сайте группы компаний.

Вход и выход

Предположим, перевозчик предлагает какому-либо из предприятий группы компаний свои услуги. Что происходит дальше? Станислав Закревский схематично рисует путь, который может пройти транспортная компания, продающая свои услуги АЛЮТЕХ:

— Если перевозчик подписывает договор с предприятием, входящим в корпоративную структуру АЛЮТЕХ, то ему присваивается первичный статус. Он

становится «стандартным» перевозчиком. Основные данные по нему заносятся в нашу систему учета. Перевозчик начинает работать. При следующей плановой сертификации производится оценка мощности и возраста его автопарка, регионов присутствия, статистики привлечения и качества услуг, на основании чего его статус может быть изменен. К слову, от экспедиционных компаний, мы требуем страхования ответственности, достаточной инфраструктуры, определенного периода присутствия на рынке и так далее.

Если разобраться, статус — это оценка уровня сотрудничества с перевозчиком, его интегрированности в систему. В этих условиях для АЛЮТЕХ выгодно, если партнерских отношений будет больше, и потому предприятия этого бренда стараются предлагать повышение статуса на протяжении всего сотрудничества с перевозчиком.

Статус «стандартного поставщика» транспортных услуг, начальный уровень сотрудничества предусматривает, увы, немного. Это, как правило, эпизодическая работа. Потребность в услугах таких перевозчиков определяют сами менеджеры-исполнители, а ставки на перевозки обычно договорные, то есть ниже, чем базовые.

Следующий уровень и **статус «сертифицированного поставщика»** предусматривают работу со всеми заводами АЛЮТЕХ, доступ к еженедельным карго-рассылкам, гарантированный уровень фиксированных базовых ставок, предложения для организации перевозок по новым направлениям, общие проекты по развитию...

Наконец, статус **«партнера по магистральному направлению»** — это круглогодичная гарантия преимущественного права предложения грузов на выбранном маршруте, ежемесячная информация о планах отгрузок для возможности планирования бизнеса.

Достижение определенного уровня партнерства с перевозчиком, таким образом, позволяет АЛЮТЕХ фиксировать обязательства по ежемесячному объему грузов, что обеспечивает для его партнеров круглогодичную загрузку транспорта, а самому производителю помогает оптимизировать расходы на транспортировку.

Для новых поставщиков всегда есть возможность без ограничений участвовать в мини-тендерах на «немагистральных» маршрутах. Перевозчикам регулярно высылается перечень новых направлений для расчета цены и организации перевозок. Для крупных новых компаний, гарантирующих предоставление транспорта в серьезных объемах, есть возможность присвоения им эксклюзивного статуса «провайдера» для выполнения достигнутых договоренностей всеми предприятиями, работающими под этим брендом.

Конечно, если есть вход, то есть и выход. Отказ от сотрудничества с транспортной компанией также происходит по установленным правилам. Свою негативную роль при этом, в числе иных факторов, может сыграть и неудовлетворительное техническое состояние автомобилей. Помните, мы собирались вернуться к вопросу контроля за состоянием транспорта при подаче на загрузку? Так вот, по каждому автомобилю, который подается на АЛЮТЕХ под загрузку, заполняются определенные файлы. С учетом информации, в них содержащейся, в дальнейшем проверяется соответствие автомобиля обязательным требованиям, которые выставляются в заявках. Скажем, это может быть ровный пол или стойки, которые способны выдержать вес перевозимого товара, наличие масла и так далее. В случае обнаружения недостатков перевозчик об этом уведомляется. И — внимание! — если перевозчик не устраняет имеющиеся недостатки, ему присваивается **статус «запрещенного перевозчика»**, а автомобиль, имеющий недостатки, попадает в своего рода «черный список».

«Выполнение договорных обязательств со штрафными санкциями — это, пожалуй, не самое плохое, что может случиться. Вряд ли может быть что-то хуже, чем отказ от сотрудничества. Мы понимаем это, тем не менее, в АЛЮТЕХ есть перечень компаний, сотрудничество с которыми мы не хотели бы возобновлять, — Станислав Закревский произносит это спокойно, но уверенно.

Сформирован «черный список» на основании статистики, которая велась на предприятиях АЛЮТЕХ в предыдущие периоды. В «запрещенные перевозчики» можно попасть, кроме уже описанного выше случая, например, если вы беретесь «закрывать» определенное количество грузов на АЛЮТЕХ, но в какой-то момент вам предлагают перевозку с более высоким фрахтом и вы... расторгаете заключенные ранее договорные отно-

шения. Это нарушает ритмичность работы производителя, приводит к дополнительным нежелательным расходам, финансовым и имиджевым. Результат — решение о прекращении сотрудничества с транспортной компанией. Конечно, самым распространенным случаем является повреждение груза по вине перевозчика. Если после такого случая производитель сможет привлечь для осуществления перевозки иную транспортную компанию, рисковать и передавать груз ненадежному перевозчику больше не станут.

Впрочем, и это весьма любопытный момент, в ряде случаев, если сотрудничество с одним заводом у какого-либо перевозчика не сложилось, он может попробовать наладить партнерские отношения с другим. Под брендом АЛЮТЕХ, как уже говорилось, работает несколько производственных предприятий, и каждое имеет право выбирать, с каким перевозчиком ему работать, а с каким — нет.

На сегодняшний день в «черный список» попало около двух десятков компаний.

Анатомия управления

Все это любопытно, согласитесь, однако, так и хочется спросить: «*А как оно работает? Какие все же реальные преимущества, помимо тех, что уже косвенно стали понятными, получают транспортные компании от партнерства с АЛЮТЕХ?*»

А работает все вот как. Работа происходит на двух уровнях — уровне централизованного управления и уровне оперативной деятельности. Важную роль для оптимизации затрат при этом играют установленные внутренние стандарты. Станислав Закревский рассказывает:

— *К общей выгоде приводят стандартизация основных этапов транспортировки в оперативной работе и управление ими. Речь идет об оптимизации издержек на каждом этапе — при планировании, перевозке, оплате. Мы разрабатываем логистические схемы, согласовываем более короткие маршруты, для чего можем совместно с перевозчиком изменить пункт таможенного оформления. Кроме того, мы работаем над снижением порожнего пробега машин — путем*

Станислав Закревский, заместитель директора по транспортно-экспедиционной деятельности ООО «АЛЮТЕХ Инкорпорейтед».

планирования кругорейсов, рейсов с выгрузкой, приближенной к месту загрузки обратно. Поставщик транспортных услуг имеет возможность выбрать валюту платежа в зависимости от валюты своих основных расходов. Это позволяет сократить расходы на конвертацию. Или вот использование оборотной тары, что позволяет сократить время нахождения машины на загрузке-выгрузке. Машина должна ездить. Совместно с перевозчиком мы можем договориться о переводе машин на другой маршрут при временном дефиците обратных загрузок, отсутствии разрешений и иных подобных неприятностях. АЛЮТЕХ разрабатывает оптимальные схемы загрузки транспорта, минимизирующие риск перегрузов по осям и позволяющие максимально использовать его грузоподъемность. Помещается больше? — фрахт выше! И перечень этих мероприятий можно продолжать...

Многие локальные решения, возникнув однажды, применяются повторно, со временем становятся обязательными, то есть используются уже как стандарты.

Перевозчики, к слову, могут выступать со встречными предложениями. Впрочем, основные «правила игры» уже определены с учетом интересов большинства, а потому корректировки если и происходят, то на микроуровне. Например, поступают предложения по изменению принципа определения даты курса оплаты. Это может быть дата заказа, дата выгрузки, дата подписания акта выполненных работ. Или принципа подтверждения факта перевозки для проведения оплаты (копия или оригинал документов).

Уточнение Станислава Закревского говорит о готовности АЛЮТЕХ рассматривать любые предложения:

— Случаются и просьбы о скорейшем перечислении оплаты за перевозки. Для сертифицированных перевозчиков мы согласовали преимущество в оплате, и ее срок может составлять один день...

Важно подчеркнуть тот момент, что преимущества действия комплекса стандартов, оптимизации планирования ощущает и производитель, и перевозчик. Так, за счет снижения простоев в ожидании загрузок путем комбинации удобных коротких и дальних рейсов происходит увеличение оборачиваемости транспорта для перевозчика и достигается закрытие потребности в транспорте для заказчика. Посредством фиксации обязательств по ежемесячному объему грузов по партнерскому направлению достигается круглогодичная загрузка транспорта для перевозчика и оптимизация фрахта для заказчика в сезон. За счет планирования кругорейсов, рейсов с выгрузкой, приближенной к месту загрузки обратно, обеспечивается снижение порожнего пробега машин перевозчика и, опять-таки, оптимизация фрахта для заказчика.

В целом, все стандарты, действующие в АЛЮТЕХ, можно разбить на четыре большие группы: ***стандарты качества, стандарты отгрузок, стандарты ставок, стандарты маршрутов***. Скажем несколько слов о каждой группе.

К примеру, в стандарты отгрузок входит условие оплаты в конкретной валюте в четкие сроки. Это инструмент финансовой безопасности и минимизации валютных рисков. Подразумевается, что для достижения какой-то общей цели все предприятия могут одновременно изменить форму и сроки оплаты по первой команде.

В стандарты качества входят требования к перевозчику, прописанные в типовых договорах перевозки и экспедиционного обслуживания. Тут и точность подачи транспорта, и соблюдение срока доставки. С учетом их исполнения формируется рейтинг перевозчиков, анализ которого помогает делать выбор перевозчика для конкретной перевозки. Таким образом, конкурентные преимущества каждого перевозчика формируются на основании объективной статистики, а не предпочтений менеджера. Человече-

ский фактор исключается. И на вопрос перевозчика о том, почему в январе прекратились загрузки, АЛЮТЕХ даст аргументированный ответ. Немаловажно, что подобный системный подход позволяет минимизировать и возможность реализации коррупционных схем при выборе поставщика услуг, что в транспортной сфере не такое уж и редкое явление.

Стандарты ставок и маршрутов определяют базовые фрахты по регулярным (магистральным) направлениям отгрузок. Понятно, стандартизировать маршруты не понадобилось бы, если бы перевозка грузов АЛЮТЕХ происходила бы неизменно из одной точки в другую, и их соединяла бы только одна дорога. Но в жизни так не бывает: количество точек на карте, между которыми производителю приходится прокладывать маршруты, велико, и к каждой из них может вести несколько дорог. У АЛЮТЕХ их всего около 250, и задача становится интересной. Да, есть несколько основных направлений, скажем, тех, которые связывают производственные площадки в Беларуси и Западной Европе с основными клиентами. Эти направления отнесены к магистральным (их около 50). Так возникает базовая цена по магистральным направлениям, которая является ядром всей остальной системы расчета и должна четко соблюдаться. Расчет стоимости нерегулярной перевозки происходит с учетом отклонения перевозчика от магистрального направления, а ставка на перевозку нестандартного груза определяется посредством мини-тендера.

Стандарты ставок являются основным механизмом оптимизации расходов, и поэтому в текущей ситуации они актуализируются ежемесячно — на основании мониторинга рынка и текущей потребности в транспорте. Но перевозчик при этом должен быть готов и к тому, что базовые ставки могут быть откорректированы не только в большую, но и в меньшую сторону, если после внедрения мероприятий, разработанных в команде с АЛЮТЕХ, произошло объективное уменьшение его прямых затрат. Централизация управления транспортным сектором обеспечивает единый подход к ценообразованию и снижает внутреннюю конкуренцию за поставщика между заводами АЛЮТЕХ.

С прицелом в завтрашний день

Стабильность партнерства с транспортными компаниями в будущем в определенной мере могут гарантировать планы развития АЛЮТЕХ. Текущая ситуация со сжатием рынков сбыта не располагает к широкому финансированию крупных новых проектов, в том числе в транспортировке, и белорусский производитель строит планы скорее эволюционного, чем революционного развития.

АЛЮТЕХ продолжает продвижение своей продукции на традиционных рынках, расширяет присутствие в новых регионах. К примеру, есть планы более широко представить в Европе новые линейки секционных ворот. Продвижение данной продукции будет осуществляться через товаропроводящую сеть немецкой компании Günther Tore Systems. Головной завод этого немецкого производителя, а также контроль над его сбытовой сетью осенью 2013 года выкупил АЛЮТЕХ.

АЛЮТЕХ рассчитывает на более широкое сотрудничество с крупными транспортными компаниями, Ассоциацией «БАМАП», с представителями — организаторами транспортных бирж. Здесь уже сегодня ищут решения задач по совершенствованию стандартов, маршрутизации, поиску новых альтернативных схем доставки, а также транспорта с параметрами, позволяющими обеспечить его максимальную загрузку. Отдельно стоит задача повышения качества сервиса клиентов, включая информирование, стопроцентный охват грузов в пути онлайн-трекингом и управление сроком доставки.

Выполнение проектных задач обеспечит АЛЮТЕХ будущую транспортную потребность при оптимальном соотношении цены и качества транспортировки. И, понятно, сотрудничество с белорусскими транспортными организациями при этом останется обязательным условием поступательного развития бизнеса с обеих сторон.

Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО,
фото автора.

Сегодня собеседницей нашего специального корреспондента Дмитрия ВЛАДИМИРОВА является человек, хорошо известный широкому кругу профессионалов транспортно-логистической сферы. Это Генеральный директор Ассоциации международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» Елена ИЛЬИНА. Обаятельная женщина, компетентный специалист, бизнес-леди и руководитель крупной организации, казалось бы, совсем не «дамского профиля». Не сомневаемся, что разговор, затрагивающий широкий спектр серьезных и злободневных проблем транспортной отрасли, будет интересен читателям нашего журнала.

Елена ИЛЬИНА:

«Необходимо создать цивилизованный рынок логистических услуг»

— Елена Анатольевна, сколько транспортно-экспедиционных компаний объединяет «БАМЭ» и какова цель ее деятельности?

— В составе Ассоциации «БАМЭ» 102 транспортно-экспедиционные и логистические организации различных форм собственности, пять из них — транспортно-логистические центры (ТЛЦ). Объединение транспортно-логистических компаний в национальную ассоциацию является подтверждением их высокого профессионального уровня, финансовой стабильности и надежной деловой репутации, а для клиента — гарантией получения качественных экспедиторских услуг.

Ассоциация «БАМЭ» тесно взаимодействует с отраслевыми министерствами, ведомствами и общественными организациями, а также представляет интересы белорусских экспедиторов в Международной федерации экспедиторских ассоциаций «FIATA», Международной академии транспорта, Ассоциации транспортного коридора «Восток-Запад», Союзе некоммерческих организаций «Конфедерация промышленников и предпринимателей (нанимателей)». Ассоциацией «БАМЭ» заключены соглашения о сотрудничестве с национальными ассоциациями экспедиторов России, Литвы, Украины, Узбекистана.

Основной целью Ассоциации «БАМЭ» является защита интересов членов ассоциации на белорусском рынке экспедиторских и логистических услуг, координация их усилий в деле расширения деловой активности, недопущение между ними недобросовестной конкуренции, представление и защита интересов экспедиторов в государственных, общественных и иных организациях.

В целях повышения эффективности транспортно-экспедиционной деятельности в условиях ЕАЭС, развития рынка логистических услуг на территории Республики Беларусь Ассоциация «БАМЭ» вносит предложения по ряду ключевых вопросов наращивания потенциала логистической системы Республики Беларусь. Прежде всего, в части формирования и совершенствования нормативно-правовой базы.

Ассоциация «БАМЭ» на регулярной основе осуществляет подготовку и повышение квалификации экспедиторов, логистов, водителей-международников. Достижение этой цели осуществляется при помощи созданного при ассоциации Частного учреждения образования «Центр повышения квалификации руководящих работников и специалистов «БАМЭ-Экспедитор». Центр «БАМЭ-Экспедитор» имеет государственную аккредитацию и лицензию на образовательную деятельность, проводит повышение квалификации специалистов транспортно-экспедиционной сферы по программам «Транспортно-экспедиционная деятельность», «Транспортная логистика» и др.

По итогам сбора статистической отчетности «1-логистика» Ассоциация «БАМЭ» ежегодно формирует реестр субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортно-экспедиционную и транспортно-логистическую деятельность. Это полноценная и достоверная база данных по белорусским транспортно-логистическим компаниям, официально заявившим о своем статусе на рынке.

— Вы упомянули о реестре субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортно-экспедиционную и транспортно-логистическую деятельность. Как он формируется?

— Реестр субъектов хозяйствования, осуществляющих транспортно-экспедиционную и транспортно-логистическую деятельность, ежегодно

КОРОТКАЯ СПРАВКА...

Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» — некоммерческое профессиональное объединение, созданное в 1994 г. С 1995 года Ассоциация «БАМЭ» представляет интересы белорусских экспедиторов в качестве единой национальной ассоциации экспедиторов. В этом году Ассоциация отмечает свое 20-летие. За этот период «БАМЭ» прошла путь от небольшой организации до авторитетного профильного объединения, представляющего интересы бизнеса в отношениях с государством.

НЕСКОЛЬКО ОЧЕНЬ ВАЖНЫХ ЦИФР...

Согласно статистике объем оказанных транспортно-экспедиционных и логистических услуг за 2014 г. составил 1 615,8 млн долл. (на 16% меньше предыдущего года), из них по договорам с нерезидентами 1 087,8 млн долл., с резидентами — 528 млн долл. По видам транспорта объем оказанных транспортно-экспедиционных и логистических услуг распределился следующим образом (млн долл.): железнодорожный — 840,3, автомобильный — 676,6, водный и морской — 74,1, воздушный — 24,8. Общий объем выручки экспедиторов — 157,3 млн долл., что составляет 8% общего объема оказанных услуг. Объем транспортно-экспедиционных услуг от деятельности 50 ведущих экспедиторов — членов «БАМЭ» составил 1 024 млн долл. (63% общего объема оказанных услуг).

формируется Ассоциацией «БАМЭ» по итогам сбора статотчетности «1-логистика», направляемой в адрес «БАМЭ» в срок до 1 февраля.

По итогам сбора отчетности Ассоциация представляет сводную статистическую информацию в Министерство транспорта и коммуникаций, а также в Национальный статистический комитет. По требованию указанных госорганов дополнительно предоставляется реестр действующих транспортно-логистических компаний, а также формируется рейтинг ведущих экспедиторов Беларуси. Рейтинг ведущих экспедиторов Республики Беларусь по итогам хозяйственной деятельности за год (топ-50) ежегодно публикуется на нашем сайте.

— Читателям журнала «TIR», безусловно, будет интересно узнать об организуемом «БАМЭ» конкурсе «Экспедитор года»...

— Ассоциация «БАМЭ» проводит этот конкурс ежегодно. 2 июня 2015 г. подведены итоги конкурса «Экспедитор года-2014». В топ-10 экспедиторов Республики Беларусь по итогам хозяйственной деятельности за 2014 год 1-е место занимает РТЭУП «Белинтертранс — транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги.

Кроме того, были определены победители в следующих номинациях: *«Динамичное развитие» (ИУП «ДиЭсВи Транспорт»), «Надежность и опера-*

тивность» (СООО «М@М Милитцер @ Мюнх»), «Лучший результат года» (РТЭУП «Белинтертранс — транспортно-логистический центр» БЖД), «Эффективность и развитие» (ООО «КТЛ»), «Верность профессиональному долгу» (в связи с 20-летием) — БООО «Бобруйсктранссервис», «Верность профессиональному долгу» (в связи с 15-летием) — ООО «Интертрансавто», «Лучший мультимодальный экспедитор» (ИП ООО «НОРТРОП»), «Активное сотрудничество» (ООО «Адлергрупп»), «Персона логистики» (в связи с 65-летием) — Горбель Николай Васильевич, генеральный директор ОАО «Белмагистральавтотранс», «Почетный экспедитор» — Ложечник Вячеслав Петрович, директор ООО «Оствестранскар».

Впервые в истории «БАМЭ» за особые заслуги и значительный личный вклад в развитие транспортно-экспедиционной деятельности были вручены первые нагрудные знаки «Почетный работник БАМЭ».

— Каковы основные направления работы Ассоциации и ее членов в текущем году?

— В перечне основных направлений работы Ассоциации «БАМЭ» на 2015 г. следующие:

- подготовка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательство о транспортно-экспедиционной деятельности;
- разработка Методических рекомендаций по проведению процедуры удержания груза в связи с неисполнением клиентом своих обязанностей по договорам транспортной экспедиции;
- разработка Положения о введении системы сертификации транспортно-экспедиционных услуг на соответствие национальным стандартам, определение Правил проведения сертификации транспортно-экспедиционных предприятий;
- проведение мониторинга цен и тарифов логистических услуг;
- проведение семинаров, круглых столов, рабочих совещаний по актуальным вопросам деятельности логистических операторов;

ВОТ ОНИ — ЛУЧШИЕ!

1. РТЭУП «Белинтертранс — транспортно-логистический центр» БЖД
2. ООО «АвантРейл»
3. ООО «Крафттранс»
4. УП «Сифуд-сервис»
5. ООО «Трансгрупплогистик»
6. СП «Дженти-Спедишн» ООО
7. СООО «Трансрэйл-БЧ»
8. ИП «Имэкстрэйд» ООО
9. ИУП «Т.Э.Л.С.-БиУай»
10. СООО «М@М Милитцер @ Мюнх»

- проведение анализа логистической, транспортно-экспедиционной деятельности в Республике Беларусь;
- подготовка предложений по упрощению документооборота при оказании транспортно-экспедиционных и логистических услуг.

— Что необходимо транспортно-логистической компании, чтобы стать членом Ассоциации «БАМЭ»?

— «БАМЭ» открыта для сотрудничества, при этом Ассоциация не ставит задачу по росту числа членов. Для вступления в нее кандидаты проходят жесткий отбор, где главным фактором является имидж, «чистая» история, отсутствие финансовых долгов.

Для вступления в Ассоциацию «БАМЭ» претенденту необходимо представить в дирекцию ассоциации следующий набор документов:

копии учредительных документов (устав, договор);

копию свидетельства о государственной регистрации;

копию баланса предприятия (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»);

копии трудового договора (контракта) и документа, подтверждающего назначение лица, ответственного за организацию транспортно-экспедиционной деятельности, с приложением копии соответствующего диплома о высшем или среднем специальном образовании или (при отсутствии дипломов) копии свидетельств, подтверждающих профессиональную компетентность, а именно обучение в порядке, установленном законодательством;

справку Инспекции по налогам и сборам Республики Беларусь об отсутствии задолженности перед бюджетом;

рекомендации от двух членов Ассоциации «БАМЭ»;

информацию о направлениях деятельности предприятия;

заполненную анкету члена Ассоциации «БАМЭ».

— С какими трудностями, по Вашему мнению, сталкиваются сегодня белорусские экспедиторы?

— Основными проблемными вопросами, с которыми сталкиваются в нынешней ситуации участники транспортно-экспедиционного процесса, являются низкая платежеспособность клиентов, всевозможные способы ухода от оплаты, необязательность, неисполнение договорных обязательств перевозчиками (экспедиторами). Имеет место и тенденция на понижение фрахтовых ставок, сопровождаемая проблемой роста несвоевременных расчетов за оказанные транспортно-логистические услуги. Увеличиваются сроки оплаты за оказанные услуги, растут риски непогашения задолженности, что зачастую приводит к убыточности и даже банкротству компании. Кроме того, оценивая возросшие риски в транспортно-экспедиционной сфере, страховые компании повышают тарифы на услуги по страхованию ответственности экспедиторов и грузов.

Если рассматривать международные перевозки, то это еще и отсутствие обратных загрузок (особенно по европейскому направлению), что приводит к простою транспорта, невозможности

регулирования тарифов, низкой конкурентоспособности белорусских перевозчиков по сравнению с перевозчиками стран ЕС. Поток грузов из Европы упал в связи с введением эмбарго на отдельные виды товаров, да и дефицит российских разрешений в/из третьих стран больно бьет по перевозчикам. А в связи с применением с 6 августа 2015 г. Россией отдельных специальных экономических мер — уничтожение так называемых санкционных продуктов — поток грузов из ЕС, идущий транзитом через Беларусь, еще больше сократился...

Мы наблюдаем также и уменьшение количества экспедиций, т.е. рынок очищается от слабых игроков, которые не могут предоставить качественные услуги, а также от тех, кто занимался лишь перепродажей услуг, уютно сидя за домашним компьютером. Часто непрофессиональные действия компаний приводят к низкому качеству оказываемых услуг. Но множатся и недобросовестные компании, которые ведут себя нагло и агрессивно, используя приманки в виде сверхнизкой ставки фрахта, чтобы загрузиться и исчезнуть с грузом. А членство в национальной ассоциации, которой является «БАМЭ», является гарантией надежности экспедитора, но, к сожалению, не все еще это понимают. Часто грузовладельцы в поисках экспедитора обращают внимание на стоимость перевозки, а не на статус экспедитора и гарантию доставки груза.

Участились случаи, когда тендерное предложение грузовладельцев достигает своего минимального уровня, что впоследствии приводит к неисполнению должным образом договоров транспортной экспедиции, невозможности расчетов с перевозчиками и третьими лицами, привлекаемыми экспедиторами.

Как видите, проблем немало. Но «БАМЭ» не опускает руки и старается решать проблемы своих членов. В соответствии с нашим статусом мы имеем право обращаться в государственные органы и инициировать внесение тех или иных изменений в профильное законодательство.

— Всегда ли инициативы Ассоциации «БАМЭ» поддерживаются соответствующими госорганами и Правительством?

— В целях увеличения экспорта услуг нами подготовлены предложения по внесению изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь в части введения нулевой ставки НДС при реализации работ (услуг) по ремонту, техническому обслуживанию зарегистрированных в иностранных государствах грузовых автотранспортных средств, выполняемых на территории Республики Беларусь авторизованными сервисными центрами. С 1 января 2015 г. данная норма включена в Налоговый кодекс сроком на 3 года.

Кроме этого, подготовлены предложения по внесению изменений и дополнений в Правила автомобильных перевозок грузов в части определения случаев перевозки грузов без оформления товарно-транспортной накладной (ТТН). С 25.03.2015 г. законодательно урегулирован в Республике Беларусь вопрос оформления перевозок грузов, поступивших из-за пределов республики в промежуточный пункт разгрузки для дальнейшего следования по территории Республики Беларусь автомобильным транспортом до конечного получателя. Продолжительное время этот вопрос не был решен, несмотря на возрастающие потери грузов со стороны импортеров. В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 марта 2015 г. № 195 без оформления ТТН допускается перевозка грузов, поступивших из-за пределов Беларуси, до пункта разгрузки, указанного в транспортных документах грузоотправителя. В этом случае сопроводительными документами на груз являются: авианакладная (AWB), составленная в соответствии с Конвенцией об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, от 12 октября 1929 г., железнодорожная накладная

Елена Ильина и Николай Горбель, генеральный директор ОАО «Белмагистральавтотранс».

(СМГС), предусмотренная Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении от 1 ноября 1951 г., международная товарно-транспортная накладная (CMR) с приложением счет-фактуры (Invoice) и других документов, оформленных грузоотправителем.

В целях совершенствования законодательства о транспортно-экспедиционной деятельности, создания условий обеспечения добросовестности и надежности его участников подготовлены предложения по проекту Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О транспортно-экспедиционной деятельности». По мнению Минтранса, в целях гармонизации законодательной базы с Россией согласование вышеуказанных предложений будет осуществляться одновременно с принятием соответствующих изменений в Федеральный Закон РФ «О транспортно-экспедиционной деятельности».

На рассмотрении находятся также предложения Ассоциации о возможности использования имеющихся мировых систем и технологий документооборота в деятельности экспресс-перевозчиков Республики Беларусь, являющихся официальными партнерами компаний DHL, TNT, UPS и FedEx, с оформлением индивидуальной накладной. Во всем мире экспресс-грузы перевозятся с использованием индивидуальной накладной, это мировая практика. Необходимо законодательно определить статус индивидуальной накладной в деятельности логистических операторов Республики Беларусь (экспресс-перевозчиков), перевозящих грузы категории «экспресс».

— В настоящее время, как известно, инициирована разработка новой программы развития логистической системы Беларуси на следующую пятилетку. Какой Вам представляется роль Ассоциации «БАМЭ» в перспективном развитии логистической системы?

— С 2008 г. в соответствии с поручением Минтранса на Ассоциацию «БАМЭ» возложены вопросы координации деятельности в области логистики, и сегодня мы принимаем непосредственное участие в реализации мероприятий Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. Кроме того, «БАМЭ» поручено также проведение ежеквартального мониторинга цен и тарифов на рынке логистических услуг, а также его представление заинтересованным министерствам и ведомствам, экспортерам.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо направить основное внимание на создание льготных и приемлемых условий работы, чтобы логистические компании могли конкурировать, были заинтересованы прийти на белорусские склады и привести в республику товары, объемы, налоги, финансовые потоки.

Ассоциация «БАМЭ» готова рассмотреть проект новой Программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг. на общем собрании членов БАМЭ и представить свои замечания и предложения. Кроме того, в целях развития логистики в стране и формирования цивилизованного рынка логистических услуг, а также оптимизации взаимодействия с участниками транспортно-логистического процесса мы готовы взять на себя дополнительные функции в рамках будущей Программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг.

Одним словом, мы — за построение цивилизованного рынка логистических услуг путем объединения транспортно-экспедиционных и логистических организаций в национальной ассоциации, а именно — в «БАМЭ».

Фото из архива «БАМЭ».

НОВОЙ ПРОГРАММЕ – БЫТЬ!

В текущем году заканчивается реализация Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь, принятой в 2008 г. Журнал «TIR» уже не раз обращался к этой теме, освещая те или иные аспекты хода выполнения Программы, но, безусловно, ее итоги еще предстоит серьезно проанализировать. И даже с учетом всей неоднозначности сложившейся ситуации, думаю, никто не станет отрицать, что Программа послужила определенным импульсом для развития логистической системы Беларуси: построены современные объекты логистической инфраструктуры, появились логистические операторы, оказывающие комплекс логистических услуг. Кроме того, на логистику как на инструмент, прежде всего, оптимизации затрат обратили внимание многие предприятия, а некоторые даже провели аудит логистических систем и пытаются регулировать свои затраты на логистику. Нельзя не упомянуть и о роли Программы в развитии транзитного потенциала и привлечении инвестиций в страну.

Пока лишь только проект концепции

После долгих споров о том, быть или не быть новой Программе развития логистической системы, все-таки было принято решение — новой Программе быть! Как стало известно, Минтранс дал поручение БелНИИТ «Трансстехника» разработать **проект концепции государственной Программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг.** (далее — проект концепции Программы) с учетом уже разработанных проектов концепций комплексной государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2016-2020 гг., а также государственной программы развития автодорожных и железнодорожных пунктов пропуска через государственную границу Республики Беларусь до 2020 г.

ЧТО БУДЕТ В ИТОГЕ?

Так, планируется, что к 2020 году доходы от логистической деятельности в рублевом эквиваленте увеличатся в 2,2 раза по сравнению с 2015 годом и достигнут 7,3 трлн руб. в год, в т.ч. доходы транспортно-логистических центров — 4,9 трлн руб., оптово-логистических центров — 0,8 трлн руб., логистических операторов на арендованных структурных элементах логистических центров — 0,2 трлн руб., логистических операторов на собственных складах и (или) других объектах — 0,55 трлн руб., доходы от оказания прочих логистических услуг (таможенное декларирование, аутсорсинг, аутстаффинг, биржевая и электронная логистика) – 0,7 трлн руб. Объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь составит не менее 0,15 трлн руб.

Сегодня мы попытаемся проанализировать проект концепции будущей Программы, чтобы понять, чем и почему будущая Программа будет отличаться от той, которая подошла к концу.

Разработанный БелНИИТ «Трансстехника» проект концепции Программы содержит лишь основные постулаты развития логистической системы на ближайшую перспективу, разработка же непосредственно самой Программы — это перспектива ближайших 2-3 месяцев.

Заказчиком-координатором Программы будет Минтранс. Остальные зоны ответственности, так сказать, были распределены следующим образом.

В части реализации мероприятий, направленных на развитие:

- закупочной, складской, сбытовой логистики — Министерство торговли Республики Беларусь;
- таможенного и пограничного дела — Государственный таможенный комитет и Государственный пограничный комитет Республики Беларусь соответственно;
- информационных и коммуникационных технологий — Министерство связи и информатизации Республики Беларусь;
- международного сотрудничества — Министерство иностранных дел Республики Беларусь и Министерство экономики Республики Беларусь.

Эти же госорганы плюс облисполкомы будут ответственными за реализацию новой Программы.

Цели и задачи новой Программы

Цель Программы развития логистической системы Беларуси на следующую пятилетку состоит в создании условий и реализации мероприятий, обеспечивающих развитие и эффективное использование транспортных транзитных коридоров, строительство и развитие логистических центров различной функциональности, минимизации издержек в закупочной, производственной и товарораспределительной системах, переход на безбумажные технологии обработки грузов

при их транспортировке, увеличение доли комплексности логистических услуг и логистического аутсорсинга.

Для достижения указанной цели предполагается решить следующие задачи:

определить направления совершенствования законодательства в логистической сфере;

упростить таможенное и пограничное администрирование;

расширить зарубежные товаропроводящие и сбытовые сети;

обеспечить максимальную интеграцию в европейскую и международную логистическую систему;

оптимально использовать логистическую инфраструктуру для переработки грузов, обеспечивая их гибкое использование с учетом потребностей экономики государства;

повысить безопасность, надежность и экологичность логистических систем;

развивать международное сотрудничество.

Реализация Программы

Реализация Программы позволит увеличить объемы оказываемых логистических услуг, расширить количество и качество этих услуг, привлечь инвестиции в строительство логистической инфраструктуры, развивать фундаментальную науку, повысить занятость населения, уровень образования, обеспечить дополнительный объем доходов и отчислений в бюджет от логистической деятельности.

В соответствии с проектом концепции Программы работу логистической отрасли будут оценивать по ее доходам (выручке) от логистической деятельности, а также комплексным (ключевым) показателям по отдельным видам деятельности, таким как эффективность складской деятельности, производительность в цепях поставок, надежность и гибкость логистической системы.

Общий объем складских площадей класса «А» и «В» к 2020 году увеличится в 1,8 раза по сравнению с 2015 годом и составит более 900 тыс. кв. м, объем инвестиций в логистическую инфраструктуру составит не менее 0,8 млрд долл., дополнительно будет создано более 5 тыс. новых рабочих мест.

Не залезая в государственный карман...

Реализация Программы на очередную пятилетку не предполагает конкретного целевого бюджетного финансирования. Все расходы, в т.ч. на строительство современных объектов логистической инфраструктуры, совершенствование законодательства, таможенного администрирования, развитие международного сотрудничества, подготовки логистов, научную деятельность будут покрываться за счет **собственных средств субъектов хозяйствования и привлеченных ими кредитов**. Финансирование отдельных мероприятий в соответствии с Программой будет осуществляться за счет других отраслевых программ и республиканского бюджета в соответствии с заключенными инвестиционными договорами. Отдельные проекты, направленные на развитие логистической системы страны и повышение ее транзитной привлекательности, могут получить господдержку в виде предоставления льгот, преференций и т.д.

Кроме того, по данным Oxford Economics, к 2025 г. инвестиции в мировую логистику (порты, железные дороги, каналы и хабы) вырастут более чем вдвое, до 9 трлн долл. в год. За 10-12 лет в такое строительство будет вложено около 78 трлн долл., 60% из которых придется на Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Увеличение международных поставок требует разработки и использования максимально эффективных схем и методик доставки грузов. Повышается доля контейнерных перевозок. Мировые порты, как и порты Балтийского и Черного морей, предлагают мультимодальные перевозки, полностью интегрируя свою

логистику с железнодорожным и автомобильным транспортом. Развитие транспортной инфраструктуры и создание логистических центров международного уровня, ориентированных на привлечение грузопотоков, в т.ч. транзитных из стран АТР и прежде всего Китая, повысит конкурентоспособность Беларуси на мировом рынке.

Если господдержка. то адресная

Прежде всего, господдержку получат проекты по созданию мультимодальных логистических центров, рассчитанных на переработку транзитных потоков. Так, 21 июля 2015 г. подписан Указ Президента Республики Беларусь № 334, который предусматривает создание крупного мультимодального промышленно-логистического центра в поселке Болбасово Витебской области. Предполагается, что будет построено более 50 тыс. кв. м складских помещений, не менее двух административных зданий общей площадью более 5 тыс. кв. м, гостиница на 50 номеров, площадка для размещения не менее 500 стояночных мест для большегрузного автотранспорта, а также объекты инженерной и транспортной инфраструктуры и другие объекты, обеспечивающие функционирование мультимодального логистического центра. Новый логистический центр будет создан на базе ОАО «Оршанский авиаремонтный завод» в Болбасово. **Логистический центр предназначен для перевалки грузов, координации взаимодействия различных видов транспорта, краткосрочного и долгосрочного хранения товаров**. Болбасово должен стать одним из ключевых узлов торгового транспортного коридора «Китай-Европа» в рамках нового Шелкового пути.

Заказчиком строительства выступает ООО «Бремино групп». В соответствии с Указом после завершения строительства логистического центра ООО «Бремино групп» безвозмездно передает в собственность Республики Беларусь и хозяйственное ведение РУП «Белтаможсервис» часть комплекса: административное здание площадью не менее 2 тыс. кв. м, складской корпус площадью не менее 10 тыс. кв. м, площадку для размещения 200 стояночных мест для большегрузного автотранспорта. На переданных в собственность государства объектах РУП «Белтаможсервис» планирует открыть СВХ и ПТО.

В целях реализации инвестиционного проекта для исключительного использования на территории Республики Беларусь в период его реализации освобождаются от ввозных таможенных пошлин (с учетом международных обязательств Республики Беларусь), а также НДС, взимаемого таможенными органами, технологическое оборудование (комплектующие и запасные части к нему), сырье и материалы, ввозимые на территорию Республики Беларусь. При формировании Государственной инвестиционной программы на 2016–2019 годы будет предусмотрено финансирование расходов на строительство логистического центра, в том числе проектирование, подъездной автомобильной дороги к логистическому центру.

Возможную господдержку может получить и проект создания логистического парка в районе Китайско-белорусского индустриального парка «Великий Камень», который строится в Смолевичском районе, в 25 км от Минска, в непосредственной близости от международного аэропорта, железнодорожных путей, транснациональной автомобильной магистрали Берлин-Москва. Предполагается, что общая площадь нового логистического парка составит около 94 га, общий объем инвестиций в проект оценивается около 500 млн долларов. Спектр предоставляемых парком логистических услуг будет значительно шире, чем у стандартных логистических центров. Логистический парк будет предоставлять услуги в области складской логистики, экспедирования, дистрибуции, таможенной логистики. Новый хаб не только предложит резидентам индустриального парка эффективную логистику, но и будет служить связующим звеном между Евразией и ЕС. Логистический парк будет включать и площади, предназначенные под контейнерную переработку грузов, с созданием в последующем полноценного «сухого порта».

А риски возрастают…

В проекте концепции перечислены основные макро— и микроэкономические риски, а также риски геополити-

ческого характера, которые способны помешать достижению поставленных целей. По мнению составителей проекта концепции Программы, национальный логистический бизнес все еще уступает мировому в оказании услуг по комплексному обеспечению логистики, включая закупку, таможенное оформление, сбыт, финансирование, информационные услуги, организацию и обслуживание цепочек поставок, организацию контрактной работы по ВЭД, управленческий и организационный консалтинг. Соответственно, *без внесения определенных изменений в национальное законодательство и его интеграции с лучшими мировыми практиками объемы оказываемых логистических услуг, включая обработку транзитных товарных потоков, строительство и развитие действующих логистических центров, могут оказаться ниже ожидаемых.*

К геополитическим рискам относятся непростые отношения между Россией и ЕС, обусловленные продолжением «санкционной войны», что влияет на товаропотоки и способность логистической отрасли Беларуси зарабатывать на их обслуживании.

Нужен план мероприятий

Проект концепции программы пока не содержит конкретного плана мероприятий реализации программы. Ведь, самое главное, чтобы бизнес-сообщество понимало, что будет в следующую пятилетку, в какую сторону будет развиваться логистическая система Республики Беларусь. Да, складов мы уже настроили, необходимо думать, как загружать их, как повышать уровень информационного обеспечения логистических процессов, как сделать привлекательными тарифы и повысить их комплексность, как привлечь на наши логистические центры транзитные грузы и их перерабатывать, как придать некий толчок развитию логистической системы. Поэтому немаловажным является план мероприятий в рамках этой Программы, который должен быть согласован со всеми «причастными» (БАМЭ, Минтранс, Минторг, Минэкономики, ГТК и др.). Только при наличии плана мероприятий Программа развития логистической системы Республики Беларусь на 2016-2020 гг. будет живой и дееспособной. Ведь разрабатывать Программу просто для «галочки» — нет никакого смысла. Кому она нужна, если она не будет работать?

Национальное логистическое агентство — что это?

Очевидно, что разработка и реализация государственной политики в области транспортно-логистической деятельности требует отдельной структуры, которая бы могла консолидировать всю необходимую информацию в области логистической деятельности, взаимодействовать со всеми заинтересованными структурами и вести разработку дорожной карты развития логистической деятельности на ближайшую перспективу. Но ведь идея

УЧИТЫВАЯ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ...

К этому можно добавить и тенденцию последних лет, связанную с перераспределением глобальных товарных потоков с центральноевропейского меридианного направления (запад-восток-запад) на южноевропейский коридор, идущий в обход нашей страны. Многое будет определять спрос в странах ЕС на основные сырьевые ресурсы: каменный уголь, нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, черные металлы и другие товары, перевозимые транзитом через Беларусь.

Макроэкономические риски определяются сохраняющимися неравными условиями осуществления деятельности субъектов хозяйствования в рамках ЕАЭС, сложностью технических регламентов Союза, а также высокой конкуренцией логистических центров (логистических операторов) в ближайших странах-соседках — Польше и Литве.

создания департамента логистики в структуре Минтранса уже была, и она так и осталась нереализованной. На сегодняшний день в структуре Минтранса существует управление развития транспорта и логистики.

Видится необходимым рассмотреть целесообразность создания национального логистического агентства, которое бы занималось не только вопросами развития национальной логистической системы, но и привлечением инвестиций в логистическую инфраструктуру, а также взаимодействием с государственными органами, инвесторами, профильными общественными объединениями.

Таким образом, надежды на светлое будущее есть, но развиваться логистическая система Республики Беларусь будет в непростой экономической обстановке. Принятие экономических санкций в отношении Российской Федерации, а также ответные меры России в отношении европейских товаров, косвенно влияют на экономику Беларуси, включая транзит товарных потоков по территории Беларуси. Но в любом случае каждый должен стремиться использовать ситуацию в свою пользу, чтобы извлекать выгоду и, конечно, зарабатывать. Даже в таких непростых условиях.

Например, в целях активизации политики по привлечению в Беларусь абитуриентов из других стран планируется создать национальное образовательное агентство, которое будет взаимодействовать, в том числе, со всеми диппредставительствами Беларуси в других странах. Так почему мы не можем проявить аналогичную инициативу и в отношении национального логистического агентства?

Выводы делайте сами...

Вопрос в том, кто должен инициировать создание данного агентства? Да и нужно ли вообще его создавать? Не будет ли оно дублировать функции других госорганов? Эти вопросы очень серьезные. Да и ответственность в данном случае двойная, ведь можно создать новую структуру, которая не будет полноценно работать. Нужно, полагаю, четко прописать в соответствующем положении о национальном логистическом агентстве основные функции, права, обязанности, порядок взаимодействия с профильными министерствами, инвесторами. Функции национального логистического агентства могло бы взять на себя одно из профильных общественных объединений, например, БАМЭ.

Таким образом, надежды на светлое будущее есть, но развиваться логистическая система Республики Беларусь будет в непростой экономической обстановке. Принятие экономических санкций в отношении Российской Федерации, а также ответные меры России в отношении европейских товаров косвенно влияют на экономику Беларуси, включая транзит товарных потоков по территории Беларуси. Но в любом случае каждый должен стремиться использовать ситуацию в свою пользу, чтобы извлекать выгоду и, конечно, зарабатывать. Даже в таких непростых условиях.

Дмитрий КУРОЧКИН.

Если груз оказался ненужным...

«Груз прибыл в целости и сохранности, но по каким-то, не зависящим от перевозчика причинам, он не принят» — подобными сообщениями пестрят транспортные сайты. Однако если вчитаться в суть большинства таких статей, складывается впечатление, будто каждый раз в создавшейся проблеме виноват перевозчик. В то же время случаи, когда перевозчик прав, рассмотрены скупо, в формате форумов. Как вести себя перевозчику в такой ситуации? Попробуем разобраться вместе.

...Быстро загрузили, затаможили и отправили. Казалось бы, дело за малым, принять груз и рассчитаться. Но не тут-то было: груз не принят. Причем отнюдь не по вине перевозчика: порчи, недостачи, неучтенки и прочих предусмотренных законом и транспортным договором проблем в пути не произошло. Клиент недоволен, ибо получил не то, что хотел, и вряд ли рассчитается по фрахту, как договаривались с отправителем.

Если грузополучатель не может принять груз от перевозчика (экспедитора), то другой пункт назначения и условия доставки груза определяются по согласованию с грузоотправителем. А что отправитель? Отправитель умывает руки, мол, разбирайтесь сами с клиентом, ведь он уже за груз расчет получил и возврат оплачивать не желает. Клиент же при этом просто возвращает документы, не подписывая никаких бумаг. И перевозчик остается «кинутым» со всех сторон.

Допустим, приехала машина в другую страну с какими-то отходами или сырьем — с точки зрения перевозчика, практически «мусором», а там клиенты не сошлись в «цене–качестве» товара, или не понравилась упаковка, характеристики, или же всплыли еще какие-то проблемы, или ждут какую-то бумагу из госоргана той страны... Традиционная схема «не платят — не выгружаем» уже не проходит. Отдавать груз без оплаты не могут, а не отдавать груз — это продолжать стоять и ждать обещанного вечного «завтра».

Нецензурная брань, сказки Шахерезады и вечные обещания...

Нередко контрагент умышленно «забывает», что доставка товара «своими силами» означает привлечение стороннего транспорта, и наказывает за некачественный товар того, кого в упор не замечает: транспортника. Это звено в цепочке не учитывается — как будто именно с целью не принимать в расчет интересы перевозчика.

Недавний пример. Машина еще только-только пересекла польскую границу, как некая леди, не указанная даже в документах, звонит водителю и, не подбирая слов и выражений, заявляет следующее: если качество товара плохое, я оплачивать перевозку не буду... Дескать, ты видел, что грузили сырые дрова, и молчал? Так вот, со мной приедет покупатель, и, если ему что-то не понравится, везите ваш товар, кому хотите. Связывайтесь с отправителем, который получил от меня предоплату... Позвольте, уважаемая, а в чем нарушение транспортника? Нигде в Правилах доставки груза или в договоре не прописано, что перевозчик обязан проверять качество товара.

А вот какая ситуация произошла недавно в Турции: экспедитор по имени Энес от турецкой компании «Rey-Nak Lojistik» поставил своему клиенту пять автомобилей, груженых отходами какого-то пластика. Еще четыре машины клиент привлек самостоятельно. Де-

вять машин с парома зашли в турецкий порт, после чего разгорелся конфликт между турками: бойкая торговля в стиле восточного базара за каждый доллар. При этом никого уже не интересовала позиция транспортников, а ведь каждые сутки за простой транспорта «капает» по $100. Вот рейсу уже исполнился месяц, а воз, то есть фуры, и ныне там, в порту...

К перевозке привлечен транспортный ресурс как крупных компаний, так и мелких собственников, в штате которых одна–две машины, которые, кстати, задействованы в этой перевозке. Они понесли затраты на паром, пребывание в Турции, питание и т. п. Ну, а Энес, словно Шахерезада, «заливает» все новые и новые сказки. То ждет какой-то бумаги из министерства, что-то вроде разрешения на ввоз товара, то отпустили четыре машины, а еще на пять ждут такой же точно бумаги из того же самого министерства, то его будто кинул клиент и исчез с деньгами — короче, историям нет конца. На деле становится ясно: турки не сошлись в цене и держат транспортников как «склад на колесах», а если глянуть правде, что называется, в глаза — в качестве заложников и предмета шантажа. Судя по факту, что на выгрузку приехал какой-то сторонний клиент, становится ясно, что этим грузом торгуют прямо из машины.

Но самое занимательное начинается тогда, когда на выгрузке клиент торгуется по фрахту, чтобы перевозчик уступил сотню–другую. Дескать, он и так потратился, чтобы заплатить за проблемный груз, рассчитавшись за сопутствующие расходы, и, вообще, этот рейс ему якобы обошелся в «жирный минус». На жаргоне грузовладельцев такая схема называется «отбить расходы на перевозке». Нередко при этом оплату перевозки они вешают на покупателя, беря себе ту разницу, на которую удалось сбить цену. Так и в случае с экспедитором «Rey-Nak Lojistik» Энесом: клиент дал каждому водителю по 4000 долларов США вместо $5300, общая же сумма фрахта по контракту с экспедицией «Rey-Nak Lojistik», по словам клиента, составила $6000 за машину...

Клиент виноват? Вы — наш клиент!

Если послушать заказчика-экспедитора, он своей вины ни в чем не признает. Что ни слово, то «клиент хочет», «клиент не хочет», «клиент не может»... Налицо изумительная безответственность заказчика и бессилие решить все цивилизованным путем. Смысл этих «сказок Шахерезады» прост — оттянуть время.

Что же на самом деле нужно делать перевозчикам в таких случаях? Как поступить? Поделимся опытом, который, возможно, окажется полезным читателям «TIR». С самого начала исключите позицию — переводить «стрелки» на клиента. Кто такой этот клиент? Да мы знать его не хотим даже! Если груз не принят, по прибытии машины в рабочее время делается звонок отправителю (заказчику или экспедитору) с требованием в течение 2-х часов определиться: будет ли груз возвращаться, переадресовываться на другой город или выгружаться на складе в пункте прибытия.

Если предложат пока сегодня стоять на месте, надо запросить у получателя подписать простойный лист, где будет зафиксирована дата начала простоя. Также документируется отказ принимать груз с указанием его причины. В случае же отсутствия решения следует сообщить, что машина нужна для рейса, и вам придется обратиться к начальнику таможни с просьбой выгрузить то-

ПОСЛУШАЕМ ЭКПЕРТА...

Софья Филиппова (доцент кафедры коммерческого права и основ правоведения МГУ, к.ю.н.):

«В отличие от договора хранения ответственное хранение не является самостоятельным правоотношением, а по своей сути представляет собой особую, установленную законом меру, к которой понуждается покупатель — субъект предпринимательской деятельности — в целях обеспечения прав и законных интересов его неисправного контрагента — поставщика».

вар на склад временного хранения. Конечно, в идеале вопрос лучше решить мирно, но все-таки спокойствие, согласитесь, должно держаться на чем угодно, но не на ущемлении интересов одних за счет других! Верно ведь?

Почему же транспортники покорно ждут распоряжения клиента? Мешает пресловутая «наличка» на выгрузке, что так любят водители: «в мозолистые». В таком случае не лучший вариант обращаться в полицию для защиты своих законных прав. Если форма оплаты наличная — это уклонение от уплаты налогов, что является прямым нарушением закона. Если заказчик не подписал отказ от груза, то он сможет сделать такой «ход конем»: заявить полиции, что товар принадлежит ему. Если безнал — он будет обязан оплатить по инвойсу доставку. Однако в случае с «наличкой» товар выгрузят с полицией на склад заказчика, кому по документам он и принадлежит, но без оплаты фрахта. Такой вариант развития событий не устроит перевозчика, что и заставляет его соглашаться на невыгодные кабальные условия клиента. В случае с безналом перевозчику намного реальнее отстоять свои права.

Стоит реально понимать, что мелкие транспортные предприятия не в состоянии кредитовать заказчика, принимая безнал с отсрочкой платежа, налоговым бременем и целым «талмудом» отчетности. Потому так и приходится выживать. При неудачной ситуации с непринятым грузом остается выйти из нее малой кровью, согласившись на предложенный компромисс. Впрочем, «наличка» не мешает отстоять свои права, хотя на это также уйдет некоторое время... Поэтому на практике в большинстве случаев перевозчики стоят и ждут. К тому же с начальником таможни бесполезно общаться без знания языка. Не каждой транспортной компании по карману переводчик, а тем более — юрист-международник.

Однако молчать — самый худший выбор. В этом вопросе нужно настоять на своем во что бы то ни стало. Иной раз перевозчики перекрывают выезд из терминала перехода, выход с парома и т. п. В результате таких действий появляется какое-то движение: приезжает полиция с консулом и переводчиком. Однако же цель такого приезда будет выполнена — терминал будет разгружен любой ценой. Естественно, что официальные представители не ринутся рассматривать эти жалобы в консульстве. Примут заявление и, скорее всего, отложат в долгий ящик.

В случае переадресации груза берется письменное подтверждение: заявка на переадресацию. Причем везти возврат или переадресацию — право, а не обязанность перевозчика. Если цена за такую услугу не устроила либо же это вызовет срыв обратной загрузки, перевозчик вправе отказаться от таковой, выставив счет за доставку до указанного пункта.

Ответственное хранение

Если клиент не дает распоряжение по поводу дальнейшего движения транспорта, необходимо сдать товар на ответственное хранение, опираясь на нормы Венской конвенции МДП и транспортные инструкции, которые согласованы с местным законодательством.

Ситуация, при которой в процессе приемки выявлены недостатки, несоответствия по количеству, комплектности и прочие нарушения договора, дающие основания покупателю отказаться от принятия товара, описана всего в нескольких абзацах соответствующего законодательства. Однако эта норма достаточно часто встречается в арбитражной практике.

Таким образом, законное ответственное хранение — это обеспечение сохранности ошибочно поставленного товара. Добавим, что если покупатель не принимает груз и не рассчитывается по фрахту, не принимает груз на ответственное хранение, а поставщик не находит вариант переадресации товара либо его возврата, не выгружает на склад, то в момент перевозки этим формальным собственником и является перевозчик. Если поставщик, получатель (покупатель) не оплатили фрахт по отказному грузу и есть риск, что перевозчик поработал за «спасибо», то отказной груз после сдачи его перевозчиком на ответственное хранение выставляется на торги с аукциона.

Вырученные средства идут в первую очередь на компенсацию обслуживания торгов, оплату услуг оценщика, работы специальной комиссии, во вторую — оплату перевозчику фрахта, а также возмещение возникших у него сопутствующих расходов. На остаток средств имеет право претендовать в судебном порядке поставщик. Реализа-

ция груза не освобождает грузоотправителя от возмещения перевозчику и другим лицам расходов, не покрытых за счет средств, полученных от реализации груза. В таком случае транспортник имеет право обратиться в суд на взыскание задолженности с заказчика. Если же поставщик или получатель дает команду выгружать товар, соглашается оплатить фрахт, то дальнейшая судьба груза остается в распоряжении грузовладельца. Так или иначе, при соблюдении такого порядка владельцу выгоднее будет оплатить услуги склада, нежели возмещать простои по транспорту.

Если документы не в порядке...

Отдельного внимания заслуживает случай, если при переходе границы возникла проблема с разрешением на ввоз груза. Допустим, не хватает какого-либа документа. Как быть, если нет, например, разрешения на ввоз товара? В такой ситуации также следует уведомить заказчика или экспедитора о невозможности доставки груза и дать время на принятие решения. Кроме этого, нужно связаться с получателем и уточнить, кто будет оплачивать возврат или переоформление. Целесообразно также настоять на подписании со следующих суток простойного листа, если дается указание «ждать бумагу». Если же документы оформлены неверно, то по требованию таможни груз могут отправить обратно на переоформление. И в этом случае также сохраняется право перевозчика соглашаться или не соглашаться везти возврат. Есть также возможность выгрузить товар на СВХ, ибо это нейтральная территория. Товар фактически не пересек границу. Впрочем, реализация его будет хлопотной процедурой... К тому же хранение на СВХ далеко не бесплатное.

В общем, как бы ни сложилась ситуация, выход из нее есть. Вопрос только в желании активно действовать либо оставить рейс на произвол клиента. Выбор, как говорится, за вами...

Дмитрий ТИМОШЕНКО,
фото автора.

Модельный ряд грузовиков Renault Trucks был обновлен в июне 2013 года. Впоследствии грузовой автомобиль серии T получил широкое признание, удостоившись титула «Международный грузовик года–2015» на выставке коммерческого транспорта IAA-2014 в немецком Ганновере.

Новый Renault T: практичность и комфорт

Грузовик Renault новой серии T, недавно сошедший с конвейера и прибывший в Беларусь, уже осваивает белорусские дороги. Демо-версию автомобиля недавно протестировали специалисты ИООО «Вольво Групп БЛР», официального дилера техники Renault Trucks в Беларуси, на маршруте Минск–Молодечно–Париж. И, как рассказали нам в компании, новый грузовик показал себя достойно. Познакомиться с новинкой удалось и журналистам «TIR». Для большей объективности оценить новый тягач мы пригласили Сергея Коготько, водителя с 37-летним стажем, а также механика Анатолия Бака.

— Тестировать новую машину — пустое, — махнул поначалу рукой Сергей Коготько, узнав, какая миссия ему предстоит. — Грузовик должен пробежать не одну тысячу километров, чтобы можно было понять, хорош ли он в эксплуатации. К тому же, очень желательно, чтобы он был загружен...

Однако прокатиться на новинке, испытать на себе удобство и комфорт новой кабины и поделиться об этом с читателями «TIR» Сергей вызвался с готовностью. Поэтому, учитывая замечание мастера автомобильного дела, мы познакомим читателей по большей части с изменениями, произошедшими в кабине, — месте, которое справедливо является вторым домом водителя.

— Серия T *задумывалась как универсальный рабочий инструмент для магистральных и региональных перевозок. Поэтому особое внимание разработчики уделили комфорту водителя, который проводит в кабине большую часть своего рабочего времени,* — рассказал нам Сергей Соколовский, специалист белорусского офиса Renault Trucks. — *Модель, которую мы привезли в Беларусь, является показательной в этом плане: каждый компонент интерьера кабины учитывает нужды водителя и даже пассажира — например, для обоих предусмотрено сиденье на пневмоподвеске.* Стоит упомянуть и о том, что несмотря на инновационность нового Рено Т, он взял все лучшее от своих предшественников — Рено Магнум и Рено Премиум, которые в свое время также поражали своими отличными характеристиками и новаторскими решениями.

Если вкратце пройтись по технической части, то этот автомобиль может оснащаться 11— и 13-литровыми двигателями стандарта Евро-5 и Евро-6, мощностью от 380 до 520 л.с. Также эти двигатели комплектуются моторным компрессионным тормозом Оптибрейк и Оптибрейк плюс.

Белорусская демо-версия Renault T460 предлагает роботизированную КПП Optidriver AT 2612D с двенадцатью передачами переднего хода и тремя — заднего. В комплектацию данного большегруза включен и пакет FUEL ECO, который благодаря комплексу технических и программных решений позволяет максимально снизить затраты топлива, исходя из конкретных условий работы. В частности, можно отметить «Эко круиз-контроль», позволяющий оптимизировать работу силовой линии для большей экономии топлива при движении на круиз-контроле в зависимости от выбранного водителем уровня топливной экономичности.

Рычаг переключения коробки Optidriver расположен прямо на рулевой колонке справа, под рулевым колесом, что упрощает вождение и освобождает место справа от водителя.

С.К.: Справа отсутствует рычаг переключения передач, что непривычно для меня, но считаю это большим плюсом. Я поворачиваюсь направо, мне ничего не мешает, и я уже нахожусь в спальном отделении. Раньше мне приходилось перелезать через моторный тоннель, рычаг.

Регулируемое в трех плоскостях рулевое колесо позволит водителю, причем любой комплекции, принять максимально комфортное положение в любой ситуации.

Изогнутая форма приборной панели обеспечивает водителю быстрый доступ ко всем элементам управления.

С.К.: Панель стала удобнее. Раньше мы в Польше покупали деревянные полочки, в новой версии эта необходимость отпала, здесь полочки предусмотрены, можно и чашку поставить, и документы не вылетят.

Если посмотреть на приборную панель, то станет очевидно: появилось много разных отделений, ящичков. Вверху есть закрытые и открытые шкафчики.

Присутствует ночное противоусталостное освещение кабины красного цвета, что облегчает вождение в темное время суток.

Высокая спальная кабина может похвастаться ровным полом. В спальной кабине автомобиля, который мы тестировали, есть небольшой моторный тоннель, высотой всего 20 см, высота над моторным тоннелем до потолка — 193 см.

С.К.: То, что кабина стала высокой, очень удобно. Я со своим ростом в 176 см могу свободно стоять в кабине. Переодеться можно без затруднений.

В кабине тягача имеется два спальных места. Нижнее с раздвижной полкой шириной 800 мм выполнено из материала высокой плотности (40 кг/куб.м) и обеспечивает комфортный отдых, облегчая работу в рейсе. Верхнее спальное место при необходимости может трансформироваться в вещевое отделение.

С.К.: Трансформируемая спальная полка — под вещевое отделение, т.е. край верхней спальной полки загибается, образуя бордюр, и можно складывать туда какие-то вещи, не боясь, что при торможении они выпадут оттуда. В старой модели верхняя полка была сделана в виде так называемого гамака, а здесь уже полноценное твердое спальное место. Это очень хорошо.

Над нижним спальным местом установлен проводной

пульт управления с расширенным набором функций, он позволяет дистанционно управлять магнитолой, стеклоподъемниками, люком, освещением, будильником, климат-контролем, автономным отопителем, т.е. практически всеми электрическими системами внутри. Для управления магнитолой также доступен беспроводной пульт дистанционного управления.

Модель предусматривает установку ксеноновых фар. А в комплекте с противотуманками доступно дополнительное освещение поворотов, которое при выполнении поворота автоматически подсвечивает зону поворота и увеличивает зону освещения.

Компания Renault Trucks уделяет очень большое внимание безопасности. Так, например, опционально доступны к установке система контроля полосы движения и система экстренного автоматического торможения. Также доступны огни экстренного торможения: в случае резкого нажатия на педаль тормоза, резкого замедления тормозные огни начинают моргать, тем самым привлекая внимание водителей транспортных средств, двигающихся сзади.

Ступеньки доступа к ветровому стеклу.

Первые впечатления обнадеживают. Есть ли в новом автомобиле какие-то недостатки и «минусы», покажут время и практика эксплуатации.

Игорь БОРУШКО,
фото автора.

МНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

Сергей Коготько:

— Последние 15 лет я ездил только на Рено. Сегодняшний автомобиль серии T, если оценивать его с точки зрения комфортности, очень удобен, гораздо лучше своих предшественников. Мне понравилось все. Считаю, что все необходимое в машине есть. Микроволновка или кофеварка — это уже излишество.

Анатолий Бак:

— Понравилась светодиодная подсветка салона, практично, удобно для водителя, экономит заряд аккумуляторных батарей. Комфорт на высоком уровне. Понравился светоотражатель на шторе, очень низкий моторный тоннель, сиденья очень удобные.

Придорожный сервис,
или Остановка - это тоже часть пути

Традиционно летом, с наступлением периода отпусков, значительное количество наших граждан отправляется в путешествия.
И хотя период летнего отдыха уже близится к окончанию, думаем, путевые заметки заядлого «путешественника на колесах» помогут нам еще раз вспомнить об ушедшем лете и продлить хотя бы мысленно такие чудесные, теплые, незабываемые дни...

Ура! Мы едем в отпуск!

Что касается меня, то я предпочитаю путешествия на автомобиле. На сей раз целью было добраться до Атлантического побережья, и конечной точкой путешествия была западная Франция, город Ла-Рошель. Особенностью вояжа было присутствие 10-летних детей, что подразумевало частые остановки — ведь дети то и дело хотят поесть, размяться, побегать. Сами понимаете, два часа в машине — уже напряг для непосед.

Таким образом, знакомство с придорожным сервисом нам было гарантировано. Мне же хотелось познакомиться с «сервисом на обочине» еще и учитывая мои профессиональные интересы транспортника. Сразу хочу оговориться, что целью этих путевых заметок является не критический анализ всех «за» и «против», а просто объективная оценка того, что довелось увидеть.

...Старт автопробега был дан в 4 часа утра. Первая остановка — заправка на МКАД, в одной из заправочных сетей. Впечатление осталось хорошее: заправились по системе «пост-оплата». Накопленные до этого бонусные баллы позволили заправить большую половину бака бесплатно. В столь ранний час уже разносился аромат кофе и свежей выпечки, да и ассортимент магазинчика сопутствующих товаров радовал своим разнообразием. Напоследок — проверка давления воздуха в шинах на оборудовании АЗС и — вперед, на запад!

Первые 50 километров от Минска насыщены объектами придорожного сервиса в виде современных АЗС в комплексе с магазинами и кафе.Чуть реже встречаются гостиницы. Но чем дальше мы удалялись от Минска, тем меньше становилось заправок, а те, которые были, казались погруженными в спячку.

Следующий пик активности объектов придорожного сервиса был в районе Баранович. Необходимости в остановке не требовалась, так как в эти ранние утренние часы дети спали. Через два с половиной часа после выезда решил остановиться, чтобы немного размять затекшие ноги. С местом для стоянки особых проблем не возникло, мне показалось, что как минимум через каждые 30-40 километров есть места для стоянки. Но вот сервис, надо сказать честно, минимальный. Беседки или лавочки, мусорный контейнер и туалет. Кстати, о туалетах. Отличия колоссальные: в некоторых местах была идеальная чистота, играла музыка, а в других — деревянный «скворечник» с дырой в бетонном полу, куда без противогаза и войти-то страшно. Но последнее было все-таки, скорее, исключением.

Лучший кофе у дороги, отхлебнешь — протянешь ноги!

Конечно, это только цитата из всеми любимого мультфильма про поросенка Фунтика. А в целом участок от Баранович до Кобрина произвел впечатление какой-то незаполненности. Два кафе в районе Ивацевичей и Березы, несмотря на круглосуточный режим работы, обслужить клиентов в ранний час не торопились. Еще в одном месте был технический перерыв, но без указания, как долго он продлится. Во втором кафе скудный ассортимент в виде набора шоколадок и бутербродов, завернутых в целлофан, не вызывал желания здесь задержаться. Очередная порция кофе была выпита на очередной фирменной АЗС. Это, конечно, немного странно, что на заправке выпить кофе гораздо уютнее, чем в специально предназначенном для этого заведении общественного питания.

Забегая вперед, замечу, что на обратном пути, возвращаясь уже в вечернее время, у меня сложилось впечатление, что основной контингент этих «точек» — местные жители. Места все были заняты, спиртное лилось рекой, а прибытие путешественника особой радо-

сти у персонала не вызывало. Ну, а обилие нецензурных высказываний при этом заставило меня с 10-летней дочкой быстро покинуть «гостеприимный приют». Видно, мы — не их формат.

В итоге нормально позавтракать мы смогли только в самом Бресте. Это был ТЦ «Корона», ресторан «Пит-Stop». Никогда не являлся поклонником фаст-фуда, но свой выбор сделал в первую очередь из соображения безопасности питания для ребенка. Все-таки стандарты качества продуктов и технология приготовления блюд здесь значительно выше, чем в придорожных кафе. Однако водитель-международник в своем выборе ограничен, времени и возможности заезжать в город у него нет. Короче, выбор без выбора.

Вот и первые выводы напрашиваются. У нас придорожный сервис вроде как есть, но относительно нормальный уровень обслуживания могут предложить только фирменные АЗС, иногда — кафе. Правда, такие кафе, как правило, подходят только для быстрого перекуса. О нормальном обеде говорить не приходится. Придорожные кафе — это как игра в рулетку: повезет–не повезет. Ни одно кафе по дороге не запомнилось и не оставило желания вернутся туда снова (не считая окрестностей Минска, Барановичей и Бреста). Участок от Барановичей и до Бреста вообще показался пустым. Для автопутешественников есть лишь места для остановок с туалетами и мусорными контейнерами. Вот и все! Больше ничего. Даже если вы в процессе путешествия и хотели бы потратить деньги, то возможности такой просто нет, т.к. нет никаких товаров и услуг. О такой категории путешественников, как автокемперы, наверное, вообще никто не подумал. Водителям-международникам тоже никакого дополнительного сервиса не предоставлено. Создалось впечатление, что придорожный сервис есть, но о его развитии речи не идет.

Привет, Европа!

Следующая по пути следования страна — Польша. Самый сложный участок от границы до Варшавы с последующим выездом на автобан. Средняя скорость движения резко падает ввиду большого количества населенных пунктов и знаков, ограничивающих скорость, а также в связи с узкой дорогой. Сопоставляя условия движения по Польше и у нас, Родину вспоминаешь добрым словом. Но не ее придорожный сервис...

Прочитав рекламные плакаты, понимаешь, что в случае необходимости здесь можно купить практически все, что необходимо для жизни вплоть до глубокой старости. Начиная от стройматериалов, автомобилей и заканчивая одеждой и продуктами питания. Дальнобойщики, понятное дело, тоже

не страдают от недостатка внимания. По рации их постоянно зазывают на автомойку, предлагая зачастую бесплатный кофе или душ. Много точек торговли АКБ, автошинами, паллетами, ремнями и цепями для крепления груза. Естественно, станции технического обслуживания ведущих европейских производителей грузовой техники. Достаточно много специализированных сервисов по ремонту и заправке кон-

рог вопрос быстрого перемещения не решает. Многие дорожные объекты не достроены. Настоящее испытание ждет тех, кто решился въехать в центр Варшавы. Строительство новых станций метро порождают транспортный коллапс и долгое стояние в пробках.

Пройдя эти трудности и выехав на автобан, можно наконец вздохнуть спокойно. Следует отметить, что до самой границы с Германией дорога становит-

диционеров, а также шиномонтаж, ремонт тахографов, тентов, электрического и холодильного оборудования. Короче, внушительный перечень.

Понимаешь, что автомобильные перевозки в Польше развиты гораздо лучше, чем у нас. На это указывает не только количество сервисов и предоставляемых услуг, но и большое количество автомобилей. Разнообразие их типов, моделей, марок...

Голодать в пути вам тоже не придется. Выбор придорожных кафе и ресторанов огромен, причем различного формата — от простых «забегаловок» с минимальными ценами до больших комплексов с гостиницами, платными охраняемыми стоянками, игровыми и спортивными площадками, пунктами обмена валют. Кстати, в Беларуси «обменники» наблюдал только на границе. Поездка по Варшаве в дневное время, когда мы въехали в город, удовольствия не доставила. И даже большое количество развязок и разгрузочных до-

ся платной и для легковых автомобилей. Для грузовиков плата начинается уже при въезде в Польшу. Хорошо это или плохо — однозначного ответа нет. Конечно, лишних денег не бывает, но за комфорт все же следует платить. И этот комфорт польский автобан предоставляет. Нельзя не отметить хорошее состояние трассы, высокий скоростной режим, который снижался только возле развязок при подъезде к Лодзи, Познани и так называемым «платежкам» — пунктам взимания дорожных платежей. Придорожный сервис на высоте. Самые простые стоянки ухожены, имеют доступ в интернет, автоматы для продажи кофе, чая, шоколадок и прочей мелочи, современный и чистый туалет. Если стоянка обустроена вместе с АЗС, то спектр услуг расширяется. Обязательно кафе с полноценным набором горячих блюд, причем не разогретых в микроволновке, а прямо с плиты. Искреннее восхищение вызвали детские площадки. Это было супер! Дети,

проведшие до этого 8 часов в машине, просто захлебывались от восторга. К сожалению, объехав большую часть Беларуси, мы такого не видели.

Теперь немного негатива. В первую очередь, это система оплаты за дорогу. Несколько «платежек», и у каждой своя система оплаты. Где-то подъезжаешь к шлагбауму, нажимаешь на кнопку, получая при этом талон с отметкой, где и во сколько начал движения. Проехав платный участок, на выезде сдаешь талон и производишь оплату. Оплата возможна наличными и карточкой. Карточки **Visa, MasterCard**, выпущенные белорусскими банками, принимаются без проблем. В других местах — заранее надо внести оплату. В общем, нет единообразных правил. В какой-то мере эти неудобства компенсируются наличием сотрудников в пункте оплаты. Кстати, водители-международники проезжают под специальными рамками, которые считывают информацию с приборов viaTOLL. Принцип такой же, как и у нас, только технических сбоев у польской системы замечено меньше. Разнообразие дополнительных сервисов, как по дороге от границы до Варшавы, гораздо меньше. Дело не в том, что их нет. Просто для того чтобы ими воспользоваться, надо съехать с автобана. Стоимость топлива на автобане традиционно выше, чем на обычных заправках. В итоге, к завершению дня мы уже колесили по немецким автобанам.

Вот и Германия...

Традиционные стереотипы мнений о немецких автобанах были скорректированы. Очень много «бетонки», соответственно на стыках возникает дополнительный шум, и акустический комфорт от такой езды для автопутешественника снижается. Вдоль автобана много звуковых щитов, которые снижают уровень шума для близлежащих населенных пунктов. Это скрывает пейзажи для пассажиров. Становится немного скучно любоваться щитами. Во многих местах наблюдаются сужение дороги и объезды. Кроме этого, очень узкая в сравнении с другими странами обочина. Но всему этому есть объяснение: поток грузовых машин на немецких дорогах очень плотный. В правом ряду грузовики едут сплошной, нескончаемой вереницей. Естественно, проживая рядом с автобаном, трудно

АВТОКЕПМЕРЫ — КТО ЭТО?

Тема путешествий автокемперов в Германии невероятно популярна. Количество таких транспортных средств сопоставимо с количеством маршрутных такси на наших дорогах. В течение часа попадается с десяток таких автомобилей. Весьма сильно развит сервис для таких путешественников: специально оборудованы места для стоянок кемперов, которые находятся в живописных местах, они снабжены колонками для подключения электричества и воды, специальными стоками для отработанной воды, очистки и дезинфекции кассет с отходами жизнедеятельности. Кроме этого, на территории есть хозяйственные блоки с душевыми кабинками, стиральными машинами, сушилками, кухнями и прочими благами цивилизации.

выносить такой шум, вот и устанавливают щиты. Бетонные дороги позволяют по Германии транспортировать тяжелые грузы общей массой с транспортным средством до 80 тонн. Но ведь гарантийный срок службы бетонных дорог гораздо выше, чем асфальтовых. Объезды и сужения дорог вызваны их ремонтом. Кстати, о ремонте: это не латание дыр, принятое у нас, а полноценное строительство новых полос, развязок. Общее впечатление от немецких дорог таково: важный элемент экономики, за которым следят, развивают и модернизируют.

Стоянки в Германии встречаются буквально через каждые 20-25 километров. Обязательно парковочные зоны разграничиваются отдельно для грузовиков, легковых автомобилей, автобусов, автокемперов.

Посмотрев на это, понимаешь, почему до Беларуси путешественники не добираются. У нас все это просто отсутствует. Ради объективности стоит сказать, что есть пару таких мест, но о массовости говорить не приходится.

Для международных перевозчиков стоянки в Германии привлекательны тем, что они бесплатны, неплохо обустроены. Если рядом заправка, то, наверняка, будет магазин и возможность принять душ. Пусть не бесплатно, но зато — на каждой заправке. Опять провожу параллели: у нас душ — это, скорее, исключение, чем правило.

Autohof — какой он?

Отдельного разговора заслуживает **Autohof**. Они платные, но предоставляют водителю-дальнобойщику максимальный пакет услуг. Питание, охраняемая стоянка, гостиница, магазины (продуктовые и автопринадлежностей), бытовые блоки и прочее радости жизни. А вот на бесплатных автостоянках с наступлением вечера зачастую просто нет места, куда припарковаться. Можно, конечно, стать рядом с рефрижератором, который всю ночь будет работать, создавая дискомфорт. Немецкие водители грузовиков, как правило, стартуют очень рано, бывает и в 5 утра. Следовательно, на стоянку для ночевки заезжают, начиная с 15 часов. В силу этого, чем позже вечером вы прекратите движение, тем меньше шансов у вас найти свободное место. Для грузовиков в Германии автобаны платные. Количество способов оплаты три, в отличие от одного в Беларуси. Вот они:

- ***автоматическая оплата с помощью автомобильного прибора (OBU);***
- ***подача заявки в ручном режиме на терминале взимания дорожного сбора;***
- ***подача заявки в ручном режиме через Интернет.***

Для водителя легкового автомобиля Германия — это рай. Дороги бесплатные, на автобанах, если нет знаков ограничения, можно ехать с любой скоростью. Крайне редко встречаются индивидуумы, которые едут не спеша, заняв левый ряд, и недоумевают, чего им моргают фарами?

Неприятные моменты могут подстерегать в районе крупных городов в часы пик. Это пробки или авария. Приходится смиренно ждать или внимательно следить за навигатором. Дело в том, что в Германии мой навигатор «ожил», включив функцию RDS. Суть технологии в том, что информацию о пробках на маршруте движения навигатор пишет заранее и выдает объездной маршрут. Еще один сервис, о наличии которого в Беларуси не ведают. В общем, для комфортного пересечения Германии с востока на запад понадобилась два дня неспешной езды.

Следующей страной, через которую лежал наш путь, было государство-карлик — Люксембург. Но об этом поговорим в следующий раз.

Александр КОМАРОВ,
фото автора.

Продолжение следует.

Автомобиль – не из резины!

Сегодня поговорим о сборных грузах. Одни перевозчики их ругают, другие только ими и живут. Сборные грузы, вообще говоря, — оптимальный способ доставки. С одной стороны, грузовладелец значительно экономит на доставке, а с другой — перевозчик имеет возможность дополнительно заработать, доукомплектовав свободное погрузочное место автомобиля. Однако в погоне за заработком диспетчер старается набрать как можно больше таких «догрузов». Водитель при этом может не учесть габариты и специфику груза, когда все вместе пытаются «впихнуть невпихуемое», а оно почему-то все равно не впихивается. Грузовладелец, экономя на доставке, порой путает такие рейсы с курьерской службой. За свои, образно говоря, «5 копеек» он требует доставку большой машиной «прямиком на адрес» и недоумевает, когда грубоватый водитель сообщает ему с помощью простого, но понятного лексикона все, что о нем думает. Некоторые же отправители и вовсе забывают о «развесовке» груза, размещая его туда, откуда потом проще достать. И каждый груз сопровождается спорами, дискуссиями и препирательствами. Однако, избежать всего этого можно, если придерживаться нескольких правил...

Мицар

Что знает о «догрузах» обычный гражданин, не связанный с логистикой? Правильно, ничего. И я тоже когда-то ничего не знал, пока не столкнулся с этим.

В деревне у моей бабушки остался папин телескоп «Мицар», который я выставил на продажу на интернет-аукционе. Спустя некоторое время нашелся потенциальный покупатель, житель Башкортостана. Курьерской доставки туда не было, и я извинился перед покупателем, желающим купить эту вещь, как выяснилось, для своего сына. Однако тот сказал, что проблемы здесь нет: есть вариант доставить покупку попутной грузовой машиной. И что есть даже фирмы, занимающиеся сборкой грузов для таких машин.

Впрочем, я тогда отнесся к этой возможности с известной долей недоверия. Во-первых, я не мог себе представить, чтобы туда заехала большая машина. Ибо в деревне иной раз даже трактор мог застрять на единственной, центральной улице. И хотя клиент собирался переслать предоплату на банковскую карту, все же у меня не было уверенности, что со мной рассчитаются до конца. Но больше всего меня обескураживала неизвестность: как заказывать, куда обращаться за такой перевозкой и, наконец, как рассчитываться и у кого выяснять, если что случится с моим телескопом либо если покупателю что-то не понравится. В результате телескоп ушел почти за бесценок местному любителю звездного неба...

Лишь со временем я понял, что причиной такого моего поступка стало достаточно смутное и абстрактное представление об этой «кухне», а также отсутствие целостной картины. А именно: к кому обращаться, как договариваться и так далее. Боюсь, что такое банальное незнание этой темы присутствует практически у каждого клиента, не связанного с профессией менеджера отдела продаж или доставки. На самом же деле все предельно просто: находишь транспортный сайт, например **transinfo.by**, регистрируешься как физлицо либо же выходишь на транспортно-эспедиционную фирму и ставишь ценный груз с пометкой «ищу догрузом». А далее — ждешь звонка представителя транспортника или диспетчера.

Мишка, где твоя улыбка?..

Впервые я плотно столкнулся с «догрузами», когда проходил практику в компании, поставлявшей плетеную мебель из ротанга. Время от времени менеджеры делали заказы, а я подбирал под них транспорт в различные пункты, выстраивая маршруты из попутных грузов. Иногда заказ корректировали по количеству, и тогда приходилось пересчитывать объем и узнавать, хватит ли места в машине, доплачивать за дополнительные места. Порой кладовщикам приходилось туго с доукомплектовками, так как слово клиента — закон. Ну, а клиент иногда начинал: то беру, то не беру, вдруг передумал, а это будет стоять в машине «не по фэншуй». Порой приходилось долго искать попутную машину, и тогда клиент начинал переживать... А иногда мудрить, чтобы загрузить вместо пяти кубов — семь.

Волокита с бумагами занимала много времени и усилий, и порой в цейтноте и суете не удавалось узнать, что за груз едет вместе с мебелью — дорогим и довольно хрупким грузом. А груз-партнер был не всегда обычный. Однажды мебель ехала с мишкой, который сидел в клетке. В пути медведю стало скучно, и он лапой все-таки дотянулся до кресла «Сантьяго», повредил упаковку и лишил изделие товарного вида. Естественно, вина логиста в этом инциденте очевидна. Грузы должны быть, как минимум, совместимы.

Криминальный Копперфильд

Впрочем, водители рады мелким догрузам, так как это всегда живая копейка. И этим нередко пользуются мошенники.

Фокус с черным ящиком помнится нам еще с детства: положили в ящик артефакт, закрыли, снова открыли — предмет исчез. Таким черным ящиком оказался автомобиль, перевозящий грузы из пункта А в пункт Б. Так, например, во время транзита Харьков — Киев из автомобиля пропадали малогабаритные ценные вещи. Об этом по месту жительства, в Дзержинский районный отдел Харькова, сообщила директор одной транспортной компании. Пломбы и замки при этом были не повреждены, а машина нигде не останавливалась. Следствие затянулось на несколько месяцев. Через некоторое

время сюжет повторился уже с другой фирмой-перевозчиком. Никто и догадаться не мог, что недостающий груз исчезал благодаря «умельцу» небольшого роста, притаившемуся в коробке из-под холодильника.

Перед стражами порядка стала непростая задача: как разгадать его фокусы, не спугнув самого «мастера». Стало понятно, что в Харькове появился человек, достойный известного на весь мир американского иллюзиониста. Не раз был осмотрен автомобиль, правоохранители также опросили весь персонал фирмы-перевозчика. При очередном просмотре видео, снятого камерами наблюдения, внимание стражей порядка привлек большой ящик с холодильником. В обоих случаях его загружали в последний момент.

Примечательно, что первый, кто встречает автомобиль перевозчика на складе в Киеве, — это владелец холодильника. Правоохранители установили личность мужчины. Им оказался бывший работник офиса в Киеве, уволенный по негативным основаниям. На следующие сутки владелец такой «бытовой техники» был задержан, а с ним и его подельники. Во время беседы со стражами порядка мужчина рассказал, что он раньше работал на фирме и хорошо знал механизм перевозок мелкого и ценного груза. В результате у него созрел дерзкий план, который он и осуществил с помощью трех «соратников».

Так, перед самым концом загрузки груза в Харькове на фирму обращался человек с просьбой срочно отправить в Киев большой ящик, в котором якобы находился холодильник. После того как груз оказывался в автомобиле, машину закрывали и ставили пломбу. Во время следования из коробки вылезал «копперфильд», собирал ценные вещи и прятал их в ящик, куда потом залезал и сам, скрываясь таким образом до прибытия в пункт назначения. В Киеве во время выгрузки автомобиля ящик забирали сообщники...

Обратная сторона медали

Для одних перевозчиков «догрузы» — это способ заработать и даже выжить, а для других — это ломка фрахтового рынка. Владельцы небольших машин в шоке от такого демпинга фурами. Одно дело, если груз небольшой и его можно куда-то поставить или

КЛИЕНТ НЕДОВОЛЕН, ЕСЛИ...

- ***водитель, мягко говоря, не блещет культурой речи, разговаривает, используя нецензурные слова;***
- ***водитель не обеспечивает доставку до двери, и надо срочно организовать самовывоз с того места, где машина находится в данный момент;***
- ***водитель отказывается везти возврат, если что-то в товаре не понравилось клиенту;***
- ***машина опаздывает, а клиент негодует, когда, как говорится, дорога ложка к обеду, например, мебель к открытию кафе;***
- ***водитель не берет груз, так как места в машине уже нет, т.е. «полна коробочка»;***
- ***в автомобиле везется несовместимый груз: приходится доставать, например, заваленные мешками коробки или, наоборот, коробками мешки, вырывать кресло из лап дикого зверя и т.п.;***
- ***нужно подождать груз. Естественно, склад работает не везде круглосуточно, но и следует помнить, что это не поезд, а грузовая машина, которая не ходит по расписанию;***
- ***водитель задерживает документы, игнорирует формальности: подписи в документах не проставлены;***
- ***водитель — не грузчик. И его лишь можно просить помочь поскорее зафрахтовать/выгрузить товар, чтобы ушло меньше времени. Требовать себе дороже. Лучше не пытайтесь давить.***

положить, — одним словом, компактно разместить. Однако все чаще на транспортном сайте проскакивают 10 т, 12 т, 15 т, а то и 20 т грузов с пометкой отправителя — «догруз». Или объем 45 кубов и больше, где по машине этот груз занимает до 12 метров по борту. А клиент требует на этот груз ничего тяжелого не ставить. Так и хочется сказать: догруз невозможен. Однако тут идет простая экономия на перевозке, в которой транспортник чувствует себя обманутым. Причем этот «догруз» иной раз требуют выгрузить, проезжая на запрещающий проезд фурам знак, с доставкой по адресу в строгие сроки.

Никто при этом не думает, что кроме этого груза в машине есть еще несколько. Естественно, если это «догруз», то и отношение к нему соответствующее, мол, доставлю, когда смогу, заберу, когда мне нужно, положу в машине именно туда, куда мне нужно и в таком порядке, как мне удобно...

Какой срок доставки может быть на «догруз»? Однако в пути нередко клиент начинает звонить и настойчиво напоминает о санкциях за просрочку доставки. Оплати как отдельную машину или отправь курьером — тогда и разговаривай в таком стиле!

А на практике сроки доставки «догруза» четко прописаны. К тому же отправитель заинтересован, чтобы автомобиль был пуст рано утром на погрузке, при этом, чтобы его можно было погрузить под вечер, а доставка была первой на очереди — и так на всех пяти точках (!). Как это совместить? Ну да, клиент платит деньги, потому априори всегда прав. Есть уйма альтернатив: курьерская служба, грузовое такси, авиадоставка, в конце концов. Клиенту это нерентабельно, но это уже другая песня...

Получается, что перед нами нищий, но с замашками барона. Поражает еще такая наглость: «Наш «догруз» грузить последним, дать возможность опломбировать». Иными словами, этот «догруз» доставляется первым, нередко в ущерб основному грузу. И, наконец, откровенный криминал: «Везете «догрузом» опасные продукты по двойным документам» — естественно, за стандартную оплату.

Однако стоит помнить, что клиент на 100% прав в том случае, если груз испорчен или же вовсе не доставлен. И при этом в случае неправильной погрузки водитель виноват лишь частично, так как не проследил за правильным размещением и распределением товара по весу, объему и хрупкости.

Дядюшка Мокус

Иной раз «случайно» вместо пяти паллет, например, оказывается семь. Менеджер отправителя, назовем этого фокусника дядюшка Мокус, извивается, как угорь на сковородке, поясняя, что это те же пять паллет, которые перепаковали в более компактные семь. Однако эти «более компактные» паллеты оказались и размером больше, чем заявленные «европаллеты». Естественно, менеджер сэкономил на доставке, а доплачивать не хочет.

И повезло, если груз, как говорится, вошел, прошел по весу общему и осевому. Но если вместо 2,5 тонны уже оказалось 4,7 тонны — разве это не тот же фокус Копперфильда? Груза заказали больше, а перевозчик как будто верит всему, потому что на споры уйдет драгоценное время. В таком случае обязанность логиста потребовать доплату или вовсе отказаться от груза. И хорошо, что машина не стала на дыбы, перевозя перегруз в задней части. Не сильно стоит удивляться, если потом каждый час тот же менеджер будет звонить и напоминать о сроках доставки, штрафных санкциях и о том, что уже его клиент недоволен и, скорее всего, работать с ним больше не будет.

Ну, а что тут такого, если ты пожадничал? Заплати хоть раз за свою скупость, будешь помнить всегда. К слову сказать, «догрузами» возят всякую всячину не только большие машины, но и относительно компактные. Допустим, в пятитоннике уже есть три тонны. С таким «догрузом» в 4,7 тонны он физически не сможет поехать. Причем нередко так заказывают международные рейсы. Как ему пройти таможню и весовой контроль — никого не интересует. Не соблюдается очередность грузов, типа: «наш груз поставьте наверх, а выгрузите последним».

Без «догрузов» гораздо тяжелее

Впрочем, проблем гораздо меньше, когда обе стороны работают в одинаковых условиях: клиент обеспечивает развозку исключительно догрузами, а перевозчик специализируется именно на такой доставке. Каждый соблюдает субординацию и чтит неписаные законы: загрузил под борт, заранее связался

со складом, предупредив, что прибудет поздно, а тот тоже пошел на уступки. И его покупатели привыкли к возможным задержкам, зато их радует относительно низкая цена на доставку. Чаще всего они настолько срабатываются, что никого стороннего уже не ищут. Созваниваются заранее, координируют сроки, и никто никого не подводит.

Естественно, водителю перепробеги не нужны, и потому он составляет свой график, заявляя таким образом о возможности доставки или погрузки. Пусть клиент берет бусик и доставляет к себе в квартиру, в магазин или на офис свою мебель. Никто ничего никому не обещал, а менеджер попросту не предупредил, что большая машина доставку по конкретному адресу не обеспечивает.

«Догруз» может использоваться транспортником и стихийно, если его машина застряла в каком-то населенном пункте. Тогда же такие машины стараются использовать как попутные. Об этом специально предупреждают: «возможен догруз» или «ищу попутную машину». Перевозчик, в свою очередь, везет уже не за деньги, а чтобы сократить свои транспортные расходы. А если по пути заберет еще чей-то «догруз», то может и заработать или хотя бы «выйти в ноль».

При этом стоит помнить, что резиновых автомобилей не бывает: помните о месте по борту, так как не всякий груз можно загрузить до потолка машины. И потому для «догрузов» желательно использовать сцепки, кубатурники, или, как их называют, «паровозы». Кубатурник везет меньше веса, чем стандартный полуприцеп, потому перегружать опасно. Прицеп, как правило, более объемный, а в кузов машины можно загрузить груз потяжелее.

И все же «догрузы» — способ выживания на рынке перевозок. Без них товары в магазинах (особенно интернет-магазинах) стоили бы на порядок выше, а в «невыездных» городах (без крупных предприятий либо с большим количеством конкурирующих машин) скапливались бы простаивающие фуры. Этот способ доставки, с одной стороны, ведет к демпингу, а с другой — позволяет конкурировать, оживляет рынок перевозок, привнося туда свежую кровь.

Ну, а у логистов при этом появляется настоящая, хотя и сложная работа, а не только «сколько откусить» и «почем поедете». Это, например, расчет единицы объема на доставку, рентабельности и, главное, умение разобраться, где правда, а где — нет...

Дмитрий ХАРЬКОВСКИЙ,
фото автора.

Сказка про жизнь и про логистику

Совсем недавно корреспонденту «*TIR*» Дмитрию ВЛАДИМИРОВУ посчастливилось побывать в Киеве на презентации книги «Сказочная логистика, или 50 дней из жизни экспедитора». Автор книги — Диана ПИЛОЯН, директор логистической компании «Диалогистика».

Жизнь транспортного экспедитора вообще-то мало похожа на сказку. И поэтому идея поселить его в сказочный мир кажется еще более неожиданной. Но именно так сделала директор логистической компании «Диалогистика» Диана ПИЛОЯН, написав книгу «Сказочная логистика, или 50 дней из жизни экспедитора». Очевидно, что к такому решению ее подтолкнуло собственное восприятие логистики как отрасли исключительно живой и подвижной. «Это область, в которой каждый день что-то происходит, и каждая перевозка, как открытие», — пишет Диана в предисловии.

И в конечном итоге с ней трудно не согласиться — остроту этой истории придают не сказочные названия и персонажи (тоже, кстати, вполне узнаваемые), а привычные рабочие ситуации, с которыми транспортному логисту приходится сталкиваться ежедневно.

Кому из экспедиторов, к примеру, незнакома такая категория клиентов, как капризная Принцесса? Они не задумываются о том, как их груз должен оказаться в нужное время в нужном месте. Дескать, велика ли проблема — заказать место на судне и машину, которая все привезет?

О трудностях, рисках, куче документов, которые нужно вовремя и правильно оформить, проблемах на таможне таким клиентам рассказывать бесполезно. Как и о том, что ситуация на рынке постоянно меняется и транспорта в нужном направлении завтра может просто не оказаться. Все это приходится разруливать самостоятельно — на то ты и транспортный логист.

Кстати, именно потенциальным заказчикам эта книга может быть очень и очень полезна — она поможет понять, сколько препятствий ожидает груз на его пути к месту назначения, от чего зависит скорость и качество доставки и почему логист не может сразу назвать цену и задает вместо этого массу вопросов.

Особая ценность книги — во множестве полезных советов для начинающих, да и не только начинающих логистов. Советов как чисто профессиональных, так и житейских.

Мы обратились к Диане с просьбой рассказать, как же она решилась на такой необычный для логиста шаг, как написание книги, тем более сказки. И начали разговор с традиционного вопроса:

— Диана, расскажите коротенько о себе: как пришли в логистику, где учились, работали, как освоили профессию? И что Вам сегодня нравится и не нравится в логистике?

— Я по образованию филолог, закончила французский факультет Ереванского института иностранных языков. В логистику попала случайно: работала переводчиком-референтом во французской транспортной компании «С.Т.Р. Рено В.И. Украина», и мне предложили попробовать себя в транспортном отделе. Потом было 9 лет работы в Киевском офисе «АсстрА», о которых я вспоминаю с особой теплотой и благодарностью. За время работы в «АсстрА» я много раз бывала в Минске, и меня всегда приятно поражало гостеприимство, доверительное и искреннее отношение людей. В марте 2010 г. я создала в Киеве свою компанию «Диалогистика».

В логистике мне нравится постоянное движение, драйв, который держит тебя в форме и не дает расслабиться. Это область, которая во все времена будет востребована. А не нравится то, что порой приходится сталкиваться с внешними факторами, на которые ты никак не можешь повлиять и которые не позволяют качественно сделать свою любимую работу.

— Как возникла идея написания книги? Почему в форме сказки? Для кого она писалась?

— В начале апреля 2014 г. у меня возникла идея проводить тренинги по транспортной логистике для начинающих логистов. Когда определялись примерные темы для раздаточного материала, захотелось сделать его в необычной, игровой форме, чтобы было интересно читать, а также привить любовь к логистике в целом. Вот и возникла идея написать материал в виде сказки, где после каждой главы предусматривался технический текст с картинками: типы транспортных средств, образцы сопроводительных документов и т.д.

По мере того, как писался текст, пришло понимание того, что сказка станет отдельным художественным произведением, со своими оригинальными

ХОТИТЕ СОВЕТ?

- ***всегда запрашивай у клиента как можно больше информации при первом контакте, чтобы не звонить ему потом сто раз, задавая вопросы;***
- ***никогда не спрашивай перевозчика, почем он поедет по тому или иному маршруту, потому что он сразу запросит максимум, чтобы одним махом решить все свои проблемы. Лучше сразу предлагать свою цену;***
- ***не рассчитывай на свою память, пусть даже гениальную — всю нужную информацию лучше записывать и систематизировать, чтобы потом знать, где искать контакты надежных перевозчиков, где — страховщиков, и в любой момент иметь возможность сориентироваться, что происходит на рынке;***
- ***и главное — ни в коем случае не паникуй и не опускай руки. Всегда помни, что из любой ситуации есть, как минимум, два выхода. Причем в итоге, как правило, выручают именно проверенные партнеры.***

МАЛЕНЬКИЙ ФРАГМЕНТ...

Принцесса Карина вкратце рассказала ему, что ей нужно: доставить карету из Шармандии, ткани и фарфор — из Подоблачной, деликатесы — из Пармезании.

— Почем доставишь все это? — спросила Принцесса.

— Парень покраснел, потом тряхнул челкой, откашлялся и тихо, но четко сказал:

— Ваше Высочество, если позволите, я бы ознакомился с маршрутами и с количеством груза, все посчитал, а завтра дал бы ответ.

— Что тут считать? И так все понятно! Если ты такой профессионал, как себя рекламируешь, то должен сразу называть цены по всем маршрутам!

Такой ответ Принцессы вогнал Робина в ступор: он не понимал, кто из них сейчас чего-то не понимает. Он сделал вторую попытку:

— Ваше Высочество, я прошу дать мне время на обдумывание только лишь для того, чтобы предложить Вам лучшую цену, что позволит сэкономить деньги Вашего Высочества.

Принцесса поджала губки и произнесла, растягивая слова:

— Ладно, дам тебе время, как ты просишь, — и добавила более жестким тоном, — учти, бал назначен на 10 июня, у тебя пятьдесят дней на доставку. Не вложишься в срок — не только не получишь обещанные деньги, но и сам еще мне доплатишь!

Робину не оставалось ничего, кроме как поклониться в знак согласия.

«А он не дурак, как поначалу может показаться», — подумала Принцесса, когда за посетителем закрылись тяжелые дубовые двери.

«Мда... Сложно будет угодить такому заказчику», — думал Робин, выходя из зала.

Получив от камердинера Принцессы скупую (хоть какую-то!) информацию о том, что, где и в каком количестве надо забирать, наш герой вернулся в свою контору, заварил себе крепкий кофе и стал «раскидывать мозгами», а, точнее, той их частью, которая отвечает за логику, чтобы построить всю ЛОГИСТИКУ...

персонажами, никак не привязанным к тренингам. В своей сказке я хотела развеять миф о том, что экспедитор просто «собирает сливки», не прилагая никаких усилий со своей стороны, и показать, насколько нелегка его работа. Мой главный герой не идеален, он тоже совершает ошибки, и я о них тоже пишу.

Я постаралась сделать сказку понятной для массового читателя, даже самого далекого от мира транспорта и логистики. В итоге получилось повествование, в котором по крупицам собрана минимально необходимая информация для понимания процесса доставки груза.

— Литературная деятельность помогает или отвлекает от логистики?

— Не скажу, что она помогает именно в логистической деятельности — разве что в качестве пиара. Но то, что она помогает в построении коммуникаций, бесспорно! А толково построенные коммуникации — это, на мой взгляд, не менее 50% успешного бизнеса.

— Наверняка Вы давали читать книгу знакомым, друзьям, близким. Каковы первые отзывы?

— Сказка основана на реальных событиях из жизни реального логиста, и его реакция — смех, слезы, бессонная ночь, восторг — была для меня самым ценным отзывом. Реакция одного из клиентов нашей компании, который находится по ту сторону баррикады, тоже оказалась неожиданной: он заставил меня переписать концовку сказки, показавшуюся ему слишком мрачной. Но больше всего меня поразила реакция нелогистов, которые наконец-то поняли, чем я занимаюсь уже столько лет.

— Планируете ли Вы продолжать писать литературные произведения, в частности, о логистике?

— Уже сейчас работаю над сборником рассказов, в котором собираю истории из жизни, о любви, о бизнесе. Что касается логистики, то, возможно, будет вторая часть сказки с новыми приключениями главного героя. Ведь жизнь продолжается, несмотря ни на что...

Вот такая необычная сказка — про логистику и логистов. И не только для детей...

Фото автора.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЧЕРНОМОРСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ ФОРУМ

MEDIACOMPASS UKRAINE
ADVERTISING-NEWS AGENCY

20-22 ОКТЯБРЯ OCTOBER 2015 | ОДЕССА, МОРСКОЙ ВОКЗАЛ ODESSA, MARINE TERMINAL

17-я Международная выставка по транспорту и логистике «ТРАНСУКРАИНА 2015»

- Транспортные системы, внутренние и международные перевозки
- Экспедирование и логистика
- Порты и терминалы
- Технологическое оборудование и средства механизации погрузочно-разгрузочных работ
- Оборудование и спецтехника
- Системы управления, связи и энергосбережения
- Страхование и инвестиционные программы
- Логистика контейнерных перевозок
- Элеваторное оборудование. Погрузчики, штабелеры, тележки, лебедки

Специализированная выставка "ТРАНСРЕЙЛ УКРАИНА 2015"

- Производство и ремонт подвижного состава
- Железнодорожная инфраструктура, пути, сигнальное оборудование, стрелки, мосты
- Проектирование и ремонт железных дорог
- Архитектура железнодорожных вокзалов
- Обслуживание пассажиров
- Профессиональное обучение

Специализированная выставка «КОММЕРЧЕСКИЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ 2015»

- Коммерческие автомобили: легковые, грузовые, тягачи
- Автобусы: городские, туристические
- Прицепы, фургоны и прицепные устройства
- Дорожно-строительная техника
- Автозапчасти, шины, аксессуары, для больших авто
- Страхование, лизинг, кредитование

18-я Международная конференция по транспорту и логистике

- Пути развития транспортной инфраструктуры Украины и ближнего зарубежья
- Инвестиционные проекты в транспортной отрасли
- Нормативно-правовое регулирование транспортной деятельности
- Интермодальные перевозки. Транспортная логистика
- Безопасность, страхование на транспорте

12-я Международная выставка по судоходству, судостроению и развитию портов «Одесса 2015»

- Судостроительная и судоремонтная промышленность (судостроительные и судоремонтные заводы, ПКБ);
- Оборудование для судостроения, судоремонта, гидротехнического строительства;
- Судовые устройства, навигационные системы и оборудование, энергетические судовые установки;
- Сварочное оборудование и технологии для судостроения и судоремонта;
- Порты, портовое оборудование, портовое обслуживание;
- Морское и речное судоходство;
- Отраслевые услуги: страхование, сюрвейерское обслуживание, агентирование, регистрация, классификация, консалтинг, морское образование и наука;
- Экология и безопасность на водном транспорте;
- Спецодежда, защитные средства, символика.

www.smc.odessa.ua

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
GENERAL PARTNER

ООО «ТИС»
Одесская обл., с. Визирка, ул. Чапаева, 50
тел.: +38 0482-300-700,
факс: +38 0482-300-735
e-mail: info@tis.ua, www.tis.ua

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ТРЕВЕЛ АГЕНТ

ОРГАНИЗАТОР
ORGANIZER

РІА "МедіаКомпас Україна"/"MediaCompass Ukraine"
15, вул. Жуковського, Одеса, Україна, 65026
15, Zhukovskogo str., Odessa, Ukraine, 65026
tel./fax: +38 (0482) 355-999,
e-mail: odessa@mediacompass.com.ua

БЕЛОРУССКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА
9" МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА и КОНГРЕСС

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ИНЖИНИРИНГ
4" МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
1" МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

6 - 8.10.2015

Футбольный манеж, пр. Победителей, 20/2
Минск, Республика Беларусь

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА и КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ЗАО «ТЕХНИКА и КОММУНИКАЦИИ»

Тел.: (375-17) 306 06 06, факс: (375-17) 203 33 86
E-mail: transport@tc.by http://tc.by

TRANSIT KAZAKHSTAN

19-я КАЗАХСТАНСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА»

ТРАНЗИТКАЗАХСТАН

16-18 сентября 2015
Алматы, Казахстан

www.transitkazakhstan.kz

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

Министерство
по инвестициям и развитию
Республики Казахстан

ОРГАНИЗАТОРЫ:

МВК "Атакент-Экспо" (казахстанские компании)
Тел: +7 (727) 275 09 11
E-mail: manager1@atakentexpo.kz
Менеджер проекта: Анара Калиджанова

Iteca (страны СНГ и международные компании)
Тел: +7 (727) 258 34 47
E-mail: gulzana@iteca.kz
Менеджер проекта: Гульзана Абдушарипова