

ПЕРВАЯ

ТОПЛИВНАЯ КАРТА ДЛЯ ОПЛАТЫ ДОРОГ В РОССИИ



www.e100.eu

стр. 2

Знания – сила

Академия Transinfo: здесь профессионалы учат друг друга

стр. 2

Общее дело

Надо строить логистику, а мы строим планы

стр. 17



12-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

11-13 НОЯБРЯ 2015
Ташкент, Узбекистан

www.trans.uz

Организатор:



ITE Uzbekistan
пр. Мустакиллик, 59а
Ташкент, 100000, Узбекистан
Тел.: +[998 71] 113 01 80
Факс: +[998 71] 237 22 72
E-mail: trans@ite-uzbekistan.uz



содержание

Знания – сила

АКАДЕМИЯ TRANSINFO: ЗДЕСЬ ПРОФЕССИОНАЛЫ УЧАТ ДРУГ ДРУГА 2

Актуальное интервью

УМБЕРТО ДЕ ПРЕТТО: «ОПРЕДЕЛЯЮЩИМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И КАЧЕСТВО УСЛУГ»..... 10

Общее дело

НАДО СТРОИТЬ ЛОГИСТИКУ, А МЫ СТРОИМ ПЛАНЫ 17

Сотрудничество

САМОЕ СИНЕЕ В МИРЕ, ЧЕРНОЕ МОРЕ МОЕ... ИТОГИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧЕРНОМОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО ФОРУМА-2015..... 23

По волнам

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО ВОДЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ 27

Кадры решают всё

КАК ПОДГОТОВИТЬ НУЖНОГО СПЕЦИАЛИСТА? 31

Компетентное мнение

ДЗМІТРЫЙ ЧАРНАМОРАЦ: «ТРЭБА РАСПАЧАТЬ ІНТЭГРАЦЫЮ БЕЛАРУСІ Ў ГЛАБАЛЬНЫЯ ЛАНЦУЖКІ ПАСТАВАК...” 35

На старт!

ПРОИГРАВШИХ НЕТ, ЕСТЬ ТЕ, КТО ПОКА НЕ ВЫИГРАЛ! 38

Опыт

ОШИБКИ ЭКСПЕДИТОРА, ИЛИ ОШИБИТЬСЯ МОЖЕТ КАЖДЫЙ... 44



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.

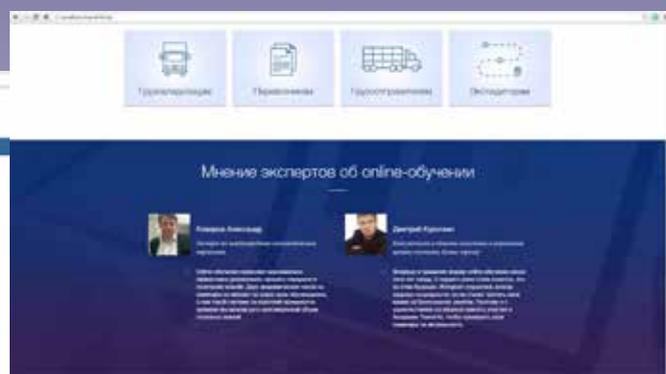
Распространение: интернет-журнал рассылается пользователям Белорусского портала грузоперевозок Transinfo.by и доступен для скачивания в режиме свободного доступа. Издается с 2013 года, периодичность — 1 раз в месяц.

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 (mтс), 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.

Академия Transinfo: здесь профессионалы учат друг друга



СИСТЕМЫ GPS-МОНИТОРИНГА

Записаться на курс

Записаться можно в любой момент

АКАДЕМИЯ TRANSINFO –

обучение, которое экономит ваши время и деньги

Выбрать курс

С НАМИ РАБОТАЮТ



Как известно, ученье – свет, а неученье – ... Как раз с неученьем всегда выходит по-разному. Буквально на днях в этом плане отличились китайцы. Это не шутка: списывание на экзаменах по замещению должностей на госслужбе в Поднебесной приравнено к уголовному преступлению и может быть наказано... тюремным сроком от 3 до 7 лет. На этот счет уже распространен циркуляр Госуправления гражданской службы КНР. И хоть мы живем не в Китае, но недостаток знаний или опыта в нужный момент и у нас стоит весьма дорого. А в том, что с таким недостатком сталкиваются и в наших краях, сомневаться не приходится. Далеко ходить не будем – заглянем к соседям. По опросам российских работодателей, готовность работать без дополнительной адаптации к рабочему месту проявляют лишь 5,5 % начинающих работников. Низкая готовность – у трети работников. Согласно иным исследованиям после окончания учреждения образования в среднем ежегодно работниками теряется до 20 % полученных знаний, а скорость устаревания знаний примерно в 4 раза превышает скорость их обновления в рамках одного поколения. Уверен, нечто похожее можно обнаружить и в нашей стране. Впечатляет?..

Как переломить ситуацию, многие решают для себя сами. Способов повышения собственной компетентности и квалификации работников компании известно немало. ОДО «Современные логистические системы» готово предложить транспортно-логистической сфере еще один, совершенно новый, способ. [Академия Transinfo](#) – образовательный проект, который успешно сочетает в себе современные технологии и корпоративный, профессиональный дух перевозчиков. Он, как известно, славится взаимовыручкой, готовностью прийти друг другу на помощь в самых экстремальных условиях. При чем здесь взаимовыручка? Сейчас поймете.

На что похожа виртуальная академия?

Первый вебинар прошел еще 15 октября. Все подобного рода виртуальные занятия пока можно пересчитать на пальцах одной руки. К настоящему времени проведен одиночный вебинар, который был посвящен вопросам применения ТН ВЭД, запущен обучающий курс [«Международные грузоперевозки»](#), который проведет Александр Комаров. Это – фундаментальный курс, предполагающий проведение 24 вебинаров. Впрочем, как говорят организаторы Академии Transinfo, столь большой курс будет являться скорее исключением из правил, чем правилом. В дальнейшем тематика специализированных курсов будет формулироваться более узко с тем, чтобы конкретно и предметно называть предмет обсуждения. Так, в первых числах ноября начался специальный курс, посвященный [GPS-технологиям](#) в транспортно-логистической сфере. Лиха беда начало...

Вебинары, спецкурсы... О чем вообще речь? С середины октября пользователям информационного портала [Transinfo.by](#) стала доступна новая услу-

га – образовательный проект Академия Transinfo. Впрочем, кто-то уже наверняка видел появившийся на портале баннер виртуальной академии: «Учитесь, экономьте время и деньги вместе с Академией Transinfo!». Так что же это за академия?

Директор ОДО «Современные логистические системы» Василий Копытко (с ним мы уже знакомили читателей журнала «TIR» в предыдущих выпусках, рассказывая об инновационных проектах компании), начиная рассказ, проводит сравнение:

– Академия Transinfo – это не учебное заведение в привычном его понимании. У нашей академии нет стен, ограничивающих учебное пространство, нет парт, стульев, досок, указок... Но мы учим.

Как и любая академия, этот проект – образовательный и призван поднять уровень профессиональной компетентности профессионалов, работающих на рынке транспортных и логистических услуг.

Василий Копытко продолжает:

– Мы видим по тому, что пишут участники рынка на форуме, какие вопросы задают они друг другу, с какими проблемами

письма присылают к нам... что в знаниях есть определенные «белые пятна», в работе возникают проблемы, решения которых они самостоятельно найти не могут, либо этот поиск занимает немало времени, сил и средств. В настоящее время допуск на рынок, по большому счету, ничем не ограничен. Лицензирования в наших видах деятельности нет. Свои силы на рынке перевозок или, к примеру, экспедиторских услуг готовы попробовать многие, но не у всех есть необходимый профессиональный опыт и знания. Однако всем хочется, чтобы рынок был цивилизованным, жил и работал по неким правилам, а отношения его участников носили деловой характер. Вот на восполнение имеющихся пробелов и направлен проект. Проще говоря, мы готовы учить наших пользователей всему, чему они сами готовы учиться.

Отчасти до сих пор функцию информирования выполнял портал и pdf-издание «TIR». Но их возможности ограничены, да и предназначение у них несколько иное. Академия Transinfo целиком и полностью соответствует задумке: обучение происходит оперативно и грамотно.

Курсы ориентированы на малый и средний бизнес, на самых обычных участников транспортно-логистического рынка, являющихся пользователями нашего информационного портала.

Будем объективны: вебинары Академии Transinfo, т.е. транслирующиеся в режиме онлайн тематические лекции, не заменят профессионального образования. Ведь главное в профессиональном образовании... что? Верно, оно дает общие знания и приводит его отдельные элементы в систему, совершенно

Захотят пользователи курс по перевозке негабаритных грузов, – мы организуем. Потребуется специалист, который «по костям» разложит процесс прохождения таможи и оформления документов, – мы найдем такого специалиста. Планирование вебинаров максимально приближено к жизни, вебинары будут оперативно давать наиболее актуальную, востребованную «здесь и сейчас» информацию.



Директор ОДО «Современные логистические системы» Василий КОПЫТКО

необходимую для работы. Представьте пчелиные соты. Профессиональное образование помогает построить «архитектуру» в целом. Академия Transinfo даст возможность заполнить соты практическими знаниями, если на каком-то этапе профессионального обучения эти знания были недополучены. Либо если с течением времени требуется обновление знаний, их дополнение, замена.

Это типичный случай того, когда спрос рождает предложения. Директор ОДО «Современные логистические системы» уверен в новом проекте:

– Захотят пользователи курс по перевозке негабаритных грузов, – мы организуем. Потребуется специалист, который «по костям» разложит процесс прохождения таможи и оформления документов, – мы найдем такого специалиста. Планирование вебинаров максимально приближено к жизни, вебинары будут оперативно давать наиболее актуальную, востребованную «здесь и сейчас» информацию. Это особенно важно при... изменениях законодательства. Получить квалифицированную информацию, узнать экспертную точку зрения, избежать ошибки, за которую уже завтра можно получить внушительный штраф, – вот то, ради чего, как мне кажется, пользователи будут смотреть вебинары Академии Transinfo.

Тематика – актуальная, проблемы – предельно конкретные, советы – прошедшие проверку временем и опытом.

И в центре всего – живое непосредственное общение. В ходе вебинара любой из его участников может задавать ведущему вопросы по основной или смежной теме и получать на них ответы. И все это, заметьте, не выходя из своего офиса. Или не вставая с дивана, если вдруг во время проведения учебного занятия в Академии Transinfo вы окажетесь дома. Географическая точка, из которой вы «войдете» в аудиторию слушателей вебинара, вообще может находиться где угодно. Подключение к интернету – единственное, что для этого потребуется. Интересный для себя вебинар может посмотреть водитель, ожидающий своей очереди в пункте пропуска на границе, или руководитель компании, у которого задерживается вылет...

Или индивидуальный предприниматель. Имея один автомобиль, что не редкость на нашем рынке, он сам отвечает за все. И за баранкой, в дороге проводит большую часть времени. При этом оставаться в курсе происходящего, быть в курсе новостей от регуляторов рынка для него жизненно необходимо. И для такого «одиночки» Академия Transinfo будет полезна. Случилась длительная остановка – подключился и получай знания!

Всех таких ситуаций не перечислить...

Дипломов и сертификатов Академия Transinfo выдавать не будет. Но точно даст возможность пообщаться, предоставит актуальную практическую информацию и знания, хороший шанс эффективно работать и развиваться.

Нужен «ветер»

Как уже было сказано, к настоящему времени проведено несколько вебинаров. Можно подвести первые итоги?

Менеджер проекта Виталий Кравцов называет начало работы Академии Transinfo «тихим стартом». Он полон оптимизма:

– Многие участники начальных занятий, положительно оценив наш первый опыт, уже поинтересовались, когда и о чем будут следующие вебинары. Несмотря на то, что тематика состоявшихся вебинаров была сугубо белорусской, их смотрели и граждане соседних государств. Так, украинцы спрашивают, будут ли занятия посвящаться специфике перевозок в Украине. Интерес к проекту постепенно растет... Смотрели нас уже и из Литвы. Всего – около пятидесяти человек.



Менеджер проекта Виталий КРАВЦОВ

Transinfo Academy

Парусная доска, в принципе, при умелом обращении поплывет при любой силе ветра. Но для настоящего драйва нужно все-таки движение воздуха. Так – и с нашим проектом. Первые две онлайн-лекции посетили примерно по 25 человек. Процесс пошел. Но все изменится до неузнаваемости, когда проектом заинтересуется большее количество людей. Польза будет и для проекта, и для всех, кто придет чему-то поучиться.

Виталий вдруг останавливается на полуслове, улыбается и уже сам спрашивает у меня:

– Вы когда-нибудь ходили под парусом? Наблюдали за виндсёрферами? Парусная доска, в принципе, при умелом обращении поплывет при любой силе ветра. Но для настоящего драйва нужно все-таки движение воздуха. Так – и с нашим проектом. Первые две онлайн-лекции посетили примерно по 25 человек. Процесс пошел. Но все изменится до неузнаваемости, когда проектом заинтересуется большее количество людей. Польза будет и для проекта, и для всех, кто придет чему-то поучиться. Это – возможность получить большое число мнений от разных специалистов, проводить анализ и получать объективные оценки. Сами



участники – «ученики», назовем их так, – смогут задавать «преподавателям» больше вопросов, и значит, каждый вебинар будет проходить более насыщенно, динамично и интересно. Наиболее актуальные темы выберет большинство. Лекторы будут в постоянном тонусе... Нужен «ветер»! Понимаете, о чем я?..

Как не понять. Вебинары устроены так, чтобы заинтересовать многих.

Однако как проходят онлайн-лекции? Пользователь может видеть не только лектора, но и все, что происходит на рабочем столе его компьютера. Интерфейс программы предполагает совмещение трех окон, в одном из которых постоянно отображается лектор, в другом – виртуальный чат, объединяющий всех участников вебинара, и, наконец, третье служит для отображения используемых лектором компьютерных программ. Таким образом, ведущий может продемонстрировать участникам вебинара компьютерную презентацию, видеоролики, фотографии, некие графические изображения, и все они в режиме реального времени будут доступны подключившимся. В чате все зарегистрированные участники вебинара могут задавать вопросы, высказывать свои мнения в отношении обсуждаемых проблем.

Если пользователь захочет задать свой вопрос вслух, модератор обеспечит эту возможность. Безусловно, при условии, что у пользователя подключен микрофон. И конечно, ведущий вебинара будет видеть пользователя и, к примеру, документы, которые тот намерен показать лектору. Обратная связь налажена таким образом, чтобы пользователю было удобно.

В среднем вебинар длится 60 минут. Впрочем, понятно, что, если тема требует более длительного общения ведущего и участников вебинара, то по истечении часа экран не погаснет, а общение будет продолжаться до тех пор, пока ведущему поступают вопросы. Вопросы можно задавать, к слову, и после просмотра вебинара в записи. По электронной почте.

После того, как вебинар закончился, в Интернете остается доступной его запись, которую можно посмотреть в любое удобное время. Запись может быть открыта в любом браузере. Так что, если по какой-то причине вам не удалось посмотреть вебинар по интересующей теме, огорчаться не следует. Его запись будет ожидать вас на канале Transinfo на видеохостинге [YouTube](https://www.youtube.com). Кому-то нужно объяснять, что это такое?..

«Постепенно, – говорит Василий Копытко, – будет формироваться банк данных, в котором будут накапливаться записи вебинаров. Все они будут разбиты по тематикам, блоками, что упростит поиск нужной записи. Уже сейчас можно предположить, что среди них будут тематические блоки «Таможня», «Крепление грузов». Внимание будет уделено вопросам безопасности грузоперевозок. Таким образом, появится информационная платформа, а проще говоря, видеотека, состоящая из записей прошедших вебинаров. Записи, утратившие с течением времени или, скажем, в связи с принятием новых нормативных актов, свою актуальность, будут удаляться. Новые – появляться».

Строгого графика выхода в эфир вебинаров (например, еженедельно по вторникам или пятницам), скорее всего, не будет. Ведь, очевидно, отдельные вопросы потребуют достаточно оперативного их освещения. В то же время менеджеры проекта заверяют: пользователи услуг Transinfo.by будут заблаговременно получать уведомления о времени проведения вебинара. Чтобы иметь возможность спланировать свой рабочий график.

Если разобраться, то для многих компаний Академия Transinfo – это шанс не только обучить своих работников, подтянуть их профессиональный уровень, но и заявить о себе, укрепить свой деловой имидж среди партнеров и коллег. Речь вот о чем. Ведь выступление представителя компании в качестве эксперта по какому-либо вопросу недвусмысленно говорит: «В нашей компании работают профессионалы. Нам можно доверять». А это, согласитесь, формирует имидж

компании, ее авторитет лучше любой рекламной или пиар-акции.

Если заглянуть еще дальше, то, по замыслу организаторов Академии Transinfo, этот проект поможет создать некое деловое сообщество. Сейчас это видится как интеллектуальный клуб или пул экспертов, которые смогут общаться, обмениваться профессиональными мнениями между собой, вырабатывать общую позицию, давать согласованные рекомендации. Такой обмен мнениями, например, в формате «круглых столов» и «дискуссионных комнат» по отдельным вопросам, может сам по себе быть интересным и транслироваться на широкую аудиторию.

– В каждом бизнесе должна быть некая социальная составляющая, – уверен Василий Копытко. – Направленный исключительно на монетизацию работ или услуг проект имеет не много шансов стать долгосрочным. Но стоит вдохнуть в него жизнь, наполнить некими вещами, имеющими важность для любого человека, и у бизнеса появляются ранее недоступные возможности для развития. На уровне под-сознания мы все стремимся иметь дело именно с такими, живыми, проектами. В нашем проекте эта живая составляющая – общение профессионалов между собой, формирование общего корпоративного знания.

Имея доступ к Академии Transinfo, компании, обучающие центры и учреждения образования при необходимости и сами смогут проводить у себя занятия. Скажем, если потребуется сразу группе специалистов компании или группе студентов объяснить какой-то вопрос именно с практической точки зрения, достаточно будет собрать их вместе в одном помещении и запустить трансляцию либо запись тематического вебинара.

Таким образом, предлагаемый проект как образовательный инструмент может быть использован весьма широко и для самых разнообразных целей. Не исключено, что его создатели сегодня еще и сами не видят полный спектр возможностей, которые открывает перед компаниями Академия Transinfo.

Достоверность – 100 процентов

В Академии Transinfo лекции не читают преподаватели учреждений образования. Во всяком случае, до тех пор, пока в их привлечении не возникла потребность. Учитывая амбициозность и масштабность проекта, сам собой возникает

вопрос о том, как будет проверяться информация, которая прозвучит в ходе вебинара и которой – в дальнейшем – будут руководствоваться в своей работе специалисты транспортного и логистического секторов. А вдруг ошибка? Ведь, понятно, конспект лекции, план занятия, каковы приняты иметь в традиционных учреждениях образования, никто у лектора спрашивать не будет. И проверять не станет. Да и онлайн дискуссия может пойти по самому непредсказуемому сценарию. Важно удовлетворить профессиональный интерес каждого участника вебинара, и значит, его ведущий в начале сеанса никогда не будет знать, как и чем в точности он закончится...

Мои собеседники качают головами: исключено. Сразу несколько факторов будут гарантировать достоверность и точность информации на вебинарах Академии Transinfo. Первый из них – это высокая квалификация лекторов. Или **Постепенно будет формироваться банк данных, в котором будут накапливаться записи вебинаров. Все они будут разбиты по тематикам, блоками, что упростит поиск нужной записи. Уже сейчас можно предположить, что среди них будут тематические блоки «Таможня», «Крепление грузов». Внимание будет уделено вопросам безопасности грузоперевозок. Таким образом, появится информационная платформа, а проще говоря, видеотека, состоящая из записей прошедших вебинаров.**

спикеров, как сейчас модно называть всех, кто берется говорить перед широкой аудиторией. Случайных людей перед веб-камерой не окажется, – уверяют организаторы проекта. Вебинары будут вести эксперты, хорошо знакомые деловой общественности, пользующиеся авторитетом. Тот же Александр Комаров. Он работал в ряде известных компаний. Его квалификация подтверждена международным дипломом FIATA. Все это чего-то стоит... Точно так же дипломы, рекомендации организаций, профессиональных союзов и ассоциаций будут пропуском в Академию Transinfo для новых лекторов.

Второй фактор в данном контексте – открытый формат проведения меропри-

ятий. Стоит кому-либо из участников вебинара усомниться в услышанном, и он тут же может задать уточняющий вопрос. И, разумеется, получить на него ответ. Наконец, как уже говорилось, лекторами на вебинарах будут, в том числе, ведущие специалисты крупных компаний, транспортных операторов *с именем*. Само имя компании, имеющей обширный опыт работы на рынке и осуществляющей тщательный подбор специалистов, будет являться своего рода поручительством за достоверность предлагаемой информации.

Да и потом. Планируется, что на вебинарах одни специалисты будут делиться своим опытом – позитивным и негативным – с другими. Здесь профессионалы учат друг друга. А может ли быть такой обмен опытом, такая учеба... правильными или неправильными?..

И, в конце концов, для оценки работы ведущих вебинаров будет использоваться тот же самый инструмент, что и в оценке любой другой услуги, которую оказывает портал Transinfo.by. Речь идет о системе отзывов и присвоения рейтингов. Академия будет внимательно следить за тем, как относится аудитория к каждому из ведущих вебинаров. Так со временем сформируется своего рода «штат» лекторов.

Вся работа в системе позволит отслеживать актуальность хранящихся в Академии Transinfo видеороликов с записями вебинаров. По мере необходимости какие-то из них будут удаляться, иные – перезаписываться с учетом произошедших на рынке или в законодательстве изменений.

Как, откуда, о чем?..

Участие в вебинарах бесплатное. Бесплатный доступ к Академии Transinfo гарантирован всеми тарифными планами, на которые подписаны пользователи портала. Бесплатный характер – при условии, что пользователь подписан на какой-то тарифный план – будет иметь и доступ к базе записанных вебинаров. Ну, и, разумеется, будет предусмотрена отдельная подписка на видео. Подписался на образовательный проект – и смотри.

За определенное время до проведения вебинара пользователям приходит интерактивная ссылка, являющаяся своего рода пропуском на «занятие». Кроме того, анонсы о проведении вебинара публикуются в [социальных сетях](#) и в

новостных блоках непосредственно на сайте www.transinfo.by.

На вопрос о том, каких ресурсов потребует компьютер (планшет) пользователя для того, чтобы стать участником вебинара, Виталий Кравцов отвечает лаконично:

– Если пользователь может смотреть YouTube, значит, у него есть все, что нужно для участия в вебинаре. Никакого сверхъестественного софта! Разве что трафик потребуется. Потокковое видео просто так к вам не придет. Но сейчас у очень многих безлимитный доступ в Интернет, так что не думаю, чтобы у кого-то возникли проблемы. Я же говорил, простота доступа – одно из преимуществ нашей виртуальной академии...

Кстати, совершенно спокойно к вебинару можно подключиться со смартфона. Требуемое для этого мобильное приложение при получении потенциальным участником вебинара интерактивной ссылки предлагается для скачивания в автоматическом режиме. Видеопоток найдет вас везде, где вы будете готовы подключиться к вебинару.

Мало того, этот «волшебный» видеопоток может прорваться из фактически любой точки планеты. Ведущий вебинара не обязательно должен находиться в студии Академии Transinfo. Он может вести трансляцию откуда угодно, что расширяет возможности. Понятно, что вебинар о работе логистического центра лучше и интереснее вести с площадки самого центра. Это возможно. И такие вебинары будут проводиться. Аналогичным образом могут вестись трансляции с профессиональных форумов, международных конференций, статусных круглых столов с участием экспертов. Главное, чтобы было подключение к Интернету. Виталий Кравцов как менеджер проекта опасается только за один момент:

– Важно, чтобы у ведущего вебинара в ходе трансляции не возникло технических проблем. Непрерывно шло видео, звук передавался без помех. Если они возникнут в студии, мы оперативно их устраним. Другое дело, когда это происходит за сотни километров от Минска. Но, уверен, мы что-нибудь придумаем...

Массовость аудитории, число пользователей, которые могут одновременно подключиться к просмотру онлайн-лекции, постепенно будет расширяться. В настоящее время стать участниками вебинара могут 50 человек. Но если в какой-то момент количество предвари-

тельно зарегистрировавшихся превысит этот лимит, то он будет увеличен. «Возможности по подключению безграничны, – констатирует Виталий. – Та платформа, которую используем мы, позволяет расширить аудиторию вебинара до 500 человек. Ну, или чуть больше. Но до такого аншлага, согласитесь, еще нужно дорасти. Проблемы будем решать по мере их возникновения... В записи вебинар сможет посмотреть вообще неограниченное число пользователей».

...Вы заметили, подо все, о чем говорит Виталий Кравцов, подведен точный расчет? Пожалуй, стоит несколько слов сказать и о самом специалисте. С первых минут общения понятно: он не лирик, он – физик. И в прямом смысле, и в переносном. Ему 25 лет, он молод и напорист. И в гимназии он учился в математическом классе, и в университете (Виталий закончил БГУ) выбрал мехмат. Вероятно, он не только в уме считает хорошо, но и предпочитает модель мышления, в которой случайностям и предположениям места нет. Начиная уже с последнего курса, работал в крупнейшей маркетинговой компании. Занимался интернет-маркетингом, точно так же, как и сейчас, в числе иных специалистов обеспечивал работу образовательных проектов. Потом еще была бизнес-школа... Все это говорится к тому, чтобы было понятно: менеджер, занимающийся развитием Академии Transinfo, наладкой и оптимизацией процессов, хорошо понимает, что за работа ему предстоит. А природная активность, уверенность и подвижный склад ума помогают доводить задуманное до конца, анализировать происходящее, получать результат. Желаемый результат. Однако мы немного отвлеклись...

Есть еще один очень важный момент – «контент». В рифму получилось. Как определяются темы семинаров сегодня и как будут определяться в дальнейшем?

На нынешнем этапе развития виртуальной академии пользователям предлагается определенный набор тем, из которых они выбирают ту, которая им кажется наиболее интересной. Постепенно перечень предлагаемых тем будет расширяться. Так, шаг за шагом, по словам организаторов проекта, появится тематическое «дерево», на котором, если уже и дальше выражать свои мысли образно, вырастут «плоды» – вебинары и записи дискуссионных мероприятий.

Вебинар – формат, при котором лектор находится по одну сторону экрана, а несколько десятков его слушателей –

по другую, не является единственным, с которым готова работать Академия Transinfo. Интервью, ток-шоу, круглые столы... важна даже не форма, а способность добыть и передать пользователю важную для него информацию. И, конечно, увлекательность этого процесса. Пользователю должно быть интересно!

Технические возможности проекта обеспечивают модерирование вебинара. Это логично – когда процессом управляет модератор. «Прибегать к цензуре, конечно, не хочется, – говорит Виталий Кравцов. – Однако, если в этом возникнет необходимость, я вмешаюсь в ход вебинара, удалю нецензурную запись в чате, выключу звук пользователю, который использовал право голоса не по назначению и посчитал возможным оскорблять коллег. И так далее... Модерирование – не новость. Думаю, все понимают, зачем это нужно и в каких ситуациях используется».

С надеждой на будущее

Директор ОДО «Современные логистические системы» Василий Копытко, завершая разговор, резюмирует:

– В целом проект будет развиваться по желанию пользователей. Ведь именно для наших клиентов он и предназначается. Что из этого следует? Что активность пользователей является залогом успеха проекта в целом и самих пользователей, их бизнеса. А мы подстроимся под любые желания наших клиентов...

Что ж, стоит полагать, такие желания появятся. Вот Вы, читающий эти строки, о чем хотели бы узнать в Академии Transinfo? А, может быть, Вы готовы поделиться с коллегами своим профессиональным опытом? Выходите на связь с менеджером проекта academy@transinfo.by. Ваших предложений уже ждут...

**Виктор КОСМИН,
фото автора.**

У Вас есть вопросы, связанные с образовательным проектом Академия Transinfo? Ваше предложение может сделать его еще более интересным и полезным?

**Тогда пишите:
academy@transinfo.by**



Умберто
де Претто:

**«Определяющими
являются
профессионализм
и качество услуг»**

Поговорить с г-ном Умберто де Претто, Генеральным секретарем Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ), удалось лишь по дороге в аэропорт, откуда он вылетал в Женеву: насыщенная программа его делового визита в Минск не оставила другого шанса на встречу. Участие в Белорусской транспортной неделе, целая череда встреч и переговоров с руководителями белорусских органов госуправления и, безусловно, продолжение знакомства с самой страной и людьми, живущими и работающими здесь... – иностранный гость за несколько дней своего пребывания в Беларуси успел многое. С улыбкой, уже перед самым отлетом, он поделился сокровенным: «Знаете, у меня такое чувство, что я провел в вашей стране не меньше недели. А ведь на самом деле прошло всего пару дней. Думаю, это хороший признак. Значит, время не прошло даром. Значит, совместно с белорусскими коллегами сделан хороший задел для будущей работы».

По нашей просьбе руководитель МСАТ подвел итоги своего делового визита, проанализировал ситуацию, складывающуюся на ключевых направлениях работы международного транспорта и, конечно, сделал прогноз в отношении перспектив его развития.

– Г-н де Претто, сейчас, когда Ваш деловой визит в Беларусь подошел к своему завершению, можете ли Вы уже подвести некоторые итоги проделанной здесь работы?

– Если постараться и сформулировать некое резюме в отношении всех состоявшихся встреч, охарактеризую одним словом: «Прекрасно!» (Умберто де Претто произносит это по-русски, – прим. авт.) Я много летаю по миру, бываю в самых разных странах и делюсь нашими знаниями и наработками. В Беларуси, а в этой стране я побывал в четвертый раз, ситуация несколько отличается: здесь я сам многому учусь, сам получаю новые знания.

Я приятно удивлен тому, как Ассоциация «БАМАП» построила работу по взаимодействию с государственной администрацией. Я побывал в нескольких министерствах, и для меня стало настоящим сюрпризом то, насколько хорошо в Беларуси представляют роль транспорта для развития экономики в целом. Для специалистов, работающих в нашей сфере, – это не новость, сами мы знаем о транспорте многое. Но в правительствах, – я говорю сейчас о

разных странах – далеко не всегда видят ситуацию столь же ясно и четко, как в Беларуси. Вице-премьер Анатолий Калинин, представители Минэкономики и Минтранса... говоря в целом, официальные круги понимают важность и необходимость решения проблем, имеющих в транспортном секторе, для достижения всей совокупности целей, стоящих перед страной. Выстроена грамотная политика, есть вовлеченность в работу всех структур... Уверен, это, в том числе, и результат целенаправленной работы национальной ассоциации.

– Отправляясь в Беларусь, Вы, вероятно, ставили перед собой определенные задачи, была выработана программа действий, которую Вы хотели выполнить. Оправдались ли надежды на поездку?

– Нет... (улыбается) Результат превзошел мои ожидания. Вот, к примеру, система МДП. Чтобы вести переговоры по этим вопросам, необходимо, чтобы принимающая сторона понимала, имела представление о том, что такое МДП. В Беларуси с этим проблем не возникает. Скажем, в ходе встречи



с заместителями Министра экономики Дмитрием Крутым и Александром Ярошенко мне иногда хотелось ущипнуть себя (не сплю ли я?), настолько понятными оказались эти вопросы белорусским чиновникам. Как если бы мы готовились по одному учебнику. Это впечатлило...

В Государственном таможенном комитете наши позиции совпали по поводу необходимости и важности конкуренции между национальными и международными гарантийными системами.

А по итогам визита в Министерство транспорта и коммуникаций уже в ближайшее время будет подготовлена программа сотрудничества, которая аккумулирует в себе конкретные совместные действия сторон по развитию ключевых направлений транспортной деятельности. Это будут четкие, реальные шаги.

В целом, обсуждался большой круг вопросов. К примеру, ваша страна очень заинтересована в выстраивании надежных торговых отношений с Китаем. Такие отношения уже установлены, взаимные контакты расширяются. И этот момент я также приветствую. Китай – как раз из числа тех партнеров, взаимодействие с которыми может помочь преуспеть в будущем...

– На прошедшей недавно в Беларуси международной таможенной конференции участвовавшие в ней эксперты даже с некоторым удивлением констатировали более высокую активность Китая в построении трансконтинентального транзита по сравнению с тем же Евросоюзом...

– Это – не просто активность, это – целая стратегия по созданию Экономического пояса Нового шелкового пути, реализации концепции «один пояс, один путь». Цель – найти наиболее оптимальные варианты доставки грузов в те страны, с которыми Китай хочет торговать. Впрочем, речь идет не только о торговле или транспорте. Ведь одновременно Китай ищет возможности открытия собственных производств. И сумей белорусское Правительство правильно разыграть свои карты, ваша страна может стать не только транспортным хабом, но и развитой производственной площадкой.

– Г-н де Претто, примерно в этом ключе – о необходимости постоян-

ного поиска – Вы высказались в ходе конференции «Международные автомобильные перевозки: проблемы, пути их решения и перспективы развития» в Одессе. В частности, Вы призвали перевозчиков «...не упускать благоприятные возможности, открывающиеся в результате постоянных изменений на рынке».

Скажите, какие в целом позитивные изменения для транспортных компаний могут принести события, происходящие сейчас в мире и на евразийском континенте, в частности?

– Белорусские транспортные операторы – одни из самых активных пользователей системы МДП. Они хорошо понимают: чем шире мы раздвинем границы МДП, тем больше возможностей у них появится. И вот что я хочу сказать. Только что к Конвенции МДП 1975 г. присоединился Пакистан. В течение нескольких недель за ним последует Китай. Даже без инициативы со стороны МСАТ вопрос о присоединении к системе МДП подняла Индия. А ведь это большие экономики с огромнейшим населением. И, разумеется, в этих странах работает большое количество транспорта...

Сейчас вы поймете, почему я об этом говорю. У белорусских перевозчиков накоплен обширный опыт осуществления международных перевозок грузов. В то же время в Китае не существует компаний, которые обладают подобным опытом. У них есть двусторонние отношения, например, с Камбоджей или Вьетнамом, но трансконтинентальными перевозками китайские компании не занимались никогда. С этой точки зрения, белорусские перевозчики, используя накопленные знания, могут воспользоваться возможностью закрепиться на новом рынке. Это действительно хорошая возможность!

Китай хорош с точки зрения диверсификации и расширения торговых возможностей и транспортных связей Беларуси. Зачем это нужно для Беларуси? Ситуация, в которой развивается ваша страна, сравнима с той, что есть в Канаде. Я родился в этой стране в Северной Америке и хорошо знаю, о чем говорю. И у Беларуси, и у Канады, что называется, под боком находится мощный сосед. В вашем случае – Россия, в случае Канады – США. Как результат... Есть такая поговорка: «Когда чихает Америка, подхватывает простуду Канада».





А чтобы не простужаться, нужна прививка. Важно найти новых – надежных и перспективных – партнеров. Что к этому еще можно прибавить?..

– Однако, рано или поздно, и китайские перевозчики, о которых Вы говорили, появятся на нашем рынке...

– Они точно появятся. Несомненно. Но рынок будут формировать, главным образом, те игроки, которые уже присутствуют на рынке. Есть правило первенства: на рынке будет доминировать тот, кто займет его первым. Исходя из того, как ситуация складывается сейчас, китайцы будут выходить на рынок в будущем и окажутся в роли догоняющего. И вот важный фактор: китайцы преуспели во многом благодаря дешевой рабочей силе. Но в случае с международными перевозками дешевая рабочая сила является, скорее, не преимуществом, а недостатком. В сфере транспорта и логистики отсутствие опытных, подготовленных специалистов равнозначно потере вложенных в бизнес денег...

– Думаю, само собой такое партнерство с Китаем, о котором Вы упоминаете, не вырастет...

– ...Я бы выделил некоторые важные компоненты, совершенно необходимые для развития партнерских отношений с Китаем. Первое – достижение взаимопонимания и определенных договоренностей на правительственном уровне. И здесь белорусское Правительство уже предприняло правильные, на мой взгляд, шаги для того, чтобы построить со своими китайскими коллегами фундамент для взаимоотношений.

А на уровне деловых контактов... Если Китай сегодня заинтересован в системе МДП, так это потому, что мы там побывали и провели определенную работу. Несколько лет ушло на то, чтобы в Китае по достоинству оценили преимущества системы МДП. И сегодня китайцы понимают, что концепцию «один пояс, один путь» будет крайне затруднительно реализовать без системы МДП. Таким образом, уровень контактов позволяет претворять в жизнь наши замыслы. И поскольку Ассоциация «БАМАП» является частью большой семьи МСАТ, мы можем представить белорусскую сторону высшим кругам власти, а также помочь наладить партнерские отношения с компаниями, уже существующими в Китае.



– Вы неоднократно упоминали о системе МДП. Нужно сказать, в своем развитии она переживает сегодня непростой период. С одной стороны, происходит расширение географического охвата системы, совершенствуются ее инструменты. С другой, так или иначе проявляющиеся на территории Российской Федерации ограничения сужают круг субъектов, которые желали бы применять ее в своей работе. Ряд стран, включая Беларусь, работают над созданием национальных гарантийных механизмов.

Каким, в связи с этим, Вам видится будущее гарантийных механизмов? Как «ужиться» на рынке международным и национальным транзитным системам?

– Я вижу будущее системы МДП очень и очень светлым. Уверен, мы сегодня не можем даже представить себе, насколько далеко в своем развитии пойдет этот гарантийный механизм. В разговоре об этом снова-таки не обойтись без упоминания Китая. Важно понимать, что практически 75 процентов товаров, лежащих сейчас на полках в магазинах в разных уголках мира, сделаны в Китае. И когда этот торговый гигант присоединится к Конвенции МДП 1975 г., он распространит ее и среди своих партнеров.

Таким образом, рынок стран, работающих с системой МДП, автоматически расширится за счет присоединения к ней Китая. Полагаю, это произойдет в Юго-Восточной Азии весьма быстро. У Китая есть серьезные проблемы в области торговли со странами этого региона – Камбоджей, Вьетнамом, Малайзией, Индонезией... Есть немало препятствий, которые не дают развиваться торговым отношениям так, как они могли бы. И система МДП решит многие проблемы. Не стоит забывать про Пакистан и Индию, о которых я уже говорил. Но все-таки самый мощный толчок развитию системы МДП даст Китай, ведь эта страна может оказать немалое влияние и на своих партнеров в Африке, а также на те страны, которые находятся на обоих американских континентах. Между тем, Канада и США уже являются подписантами Конвенции МДП 1975 г.

С целью обретения системой МДП еще большей привлекательности и эффективности мы сейчас работаем над

тем, чтобы она стала полностью цифровой. Это сыграет свою роль, в том числе, и для развития мультимодальных перевозок. И мы сможем достаточно быстро приспособить такую, электронную, систему МДП к перевозкам контейнеров, вне зависимости от того, будут ли они перевозиться автотранспортом, по железной дороге или морем.

Так что, самые яркие страницы истории системы МДП нам еще предстоит написать.

– Подтолкнет ли все это Россию отказаться от ограничений?

– Мне трудно отвечать за кого-либо другого, но если помыслить логически... Надеюсь, да. Пока, правда, некоторые действия российской стороны были лишены всякой логики... Россия делает то, что нужно России. И все-таки развитие многосторонней системы предполагает тот сценарий, о котором Вы говорите.

В настоящее время торговля становится все более глобальной, в ней участвуют многие стороны. И если при этом ориентироваться только на двусторонние торговые отношения, далеко продвинуться по торговой стезе не получится. Поэтому, надеюсь, все поправимо. И может случиться так, что спустя 20 лет люди, глядя на динамику развития системы МДП и видя падение показателей в нынешние годы, даже не смогут припомнить, почему это происходило.

А падение, конечно, есть. На пике, в 2007 году, у нас было задействовано 3,6 миллиона книжек МДП. Сейчас – меньше половины этого количества. Но в будущем мы можем дойти и до 30 миллионов книжек. И это – новые возможности для пользователей системы МДП.

– А что же национальные системы?

– Разумеется, они не исчезнут совсем. Они останутся. Не исключено, в дополнение к ним появятся еще какие-то другие, новые. Это в порядке вещей. Это – конкуренция, а конкуренции мы не боимся. Нельзя запрещать какой-либо продукт, у пользователя должно быть право выбора. Если транспортный оператор полагает, что для осуществления услуги предпочтительнее использовать национальную гарантийную систему, то у него должна быть такая возможность. То же самое могу ска-

зать и в отношении системы МДП. Это экономический момент. А нынешние действия России противоречат международному праву. Что, собственно, и признали ООН, Европейская экономическая комиссия ООН. Да и Высший Арбитражный суд России занял аналогичную позицию.

Выбор в любом случае за Россией. А мы пока сосредоточим свои основные усилия на том, чтобы дальше развивать систему МДП.

...Стоит ли сопоставлять между собой преимущества, которые дают национальные и международные системы? Не думаю. Яблоки, как говорят, нужно сравнивать с яблоками. Скажем, если во время перевозки что-то пойдет не так, мы знаем, какие меры будут приняты со стороны системы МДП для того, чтобы защитить таможенника и собственно самого перевозчика. Мы обобщаем подобный опыт, имеем данные по каждой стране, ежегодно в качестве отчета представляем их в Организацию Объединенных Наций.

С национальными системами не все столь однозначно и прозрачно... и средства защиты здесь не столь эффективные.

– Давайте поговорим о еще одном факторе эффективности. Уровень профессионализма работников становится одним из главных конкурентных преимуществ перевозчиков в борьбе за рынок. Уверен, происходящее Вам хорошо понятно, ведь Международная дорожная федерация в нынешнем году объявила Вас «Профессионалом года».

И все же, что Вы думаете о том, насколько важно быть профессионалом? Какой, по Вашему мнению, должна быть роль национальной ассоциации в решении вопросов подготовки кадров? Насколько современной представляется система профессиональной подготовки кадров для международных автоперевозок, созданная в Беларуси?

– Эти вопросы актуальны везде, не важно, в какой части мира вы их задаете. Обратите внимание: наш разговор, так или иначе, крутится вокруг кризисных ситуаций. Это – разные кризисы. Но могу вам сказать, что самый большой кризис на рынке международного транспорта – это... Да, нехватка профессиональных водителей.

Это очень «горячая» тема! Ведь от наличия в отрасли квалифицированных водителей зависит ни много ни мало... будущее автомобильного транспорта. Скажем, в Индии и Китае эти вопросы по мере глобализации торговли и всей экономики ставятся все острее. Водителей в этих странах тьма-тьмушая, а квалифицированных мало. И получается, не масштабы страны, не число жителей играет первостепенную роль, а то, какими знаниями и навыками, какими компетенциями обладают люди. Определяющими в современном мире являются профессионализм и качество услуг, которые вы можете предоставить. А обеспечить их можно через обучение, профессиональную подготовку.

...от наличия в отрасли квалифицированных водителей зависит ни много ни мало... будущее автомобильного транспорта. Скажем, в Индии и Китае эти вопросы по мере глобализации торговли и всей экономики ставятся все острее. Водителей в этих странах тьма-тьмушая, а квалифицированных мало. И получается, не масштабы страны, не число жителей играет первостепенную роль, а то, какими знаниями и навыками, какими компетенциями обладают люди. Определяющими в современном мире являются профессионализм и качество услуг, которые вы можете предоставить. А обеспечить их можно через обучение, профессиональную подготовку.

Уверен, расходы компаний на обучение сотрудников нельзя приравнивать к издержкам, расходам. Это – инвестиции! Профессиональная подготовка водительского состава и менеджеров предприятий служит залогом повышенной надежности, эффективности и безопасности.

Ассоциация «БАМАП» – одна из лучших национальных ассоциаций, которые входят в состав МСАТ. И, скажу больше... я бы хотел, чтобы все такие организации были похожи на нее. Я увидел здесь серьезный уровень профессионализма, целеустремленности и напористости...

Уверен, расходы компаний на обучение сотрудников нельзя приравнивать к издержкам, расходам. Это – инвестиции! Профессиональная подготовка водительского состава и менеджеров предприятий служит залогом повышенной надежности, эффективности и безопасности.

В этой связи я очень рад видеть ту инициативу, которую проявляет Ассоциация «БАМАП» с точки зрения подготовки водителей и менеджеров. Это говорит о том, что у Николая Борового, председателя ассоциации, и его команды хорошие перспективы на будущее. Вероятно, именно поэтому белорусские транспортные компании имеют сильные конкурентные преимущества по сравнению с многими своими иностранными коллегами. Эти вопросы настолько важны, что, если бы у меня спросили, что важнее для будущего автотранспорта – система МДП или надлежащая подготовка, я бы, не задумываясь, ответил: «Надлежащая профессиональная подготовка!».

Приведу простой пример. Вы знаете, кто такой Льюис Хэмилтон... Да, Формула-1. Так вот, представьте: если бы мы попросили гонщика сесть в разбитый автомобиль, пусть даже со спущенным колесом, и проехать по гоночной трассе, изрытой ямами и выбоинами, хотя бы один круг... Можете быть уверены, он сделал бы это! Потому, что он в высшей степени подготовленный водитель. Он знает, как справляться со сложностями. Но если посадить, объективно говоря, любого – меня или вас – в хороший автомобиль и открыть перед нами идеальную трассу... Не факт, что мы проехали бы хотя бы круг на скорости, как положено. Понимаете, о чем я говорю...

И в этом смысле, водителей, прошедших курс подготовки в учебном центре Ассоциации «БАМАП», пожалуй, можно назвать лучшими профессионалами, которые есть на рынке. Свою роль сыграл и тот фактор, что уровень обучения в Беларуси повысился до самых высоких международных стандартов за счет принятия стандартов Академии МСАТ. МСАТ, в свою очередь, постоянно совершенствует учебные программы, привносит в них изменения, чтобы отточить разные грани профессионализма водителей. Это и экологичное вождение, и безопасное вождение, и так далее. Нам всем, не важно, кто мы и чем занимаемся, необходимо профессиональное совершенствование.

В целом, по итогам нынешнего моего приезда в Беларусь, я могу сказать, что Ассоциация «БАМАП» – одна из лучших национальных ассоциаций, которые входят в состав МСАТ. И, скажу больше... я бы хотел, чтобы все такие организации были похожи на нее. Я увидел здесь серьезный уровень профессионализма, целеустремленности и напористости...

– 25 октября работники транспорта и дорожного хозяйства Беларуси отмечают свой профессиональный праздник – День автомобилиста и дорожника.

Что бы Вы хотели по этому случаю пожелать белорусским международным перевозчикам?

– (обращаясь к перевозчикам) Друзья, будьте оптимистами! Повышайте уровень своей профессиональной подготовки! Умейте видеть и использовать те возможности, которые перед вами открываются! И, разумеется, вы всегда можете рассчитывать на МСАТ...

**Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО,
фото автора.**

В материале также использована фотография, предоставленная пресс-службой Совета Министров Республики Беларусь. «Мир тяжелых моторов» (№ 19, 2015 г.)



НАДО СТРОИТЬ ЛОГИСТИКУ, а мы строим планы

Логистика пока еще не стала конкурентным преимуществом большинства отечественных предприятий. Предприятия по-прежнему живут как в эпоху «плановой экономики», т.е. планируют рост объемов производства, но не имеют четко выстроенной системы логистики. Однако мало того, что эта эпоха уже давно миновала, так еще и конкуренция между компаниями теперь совсем другая. На современных рынках в конкурентную борьбу вступают не столько товары, сколько их цепи поставок...

Научиться считать!

Время бурного роста потребления прошло, маржинальность большинства бизнесов начала падать, а компании, нацеленные на выживание, вынуждены обращать пристальное внимание на структуру своих затрат, в т.ч. логистических, а также задуматься над тем, как их сократить. Ведь сегодня цена продажи большей части товаров и услуг ограничена конкуренцией, которая практически во всех сегментах рынка становится все более жесткой. И чтобы бизнес оставался рентабельным, компаниям придется учиться не только считать затраты, но и управлять ими, выстраивать правильно бизнес-процессы и т.д. Государственные предприятия и вовсе пытаются лоббировать свои интересы, ища поддержки в министерствах и ведомствах... Так как же построить рыночную экономику в этом случае? Или мы так и будем жить директивно, в ручном режиме управляя предприятием, ежегодно переписывая бизнес-план и не добавляя в него ничего нового?!

На современных рынках в конкурентную борьбу вступают уже не столько товары, сколько цепи поставок. Эпоха конкуренции отдельных компаний сменилась эпохой конкуренции их цепей поставок. **«Collaborate to compete»** – **«взаимодействовать, чтобы конку-**

рировать» – именно этот принцип является одним из основополагающих для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках. Кроме того, все большую роль в логистике играют информационная и IT-составляющая.

Многие специалисты-практики, имеющие значительный опыт работы в логистике, со мной, думаю, согласятся: изобретать велосипед в логистике нету смысла, так же, как и выдумывать новые сервисы или программные продукты, а достаточно лишь адаптировать лучшие отечественные и зарубежные практики к деятельности компании, т.е. использовать инструмент **бенчмаркинга**. Однако широко известный афоризм «Хочешь построить эффективную систему логистики – построй ее сам» останется, видимо, актуальным еще на долгие годы.

Мы собрали сегодня воедино экспертные мнения руководителей известных в нашей стране компаний, чтобы максимально откровенно поговорить о важной и остро актуальной для Беларуси проблеме – развитии логистики.

С точки зрения Василия Копытко, директора ОДО «Современные логистические системы», зачем создавать то, что уже создано? «Мы создали универсальное решение по поиску грузов и транспорта – Белорусский портал грузоперевозок Transinfo.by, а на базе уже созданного портала разработали тендерную платформу по загрузкам для ООО «Евроторг» (<http://eurotorg.transinfo.by/>). Мы предлагаем и другим крупным компаниям-грузовладельцам и всем заинтересованным создать тендерную платформу по загрузкам, что поможет построить процессы управления транспортом прозрачно...»

Дмитрий Червяков, заместитель директора по логистическому сервису ООО «Кэпитал Логистик», добавляет: в случае если есть проблема с нехваткой складских площадей, обязательно поступит предложение увеличить их, нанять дополнительный персонал, закупить технику, оборудование, т.е. пойти привычным экстенсивным путем. Если есть проблема с ростом затрат, обязательно начнем сокращать грузчиков, комплектовщиков, кладовщиков. Однако о повышении эффективности работы склада, оптимизации складских процессов, синхронизации всей цепи поставок почти никто не вспоминает – ведь есть «простые и быстрые решения». Но результативны ли они? Необходимо избавляться от

«Мы создали универсальное решение по поиску грузов и транспорта – Белорусский портал грузоперевозок Transinfo.by, а на базе уже созданного портала разработали тендерную платформу по загрузкам для ООО «Евроторг» (<http://eurotorg.transinfo.by/>). Мы предлагаем и другим крупным компаниям-грузовладельцам и всем заинтересованным создать тендерную платформу по загрузкам, что поможет построить процессы управления транспортом прозрачно...»

шаблонного мышления и учиться управлять цепочками поставок, просчитывать маржинальность дохода в цепи поставок, синхронизировать потоки, управлять спросом, разрабатывать эффективные логистические стратегии, строить логистические системы и их моделировать, оптимизировать не только отдельные бизнес-процессы, но и делать это системно в рамках всей цепочки поставок, согласовывая деятельность функциональных подразделений компании и эффективно взаимодействуя в цепи поставок с поставщиками и логистическими посредниками.

Государственный сектор уступает частному...

По оценкам экспертов, только лишь **3% (!)** государственных предприятий эффективно построили логистику, среди частных компаний – **35%** имеют выстроенные логистические цепочки. Так в чем же суть такого расхождения?

По мнению Дениса Авраменко, заместителя директора по логистике ООО «Электросервис и Ко» (сеть магазинов «Электросила»), построение эффективной логистической системы – это не год и не два, это постоянная работа по оптимизации затрат, выявлению узких мест. Компания разработала и утвердила на уровне руководства логистическую стратегию на 3 года, которая была согласована с бизнес-планом компании и обеспечена финансово, создала службу логистики с единым управлением, разрабатывала и внедряла все программные решения собственными силами. До автоматизации любого участка работы предельно определялась наиболее эффективная технология, четко прописывались все бизнес-процессы исполнения каждой операции. Вследствие такого подхода вероятность достижения результата значительно повышается.

Многие проекты, реализованные ООО «Электросервис и Ко», действительно позволили оптимизировать логистические затраты. Так, внедрение проверки скомплектованных заказов сканерами штрих-кодов (а затем терминалами сбора данных) привело к ускорению отгрузки в несколько раз, многократному уменьшению количества ошибок при отпуске товара, значительно повышению производительности труда персонала склада на этом участке. Чтобы увязать работу склада со всеми службами, был внедрен модуль по планированию



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

и управлению заданиями по приходу и отгрузке товара, в результате чего загрузка склада стала более равномерной, появилась возможность регулировать объем и количество заданий, исходящих от разных подразделений компании. Но наиболее заметный эффект получен благодаря переезду на новый склад. При этом была найдена площадка строящегося склада, и арендодатель изначально согласовывал все технические решения с будущим арендатором. В свою очередь, ООО «Электросервис и Ко» предоставила свою технологию, спланировала освещение, стеллажную систему, места зарядки электротехники, провела четкое зонирование склада. Это позволило получить компании качественно новый склад, увеличить скорость приемки и отгрузки товара многократно, повысить плотность хранения, использовать адаптированную для выбранной технологии складскую технику.

Чтобы понять, что в компании не так, где есть слабые места, которые можно исправить, нужно провести логистический аудит. Любой логистический аудит можно провести как внутренними силами компании, так и с участием внешних экспертов. **Как утверждает Игорь Сорока, заместитель директора по логистике ООО «Смартон» (специализируется на продаже канцелярских**



Игорь СОРОКА, заместитель директора по логистике ООО «Смартон»

товаров), у компании накопилось большое количество вопросов, на которые необходимо было получить ответы. Именно поэтому был проведен логистический аудит. Перед компанией стояла амбициозная задача: резко увеличить объем продаж (до 50%). При этом нужно было понять, как дорого компании обойдется логистика и есть ли у нее для этого необходимые ресурсы.

Было проанализировано 19 разных материальных потоков, которые в последующем были объединены в понятную и эффективную систему. Принцип выстраивания этих потоков был следующим: наиболее популярные товары располагались ближе к выгрузке со склада. Так, например, резко сократилось время отгрузки наиболее популярного товара – карандашей. Следующий принцип организации рабочего пространства склада – отдельное размещение самых дорогих товаров с дополнительными мерами безопасности. Кроме того, компания пришла к выводу, что даже без внедрения системы управления складом (WMS) или каких-то других автоматизированных систем учета можно значительно увеличить эффективность работы склада, изменив технологию контроля и учета движения товаров.

Были также выявлены проблемы в организации работы персонала склада. Так, «переработки» 60 сотрудников склада только за два месяца достигли 1500 часов. После проведения четкого хронометража

складских операций и определения времени, необходимого для выполнения каждой из них, «переработки» значительно сократились и теперь не превышают суммарно 100 часов в месяц для всего персонала.

А как же обстоят дела на предприятиях государственного сектора? Приходится констатировать, что только единицы выстроили эффективную логистику, остальные предпочитают «писать планы», пытаясь затем их выполнять, но при этом не обращая внимания на логистику. Не имея достаточно эффективного собственника, построить логистику весьма сложно. И руководителям государственных предприятий пора, очевидно, всерьез задуматься над этим.

Государственный сектор в нашей стране значительный, однако, так и не создана до сей поры система распределения товаров через логистических операторов, которые бы владели складскими площадями, транспортом. Многочисленные оптовые базы так и остались «базами», никто не позаботился об их реформировании в логистические центры. Безусловно, все это требует значительных финансовых средств на модернизацию старой инфраструктуры.

Снова предоставим слово Дмитрию Червякову (ООО «Кэпитал Логистик»): «Можно было бы, например, собрать на одном складе «Коммунарку», «Красный пиццевик», «Спартак», «Ивкон» и др. предприятия с ассортиментом данной группы товаров (кондитерские изделия). В этом случае мы получили бы как минимум экономию на транспортных затратах. Ведь развоз и дистрибуцию по розничным точкам печенья и конфет можно планировать одним потоком. Именно такую практику сегодня мы используем: производители делят транспортные расходы между собой, да и розничным сетям выгодно разгрузить одну машину с товарами разных поставщиков, а не разгружать машины каждого поставщика в отдельности. И это тоже логистика! Но пока об этом никто не задумывается, каждый сам планирует, где хранить, как доставить, неся затраты на логистику, и довольно немалые...».

Наверное, поэтому те же поляки, приезжающие в Беларусь, недоумевают, как можно работать на склад, а не на потребителя? Тот же завод **Farmtrac Tractors Europe недалеко от Люблина (Польша)** производит в месяц столько тракторов, к примеру, сколько может реализовать в соответствии с ранее заключенными контрактами. Тракторы

на складе стоят только в случае накопления определенной партии к определенной дате, в иных случаях запасов готовой продукции вообще нет. А мы набиваем склады готовой продукцией, да еще и сомнительного качества, и потом думаем, как ее продать. А не можем продать – просим поддержки у родного государства для «расторговывания» складов. Разве это цивилизованное построение рынка?! Но в одночасье перестроиться, конечно, не получится...

А изучал кто-нибудь, как построена логистика в наших многочисленных лесхозах? Такое ощущение, что там логистики нет вообще, и никто деньги не считает, хотя ресурс – государственный. А что делать с деревообрабатывающей отраслью? Этот вопрос до сих пор не решен. Так и хочется сказать: где же наши ученые, которыми всегда славилась Беларусь? Ведь для защиты диссертаций недостаточно исследований на бумаге, нужны еще и реальные результаты, полученные на предприятиях реального сектора экономики. Складывается впечатление, что логистикой комплексно как научным направлением никто серьезно не озабочен, не говоря уже о реальных практикоориентированных работах.

Развиваем электронную торговлю, а вместе с ней и логистику

В последнее время активно развивается электронная торговля. **Рост электронной торговли (e-commerce) влечет за собой также быстрое развитие индустрии интернет-платежей и логистики.** Драйверами рынка e-commerce в мире остаются две группы товаров – одежда и обувь, а также электроника и компьютеры. Прогнозируется, что в ближайшем будущем рост продемонстрируют такие сегменты, как еда и напитки, а также автомобильные запчасти. Стремительно электронная торговля развивается в ЕС. В 2014 г. 21% европейцев просматривали Интернет в поисках соответствующих товаров, а время от времени что-то покупает 26% из них. Электронная коммерция в Китае растет значительно быстрее торговой отрасли в целом. К примеру, объем розничной торговли в Китае в 2014 году увеличился лишь на 12 %, составив 4,23 трлн долл. Что касается Беларуси, то рынок e-commerce может совершить революцию в розничных продажах уже в ближайшие годы.

Уже сегодня в Беларуси есть все необходимые технологии для того, чтобы





Андрюс ЮВКО, директор IT-компания 4logist.com (ОДО «Голден Скай»)

полностью обеспечить запросы как продавцов, так и покупателей в сфере электронной коммерции. Рынок e-commerce – один из самых быстрорастущих в стране. Ежегодно он прирастает на 15-20%. В 2015 году ошутимый толчок ему дал «Евроопт», организовав возможность приобретения продуктов через Интернет.

В то же время большинство услуг, которые в Беларуси относят к e-commerce, на самом деле являются «неполноценными». Около миллиона белорусов совершают покупки в Интернете. Но большая часть из них совершает выбор товара в Интернете, а саму покупку – оф-

флайн и чаще всего платят наличными курьеру. Лишь 17% покупателей расплачиваются карточкой непосредственно на сайте продавца. Тем не менее, белорусский рынок близок к прорыву: преодолению недостатка информации об организации платежей на сайте для продавцов и «взятию» психологического барьера у покупателей.

Однако, как подчеркивает Ювко Андрюс, директор IT-компания 4logist.com (ОДО «Голден Скай»), сдерживающим фактором активного развития в Беларуси e-commerce является низкий уровень автоматизации логистики белорусских компаний. Если на экране компьютера открывается табличка Excel, в которую сотрудники вносят какие-то данные, – это уже считается достижением. Многие предприятия в какой-то степени автоматизированы, имеют информационные системы, имеют собственные IT-подразделения, решающие собственные задачи по автоматизации. Но у большинства компаний есть только отдельные информационные блоки, не связанные воедино, которые обслуживают определенные отделы или бизнес-процессы, т.е. нет внутренней синхронизации данных и, как следствие, бизнес-процессов. Грамотное использование различных специализированных программных продуктов может существенно повысить эффективность логистических процессов и логистики в целом. Наша компания, реализующая на белорусском рынке CRM-систему для транспортно-экспедиционных компаний на базе облачных технологий, также столкнулась с неготовностью большинства компаний внедрять современные технологии, а также с недоверием к облачным сервисам...

К каким же выводам мы пришли? Думаю, это очевидно. Давайте вместе строить в нашей стране реальную логистику, а не бумажные планы, ведь если мы этого не сделаем, движения вперед не будет. Ни на отдельном предприятии, ни в стране в целом. Ведь логистика – это требование нашего времени. И бизнес, чего греха таить, очень часто находится под угрозой развала именно из-за отсутствия в компании нормально построенной логистики.

Не допустить этого развала – наше общее дело.

Дмитрий КУРОЧКИН,
фото автора.

Е-COMMERCE В БЕЛАРУСИ

Динамика роста рынка e-commerce в Беларуси не только сохранится. Он будет расти еще быстрее. В ближайшее время доля e-commerce в товарообороте вырастет с 1,5 % как минимум до 3%, а к 2020 году достигнет отметки в 10%. А процент людей, расплачивающихся карточкой на сайте, приблизится к отметке в 50%. Развитие e-commerce подтолкнет и развитие логистики.

Самое синее в мире, Черное море мое...

Итоги международного Черноморского транспортного форума–2015

Второй раз в текущем году гостеприимная Одесса стала центром международного транспортного мероприятия. О XIV Международной транспортной неделе, выставке-конференции «ИНТЕР-транспорт», прошедшей в начале июня в Одессе, «TIR» рассказывал совсем недавно, в июльском номере. В октябре же одесский морвокзал вновь стал площадкой для не менее важного события – международного Черноморского транспортного форума–2015, которое, конечно, мы никак не могли обойти вниманием.

В мероприятиях, состоявшихся в рамках форума, приняли участие представители министерств и ведомств, международных организаций, ведущих украинских логистических компаний, а также компаний из стран ЕС, СНГ и государств причерноморского бассейна. Брендом, представившим на форуме Республику Беларусь, стал портал грузоперевозок www.transinfo.by.



Семь в одном

В этом году форум объединил в себе 17-ю Международную выставку по транспорту и логистике «ТрансУкраина-2015», международную выставку «ТрансРэйл Украина-2015», специализированную выставку «Коммерческий и муниципальный транспорт-2015», 12-ю Международную выставку по судоходству, судостроению и развитию портов «Одесса-2015» и 18-ю Международную конференцию по транспорту и логистике «Развитие рынка транспортных услуг в Украине в условиях интеграции в европейскую и международные транспортные системы». В рамках мероприятия также прошел международный экономический форум «Украина и мир: новый диалог».

Они делают транспортный бизнес современным

Непосредственное участие в выставке принимали представители ведущих логистических и транспортных компаний Украины, крупных трейдеров, ассоциаций контейнерных линий, производителей, информационно-аналитических изданий и транспортных сайтов, портов, турфирм, профильных вузов – всех тех организаций, без которых существование транспортного бизнеса было бы в современном виде невозможным. Участниками мероприятий стали высокопоставленные чиновники Украины и стран Причерноморья, а также советники европейских управленческих организаций, директора разных уровней ассоциаций портов, контейнерных линий, председатели профильных федераций, инженеры и конструкторы, эксперты и транспортные юристы. На стендах выставки были широко экспонированы наглядные материалы.

С приветственной речью к гостям форума обратились замминистра инфраструктуры Украины Юрий Васьюк, советник европейской комиссии по поддержке Украины г-н Ben van Houtte, государственный секретарь Министерства транспорта и дорожной инфраструктуры Республики Молдова Олег Тофилат и другие высокопоставленные делегаты.

Порой стоит прогибаться под изменчивый мир...

В изменяющемся мире трансформируются торговые пути и, соответственно, перевозки. О транспортном комплексе Украины в системе международных сообщений шла речь в первой секции конференции «Развитие рынка транспортных услуг в Украине в условиях интеграции в европейскую и международные транспортные системы». Исполнительный директор Ассоциации портов Черного и Азовского морей BASPA Георгий Токман рассказал о проблемах функционирования транспортной системы черноморского региона, путях их развития и совершенствования.

Выгодное транзитное расположение Украины между Европой и Россией нивелируется торговой войной, спровоцированной проблемой Крыма. Если раньше южная соседка была в центре транспортных потоков между Европой, странами Причерноморья и Таможенного союза, то теперь она оказалась на окраине двух противоборствующих лагерей. Посему акцент форума был сделан явно на потенциале портов Украины. А для Беларуси украинские порты остаются интермодальным транзитным узлом. Кроме этого, Украину многие европейские страны рассматривают как партнера не только в морских, но и в речных перевозках, а также в перевозках



«река-море». Именно это обсуждалось во второй секции конференции. Особо любопытен был доклад заместителя директора, кандидата технических наук, член-корреспондента НАН Украины Александра Яценко «Пути использования опыта стран ЕС в развитии судоходства на принципах государственно-частного партнерства». В его выступлении, в частности, шла речь о современном состоянии судоходства по внутренним водным путям в странах ЕС. Была кратко намечена стратегия развития украинского речного судоходства. Логическим продолжением этой темы стал доклад заместителя директора Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины Алексея Котлубая «Перспективы участия Украины в речном судоходстве Евросоюза». Предлагалось, в частности, использовать опыт европейских стран, привлечь иностранный и отечественный капитал, упростить законодательные препоны и оптимизировать логистику. При этом положительным моментом видится подписание Украиной Соглашения об ассоциации с Евросоюзом – самым перспективным экономическим партнером и масштабным рынком сбыта. Впрочем, о перспективах говорить еще слишком рано, считает генеральный директор First DDSG Logistics Holding GmbH Вячеслав Вдовиченко. Он уверен, что после потери ресурсов Донбасса (металла, угля) и рынка сбыта промышленного производства, ориентированного в основном на Россию, снизился грузопоток, а следовательно, уровень перевозок, что, безусловно, не внушает оптимизма. Кульминацией доклада стала реплика: «С украинскими портами сейчас работают либо от безысходности, либо случайно». И такая точка зрения вызвала жаркую полемику с Александром Яценко.

Логичным продолжением предыдущего выступления стал доклад кандидата экономических наук Веры Барышниковой и кандидата физико-математических наук Дмитрия Дойкова «О необходимости развития short sea shipping в Украине», основным лейтмотивом которого стала тема перевозок морем на короткие расстояния. Выступающие отметили, что ресурсы этих перевозок освоены всего на 7%, и, кроме того, скупо использованы ресурсы перевозок «река-море». Особо была подчеркнута необходимость углубления русла рек и модернизации флота.





Речные пути из Украины в Европу и Беларусь

Интерес вызвал также проект многоцелевого судоходно-ирригационного канала Дунай – Днестровский лиман – Аджалыкский лиман – порт Южный, представленный Вадимом Угрехелидзе. Канал соединит маршрут следования по речной системе девяти европейских государств Дунайского бассейна (Германия, Австрия, Словакия, Сербия, Хорватия, Венгрия, Румыния, Болгария, Молдова) с речной системой центральной Украины. Кроме этого, обсуждалась стратегия восстановления водного пути E-40 на участке Днепр–Висла из Гданьска в Варшаву и далее в Брест и Пинск. Некоторые части водного пути Беларуси, Польши и Украины входят в список важных стратегических «узких» мест и недостаточно развитых звеньев в сети водных путей, которые препятствуют развитию водного транспорта не только в приграничных районах Польши, Беларуси и Украины, но и в Европе в целом, отметила вице-президент Украинской логистической ассоциации, представитель Украины в Европейской логистической ассоциации Анна Калмыкова.

К слову, вопрос о восстановлении водного пути E-40 Днепр–Висла, включенный в Национальную программу развития внутренних и морских перевозок Республики Беларусь на период 2011-2015 гг., предусматривает мероприятия, направленные на интеграцию существующих внутренних водных путей. И Беларусь, и Украина в 1996 году подписали Европейское соглашение о важнейших внутренних водных путях международного значения (AGN). Эта инициатива пока не нашла поддержки у Польши, и проект отмечен как требующий дальнейшего исследования. Реализация проекта намечена в перспективе, вплоть до 2047 года.

Не секрет, что речные перевозки имеют ряд преимуществ перед автомобильными и железнодорожными. В первую очередь, водные пути не требуют постоянного ремонта, как автомобильные дороги, позволяют использовать течение, а также одновременную перевозку грузов и пассажиров. Именно эти факторы помогают значительно снизить затраты на транспортировку.

Кроме вопросов, касающихся водного транспорта, в рамках форума прошли конференции по экономическим и экологическим вопросам перевозок грузов. Основное внимание здесь было направлено на украинский экспорт, а также на упрощение его обслуживания на законодательном уровне. В качестве основного вектора рассматривалось приведение норм и стандартов в соответствие с европейскими.

Большой интерес вызвал открытый форум «Украина и мир: новый диалог», где были рассмотрены актуальные вопросы экономики и инвестирования, соответствия требованиям к обеспечению безопасности агро- и пищевой продукции при производстве и транспортировке ее на внешние рынки, а также особенности стандартизации и сертификации.

Подведем итоги

Украина остается важным транспортным партнером и транзитным порталом для Республики Беларусь. Порты Украины успешно конкурируют с портами стран Прибалтики. При этом важным фактором является то, что Черное море практически не замерзает, а автодорожные магистрали, ведущие от портов Одессы и Николаева, находятся в довольно удовлетворительном состоянии.

Что касается международного Черноморского транспортного форума-2015, то в целом атмосфера здесь была такой же теплой, как и одесская погода конца октября в этом году. И я покидал чудесный город у моря с надеждой на то, что завершившийся форум станет еще одним шагом к восстановлению и дальнейшему развитию сотрудничества между Украиной и Беларусью в сфере международных грузоперевозок.

Дмитрий ТИМОШЕНКО,
фото автора.

Грузоперевозки по воде: реалии и перспективы

Внутренний водный транспорт – неотъемлемая составляющая транспортного комплекса Беларуси, но нынешние объемы перевозимых грузов не идут ни в какое сравнение с потенциально возможными. Для сравнения: в Западной Европе с ее развитой сетью водных путей по воде перевозится до 30% объема всех грузов. В нашей стране эта цифра – менее 1%. Существует ряд грузов, доставка которых может осуществляться только водным транспортом, – это тяжеловесные и крупногабаритные грузы. Например, по реке доставляются грузы для белорусской АЭС и нефтеперерабатывающих заводов.



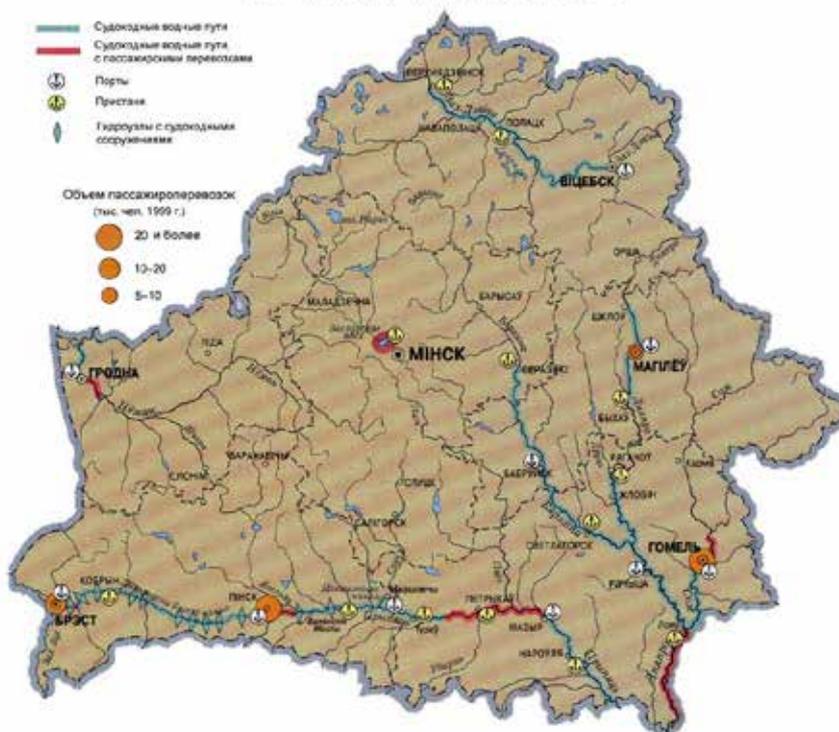
Начнем со справочной информации. Инфраструктура внутреннего водного транспорта Беларуси включает в себя внутренние водные пути, протяженность которых около 1700 км. В стране десять речных портов и пристаней, три предприятия водных путей и один судостроительно-судоремонтный завод.

Судоходство в республике осуществляется по рекам Днепр, Припять, Сож, Березина, Западная Двина, Неман и по Днепро-Бугскому каналу. Речные порты находятся в крупных городах: Брест, Пинск, Микашевичи, Мозырь, Гомель, Речица, Могилев, Бобруйск, Гродно и

гидротехнических сооружений, прежде всего шлюзов Днепро-Бугского канала.

Географическое расположение рек в Беларуси предопределяет развитие внутреннего водного транспорта, прежде всего, в южной части страны. Днепро-Бугский канал, реки Пина и Припять – часть водного пути международного значения Е-40, который соединяет Балтийское и Черное моря. При этом водные пути, расположенные на территории Польши, практически не судоходны, то есть перевозить грузы можно лишь по части водного пути Е-40, а именно по участку от Бреста до Херсона.

РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ



ИСТОЧНИК: Национальный Атлас Беларуси, Минск 2002.

Витебск. Провозная и пропускная способности указанной инфраструктуры позволяют перевозить до 15 млн тонн грузов ежегодно.

Без модернизации не поплывем

Весь комплекс инфраструктурных объектов был сформирован еще в советские времена и сейчас требует модернизации с учетом современных требований, которые предъявляет рынок перевозок. В отрасли есть ряд проблем. Это состояние внутренних водных путей, а также ограниченная портовая инфраструктура, состояние судоходных

В текущем году международным консорциумом разрабатывается технико-экономическое обоснование необходимости восстановления всего международного водного пути Е-40 от Гданьска до Херсона, и по результатам проводимых исследований будет принято решение о целесообразности его восстановления.

Несмотря на пригодность пути от Бреста до Херсона, на данном участке имеется целый ряд так называемых «узких мест», препятствующих организации экономически выгодного судоходства. Прежде всего, это неразвитость внутренних водных путей. В связи с

ежегодным недофинансированием мероприятий по поддержанию требуемых габаритов судового пути на некоторых участках рек отсутствует возможность использования полной грузоподъемности транспортных судов. Требуется проводить путевые работы: дноуглубление, дноочистение и другие.

Ситуация усугубляется в маловодные годы, каким стал 2014-й и, особенно, нынешний 2015 год, когда из-за отсутствия воды практически остановилось судоходство по рекам Припять, Березина, Сож и Днепр. Для устранения негативного влияния низких уровней воды на реке Припять необходимо построить комплекс из семи низконапорных гидроузлов ниже города Пинск.

Что уже делается?

Предприятия водных путей Беларуси приступили к выполнению так называемых выправительных работ. Стоит задача минимизировать негативные явления, связанные с падением уровней на свободных, то есть не зарегулированных гидротехническими сооружениями, реках. Мероприятия включают в себя строительство капитальных выправительных сооружений (струенаправляющих дамб) в комплексе с берегоукрепительными работами.

Возведение таких сооружений позволяет обеспечить направление русла реки в требуемое место, и река сама углубляет необходимый участок фарватера. Стоит отметить, что в местах, оборудованных струенаправляющими дамбами, практически не требуется выполнения работ по дноуглублению, что позволяет экономить средства. Сейчас разрабатываются планы по регулированию русла реки Припять. Для оптимизации судоходных условий необходимо построить струенаправляющие дамбы на 17 проблемных участках.

Вторым «узким местом» на участке Брест–граница Украины является состояние гидротехнических сооружений Днепро-Бугского канала. Большинство шлюзов канала были построены еще в середине прошлого века и сейчас требуют реконструкции. Некоторые шлюзы выполнены из деревянных конструкций, представляя опасность для окружающих районов в случае их разрушения.

К 2015 году реконструирован западный склон Днепро-Бугского канала, это гидроузлы Новосады, Кобрин, Тришин



Шлюз на Днепро-Бугском канале

и Залузь а также гидроузел Дубой, расположенный на восточном склоне. Шлюзы отвечают всем современным требованиям безопасности, камеры шлюзов имеет длину 120 метров и ширину 12 метров, что соответствует Va (пятому А) классу водного пути по Европейской классификации.

До 2020 года предполагается выполнить реконструкцию всех гидротехнических сооружений восточного склона Днепро-Бугского канала. Как ожидается, также будут устранены имеющиеся «узкие места» на участке от Бреста до границы с Украиной на реке Припять. Эти мероприятия намечены в рамках подпрограммы «Развитие внутреннего водного и морского транспорта» Государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь.



Река Сож

Приграничье

В настоящее время существуют ограничения по использованию приграничной инфраструктуры. Граница с Украиной фактически делит водные пути республики на два несвязанных бассейна. В соответствии с межправительственным соглашением о судоходстве между Республикой Беларусь и Украиной участки водных путей на реке Припять ниже переката Усов и реке Днепр ниже поселка Любеч обслуживаются украинской стороной. При этом дноуглубительные работы представителями Украины практически не выполнялись с начала девяностых годов. Как не сложно догадаться, ситуация негативно отражается на осуществлении международных перевозок грузов.

С 30 сентября по 1 октября 2015 года во Львове проходило восьмое заседание украинско-белорусской рабочей группы по вопросам транспорта. В ходе переговоров обсуждался, в том числе, и вопрос о выполнении дноуглубительных работ на вышеуказанных участках. Стороны договорились, что в подготовительный период навигации 2016 года белорусские и украинские предприятия водных путей совместно выполнят необходимый объем работ по дноуглублению.

Наличие необходимых глубин на участке реки Днепр ниже поселка Любеч имеет большое значение для Бе-

ларуси. Здесь, на границе с Украиной и на небольшом удалении от Киевского водохранилища на глубоководном участке реки Днепр в районе поселка Нижние Жары предполагается строительство терминального комплекса.

Глубина судового хода на участке Нижние Жары-Херсон позволяет осуществлять заход судов смешанного («река-море») класса плавания. Такое судно, загрузившись на территории республики, сможет доставить груз в страны Европы, Азии и Африки. Стоит отметить, что такому судну не требуются дополнительные перевалки в морских портах, что снижает стоимость доставки.

В настоящее время в районе поселка Нижние Жары отсутствует какая-либо портовая инфраструктуры. Строительство терминала предполагается осуществить за счет привлечения средств инвесторов.

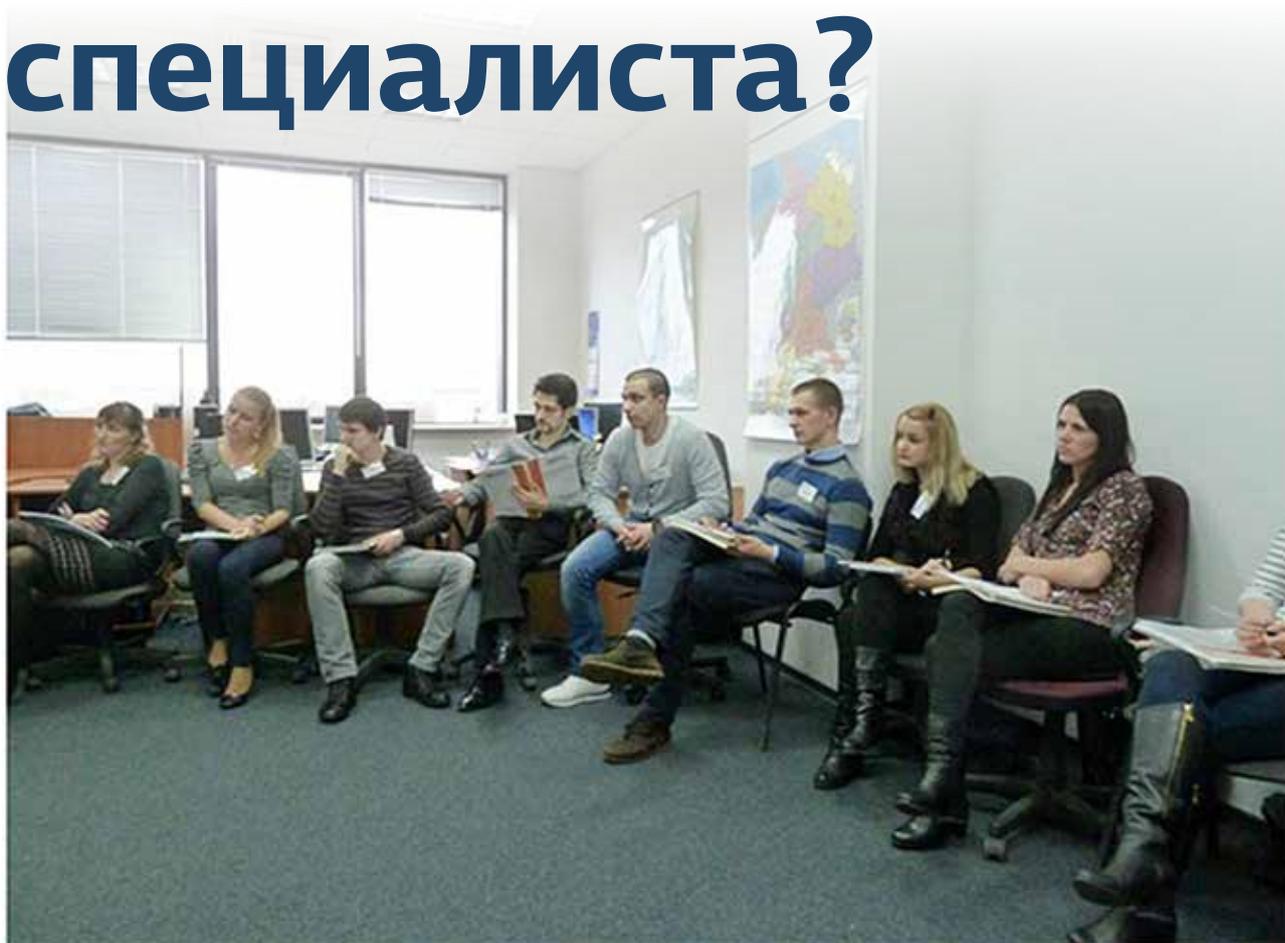
Проблемным вопросом остается и портовая инфраструктура, в частности, перегрузочное оборудование. В речных портах нашей страны работают портальные краны грузоподъемностью 5 и 10 тонн, также перегрузка осуществляется плавучими кранами грузоподъемностью 5 тонн. В европейских же странах в последнее время широко развивается перевозка контейнеров и танк-контейнеров речным транспортом.

Появление современного высокопроизводительного оборудования в наших речных портах позволит расширить номенклатуру перевозимых грузов. Проектом подпрограммы «Развитие внутреннего водного и морского транспорта» предполагается обновление портовой перегрузочной техники. Для осуществления перевозок нефтепродуктов во внутривнутриреспубликанских и внешнеторговых направлениях предполагается создание в речных портах участков для временного хранения нефтепродуктов. В речном порту Мозырь есть терминал, позволяющий осуществлять загрузку нефтеналивных судов непосредственно из железнодорожных цистерн.

Одним словом, Беларусь обладает необходимой инфраструктурой для осуществления перевозок грузов водным транспортом, но инфраструктура требует глубокой модернизации.

Петр ВАСИЛЬЕВ,
фото из открытых источников.

Как подготовить нужного специалиста?



Сегодня темой рубрики «Кадры решают всё» является качественное образование в сфере международных перевозок. В нынешних непростых реалиях каждый здравомыслящий руководитель предприятия пытается не допускать ошибок и обязательно анализирует их, если уж ошибок не удалось избежать. Ведь любая ошибка, как правило, приводит к финансовым потерям. И именно сейчас, если мы хотим, чтобы бизнес успешно пережил очередной кризис и остался на плаву, приходится считать каждую копейку.

Никто не станет, думаю, спорить, что подавляющее большинство ошибок допускается из-за отсутствия знаний. Разобравшись в причинах ошибок, руководитель понимает: несмотря на то, что заработная плата образованного и квалифицированного сотрудника заметно возрастает, однако, эта сумма все же меньше, чем размер убытков, причиненных действиями непрофессионала...



Мой 20-летний практический опыт в транспортной сфере еще несколько лет назад заставил меня обратить более пристальное внимание на проблему профессиональной подготовки кадров в отрасли. В итоге мне пришлось дополнительно освоить профессию преподавателя. Как говорится, хочешь сделать что-либо хорошо – делай это сам.

И сегодня я постараюсь изложить свое видение проблемы подготовки кадров именно с позиции, в первую очередь, практика, которому в ежедневной работе нужны качественно подготовленные кадры, а также с точки зрения преподавателя, обеспечивающего эту подготовку.

Вопрос недостаточной подготовки специалистов-транспортников поднимается уже на протяжении десятилетий. Практически на всех транспортных форумах, съездах, собраниях и совещаниях затрагивается эта тема, и даже предпринимаются какие-то меры. Но из года в год эта проблема не решается и даже не становится менее острой, что свидетельствует о явной неэффективности прилагаемых усилий.

Кадры всякие нужны, кадры всякие важны...

Давайте разберемся, в каких именно специальностях наиболее остро ощущается нехватка? Я бы выделил такие: **водитель-международник, экспе-**

дитор и специалист по продажам транспортных и логистических услуг.

Начнем с **водителей-международников**. Что сразу бросается в глаза – это отсутствие молодежи. Подготовку по этой специальности начали осуществлять профессионально-технические лицеи и колледжи. И первый вопрос – возрастной ценз. Международнику в подавляющем большинстве случаев необходимо быть не моложе **21 года**. Как правило, к этому возрасту люди уже работают и зарабатывают. Идти учиться и получать только стипендию в наши дни нелогично. Второй вопрос: кто преподает? Зачастую это преподаватель, которые вчера вел автодело или какую-либо иную дисциплину...

При всем уважении к коллегам, тем не менее, должен спросить: кто из них реально знает, что творится на практике в рейсе, с какими ситуациями сталкивается водитель-международник? Еще один вариант – получить свидетельство водителя-международника в учебных центрах ассоциаций «БАМАП» или «БАМЭ». Но и здесь есть свои проблемы. Ведь отведенных 1-2 недель для подготовки водителя катастрофически не хватает. Такой сокращенный курс годится только для опытных водителей-международников, которые приходят для переподготовки один раз в 5 лет.

Для новичка этого катастрофически недостаточно! Предлагаемый курс подразумевает только получение теоретических знаний, а практика отсутствует.

А потом, придя на предприятие, молодой водитель может рассчитывать только на короткую стажировку в течение 1-2 рейсов, после которой – вперед, в самостоятельный рейс! Стажировка же происходит по принципу «сиди-смотри-делай, как я». Почему и для чего следует делать так, а не иначе, стажеру никто не объяснит. А все потому, что стажер – это лишняя «нагрузка» для водителя-наставника, к тому же доплаты за наставничество практически нет, а забот добавляется

Следующая категория – **экспедиторы**. Или, как сейчас их еще называют, **оперативники**, которые ведут загрузку. Это уже специалисты с высшим образованием, и ряд вузов готовит их по специальности «транспортная логистика». Мое личное впечатление о выпускниках в целом положительное, это умные, образованные ребята и девушки, но вот только одно – они не готовы к практической работе!

При этом молодые специалисты неплохо знают теорию. Но мне как руководителю предприятия нужен оперативник, который может самостоятельно оформить СМР-накладную, объяснить водителю, как правильно заполнить дозвол, проверить товаросопроводительные документы или сделать разбивку по кодам! А дипломированные выпускники зачастую обладают знаниями, которые нужны разве что управленцу высшего звена. Но кто им доверит в начале карьеры ответственную должность? Молодые люди еще социально не созрели, разве можно им доверить управление крупными коллективами от 100 до нескольких тысяч сотрудников?!

Следовательно, выпускник не может применить свои знания в области глобальных транспортных процессов, про которые ему рассказывали в вузе. А к тому времени, когда он дорастет хотя бы до начальника отдела, его знания будут уже устаревшими и неактуальными. И приходится молодых выпускников сажать рядом с опытными товарищами по работе и опять учить по принципу «делай, как я».

Естественно, на подробные объяснения, что делать и зачем, времени не хватает. Более опытному коллеге машины грузить надо – план ведь никто не отменял. В итоге наблюдаем разрыв между теорией и реальностью.

Теперь о **продавцах**. Продавцы – в наши дни самая востребованная

специальность. Под словом «продавцы» я имею в виду специалистов по продажам транспортных или транспортно-экспедиционных услуг. О целенаправленной подготовке таких специалистов в вузах я не слышал. В лучшем случае готовят маркетологов, но без конкретной привязки к транспортной отрасли. Причем в реальных транспортно-экспедиционных компаниях специалисты-продавцы с каждым годом все более востребованы. Как правило, такую категорию сотрудников готовят на всевозможных тренингах по продажам. Но зачастую при таком подходе отсутствует системность в получении знаний. И еще очень существенная проблема: *продавцы, получая знания по технологиям продаж, работе с клиентами, не получают знаний относительно процесса организации перевозок. То есть не знают досконально предмета продаж.*

Где же выход?

Итак, основные проблемы понятны. Но критика без конкретных предложений – это просто сотрясение воздуха, поэтому постараюсь ответить на традиционный вопрос – «что делать?».

Во-первых, изучить и перенять положительный международный опыт. Даже в Республике Беларусь есть крупные и успешные компании, которые значительное количество времени и средств отдают на обучение персонала. Я думаю, что успех компаний напрямую связан именно с таким подходом.

Главные принципы, которые должны соблюдаться:

Непрерывность образования. Диплом в наше время только подтверждает факт посещения учебного заведения и приобретения каких-то базовых знаний (при условии, конечно, хорошей учебы). В наше время мир настолько стремительно меняется, что тот материал, который изучался на первом курсе, уже может быть устаревшим и неактуальным к выпуску, а то и раньше. Уже сейчас по многим специальностям требуется переподготовка не менее, чем раз в 5 лет. По большому счету, такая переподготовка должна проходить не 1-2 недели, а хотя бы от 1 до 3 месяцев. А вот программу ежегодного обучения действительно можно вмести в одну неделю и один день в месяц тоже освободить именно для обучения. Таким образом, выстраивается

система по принципу: каждый месяц – один день для обучения, каждый год – одна неделя для обучения и каждые 5 лет – одномесячное обучение. В зависимости от специальности подбирается его тема.

Практикоориентированное обучение. Второй принцип – учить тому, что необходимо в работе. Поменьше теории – побольше практики. Теоретические вопросы нужны, когда человек назначается на более высокую должность, ведь руководить группой, отделом, управлением или предприятием – это не одно и то же. Кстати, перед переходом на другую должность обучение надо проходить в обязательном порядке. Практическая направленность обучения обеспечивается анализом ошибок и разработкой рекомендаций по их

недопущению, а также привлечением к процессу обучения практиков, специалистов, экспертов, руководителей служб и структурных подразделений. Очень важно, чтобы учебные заведения приглашали таких специалистов. Недопустимо, чтобы преподаватель сегодня читал лекцию по металлловедению, а завтра – по устройству цифрового тахографа.

Если компания или предприятие проводит обучение только силами своих сотрудников, результат тоже не всегда хороший. Следует помнить, что приток «свежей крови» никогда не будет лишним. Приглашайте и слушайте экспертов и коллег с других предприятий – это будет результативно.

Дистанционное обучение. Активно следует использовать это вид обучения, например, вебинары, что позволит, в первую очередь, сэкономить время ваших сотрудников и не отрывать их от основной работы. Все это следует увязать с системой мотивации: в случае успешной сдачи тестов, зачетов целесообразно поощрять сотрудников, чтобы у них была прямая заинтересованность в результатах обучения.

И, возвращаясь к государственной системе подготовки кадров, еще раз хочу подчеркнуть необходимость подготовки специалистов исходя именно из потребностей предприятия. Как правило, под потребностями предприятия учебные заведения понимают количество требуемых выпускников и все! А поинтересоваться у руководителей, устраивает ли их программа обучения будущих специалистов и удовлетворяет ли уровень преподавания? Очень полезно было бы хотя бы раз в семестр приглашать для проведения лекций практиков, достойно оплачивая при этом их труд. Ведь, как говорится, дешевое редко бывает качественным...

Ну, и последнее. Я хочу пригласить читателей журнала «TIR» к активному обсуждению затронутых мною сегодня вопросов, чтобы мы все вместе смогли выработать консолидированные предложения по улучшению профессиональной подготовки кадров для транспортной отрасли. Ведь кадры, как известно, решают всё. Или ничего – в зависимости от кадров...

Александр КОМАРОВ,
фото автора.





Дзяржава падышла да распрацоўкі Праграмы развіцця лагістычнай сістэмы на 2016–2020 гады ў няпросты час: не ўсё добра ў эканоміцы Беларусі, ды і ў Расіі, нашага асноўнага гандлёвага партнёра, ёсць эканамічныя праблемы, дзейнічаюць узаемныя санкцыі з Захадам, якія перашкаджаюць руху тавараў.

Як у гэтай складанай сітуацыі правільна пралічыць выклікі і пагрозы? Як вызначыць тыя сектары, што стануць «кропкамі адліку»? Сваім бачаннем праблем у лагістыцы, а таксама поглядам на перспектывыя сегменты рынку мы сёння папрасілі падзяліцца Дзмітрыя ЧАРНАМОРАЦА, дырэктара па развіцці групы кампаній Apply Logistic Group.

Дзмітрый ЧАРНАМОРАЦ:

«Трэба распачаць інтэграцыю Беларусі ў глабальныя ланцужкі паставак...»

– Дзмітрый, якія праблемы, на Ваш погляд, зараз існуюць у беларускай лагістыцы?

– Самая галоўная праблема – стагнацыя эканомікі. Гэта забівае лагістыку, бо лагістычныя працэсы абслугоўваюць таварныя патокі, якія памяншаюцца пры падзенні эканомікі. Сёння транспартныя кампаніі скарачаюць перавозкі, склады стаяць пустымі, паменшылася патрэба ў мытных брокерах – назіраецца падзенне актыўнасці ва ўсіх лагістычных працэсах. Гэта прывядзе да таго, што Беларусь згубіць сваіх транспартных аператараў. Бо сёння перавозкамі займаюцца тыя, хто паспеў пераарыентавацца на ўсходне-азіяцкі напрамак, а астатнія працуюць у “нуль”. І калі рынак пачне ажыўляцца, то хто будзе абслугоўваць беларускія патокі? Мусіць, еўрапейскія перавозчыкі, бо нашы занадта слабыя.

З іншага боку, зараз лагістычныя інструменты, звязаныя з аптымізацыяй, становяцца наадварот больш запатрабаванымі, бо дазваляюць рабіць бізнес больш эфектыўным. Павялічылася патрэба ў лагістычных кампетэнцыях: кампаніям патрэбны інструменты для пабудовы лагістычных сістэм, аптымізацыі ўнутраных і знешніх працэсаў, звязаных з тавараабаротам, зніжэння выдаткаў, выбару больш эфектыўных схем паставак і г.д.

Яшчэ адна праблема, якую можна акрэсліць, гэта нераскрыты патэнцыял Мытнага саюза з-за неадмененага прынцыпу рэзідэнцтва. Ідэя Мытнага саюза была ў атрыманні роўных умоў працы на ўсіх тэрыторыях краін-удзельніц, але, на жаль, сёння рэзідэнт краіны можа аформіць тавар толькі ў сваёй краіне. Таму Мытны саюз існуе, але для лагістыкі ён сёння ніякай карысці не нясе.

– А ці ёсць перспектыўныя сегменты ў лагістыцы?

– Відавочна, што зараз інвеставанне ў транспарт і склады немэтазгодна. Я бачу, што сёння самым цікавым напрамкам з’яўляецца лагістыка ў інтэрнэт-гандлі. Бо кур’еры – гэта самая ненадзейная частка бізнесу інтэрнэт-крам, ад якой яны будуць з часам адмаўляцца. Ствараць уласную лагістычную інфраструктуру не кожнай краме будзе выгадна, таму на рынак выйдуць аператары, якія будуць аказваць паслугі па лагістычным абслугоўванні інтэрнэт-крам. Гэта ўжо заведчыў вопыт усяго свету.

Лагістычныя аператары будуць ствараць і пункты выдачы заказаў, дзе будуць выдавацца тавары з розных інтэрнэт-пляцовак. Не сакрэт, што не заўсёды зручна чакаць, пакуль вам прывязуць пакупку дадому “пасля 18 гадзін”. Напрыклад, вы жывяце каля метро Каменная Горка і хочаце пад’ехаць за новым смартфонам у зручны для вас час. Больш за тое, вы можаце да канца не ведаць, які тэлефон вы хочаце – белы або чырвоны. Ці, скажам, патрэбна даставіць тавар у Кобрын – машыну адпраўляць туды нерэнтабельна. Хто будзе займацца падобнымі дадатковымі сэрвісамі? Лагістычныя аператары, якія будуць пераразмяркоўваць таварныя патокі ад розных інтэрнэт-крам. Па нашых прагнозах, да 2020 года рынак лагістыкі інтэрнэт-даставак будзе штогод прырастаць на 24%.

– Ці ёсць аператары, якія ўжо сёння працуюць з інтэрнэт-крамамі?

– Стартавая кропка развіцця гэтага рынку, як мне падаецца, наступіць у 2016 годзе: аператары ўсвядомяць, што трэба пераключацца на інтэрнэт-лагістыку, а інтэрнэт-крамы зразу меюць, што кур’еры з’яўляюцца слабым месцам. А ўжо ў 2017–2018 гадах адбудзецца фарміраванне гэтага рынку.

– Якія яшчэ трэнды Вы назіраеце ў беларускай лагістыцы?

– Зараз пачынаецца аўтаматызацыя ўсіх напрамкаў: сістэмы прыняцця рашэнняў, кіравання транспартам, складскіх аперацый. Аўтаматызацыя адбываецца як за кошт прымянення новага праграмага забеспячэння, так і за кошт укаранення новых механізмаў (рабатызацыі). У Беларусі ўжо ёсць кампаніі, на складах якіх выкарыстоўваюцца беспілотныя штабелёры, што самастойна рухаюць палеты.

І першымі, хто пацерпіць ад аўтаматызацыі, будуць экспедытары. Бо экспедытарскі бізнес вельмі лёгка алгарытмізуецца. На чым сёння яны зарабляюць: сядзіць менеджэр у офісе і разважае, як прывезці груз з Германіі ў Мінск. Тэлефануе экспедытару, і той знаходзіць перавозчыка. Але наошта вам экспедытар, калі вы можаце адразу патэлефанаваць перавозчыку? А яшчэ лепш – зайсці на электронную пляцоўку, якая складзе вам ланцужок з усіх неабходных кампанентаў – перавозчыка, мытнага агента, прадстаўнікоў марскіх партоў і г.д. Кліенту дастаткова проста размясціць заяўку, а сістэма сама ўсё зробіць, падрыхтуе да-

мовы публічнай аферты і дазволіць паменшыць выдаткі на экспедытараў. У нас быў экспедытарскі бізнес – мы яго сёлета прадалі.

– Якая зараз сітуацыя назіраецца з лагістычнымі цэнтрамі?

– На сёння ў Беларусі гэтым бізнесам займацца не выгадна. Загружаны і працуюць толькі лагістычныя цэнтры, якія належаць дыстрыбутарам. А тыя цэнтры, якія проста аказваюць паслугі лагістычнага сэрвісу, з’яўляюцца латэнтнымі банкрутамі, бо Беларусі не патрэбна такая вялікая колькасць лагістычных цэнтраў. Для патрэб краіны па ўнутранай дыстрыбуцыі дастаткова не больш за 500 тысяч кв. метраў, і ўсё гэта павінна знаходзіцца ў адным месцы – вакол МКАДа. А для транзітных функцый лагістычныя цэнтры не патрэбны – усе прагрэсіўныя кампаніі, наадварот, стараюцца скараціць перыяд дастаўкі і выкінуць прамежкавыя і непатрэбныя звёны з ланцужка.

Новыя цэнтры ёсць сэнс будаваць толькі ў тым выпадку, калі яны будуць дастаткова складанымі і тэхналагічнымі – нізкатэмпературныя склады, склады дробнаштучных тавараў, з функцыяй OEM-кантрактнай вытворчасці, з вытворчасцю па разліве тэхнічных вадкасцей і г.д.

– Што б Вы прапанавалі ўключыць у Праграму развіцця лагістычнай галіны?

– Наша кампанія з’яўляецца ўдзельніцай праграм па развіцці лагістыкі ў Казахстане, і там працуюць над сапраўды сур’ёзнымі праектамі. Напрыклад, як альтэрнатыву марскім перавозкам грузаў з Паўднёва-Усходняй Азіі ў Заходнюю Еўропу (45–50 дзён у дарозе) Казахстан запуская чыгуначныя перавозкі, прапануючы тэрмін усяго ў 27 дзён. Такім чынам, яны канкуруюць з цэлай галіной, займаюцца стварэннем новага рынку.

А што да праграмы развіцця лагістыкі ў Беларусі... Набудаваць складоў і потым думаць, чым іх загружаць. Я б прапанаваў не ставіць бетонныя каробкі, а як мага хутчэй распачаць інтэграцыю Беларусі ў глабальныя ланцужкі паставак.

– Магчыма, у Беларусі ёсць шанцы стаць хабам паміж усходам і захадам?

– Наўрад ці, бо хаб – гэта размеркавальнік, яго мэтазгодна ствараць у Польшчы ці Германіі, калі ўжо пройдзеная крытычная кропка – “уваход” у Еўрасаюз. Мы маглі б стаць добрым транзітным аператарам, але з кожным днём шанцаў для гэтага становіцца ўсё меней. На жаль, пакуль чыноўнікі, што называецца, цягнуць час, грошы на перавозках будуць зарабляць усе, акрамя беларусаў...

Гутарыў Павел БЕРАСНЕЎ,
фота з афіцыйнага сайта Apply
Logistic Group.



Проигравших нет,

есть те, кто пока
не выиграл!



Автомобили представительского класса один за одним подъезжают ко входу фешенебельного отеля. Начищенные до блеска ботинки неторопливо и уверенно поднимаются по красной ковровой дорожке, ведущей в конгресс-холл. Швейцарские часы четко отсчитывают секунды. Все собраны и напряжены: впереди важные переговоры, новые знакомства и общение с конкурентами. Заняв свои места за круглым столом, руководители компаний-перевозчиков, банкиры, топ-менеджеры предприятий и ритейлеров приступили к основной повестке дня...

Так бы могла начаться подобная встреча коллег, партнеров, конкурентов, но... не началась. Потому что они собрались совсем по другому поводу.

На протяжении девяти предыдущих лет все, кому близка тема международных автомобильных перевозок, встречаются друг с другом на кортах. И нынешний год не стал исключением. С 15 по 17 октября 2015 года прошел десятый международный парный турнир по большому теннису **Carrier's CUP-2015**. Став уже доброй традицией, в преддверии профессионального праздника – Дня автомобилиста и дорожника – турнир призывает руководителей и управленцев предприятий транспортно-логистической сферы из Беларуси, Литвы, России, Польши и Латвии надеть кроссовки вместо модных туфель, спортивную форму вместо делового костюма и взять в руки теннисную ракетку – вместо портфеля с документами.

Согласно регламенту турнира, каждая команда, получив свой номер посева, была распределена по теннисной сетке в соответствии с уровнем игры или результатами в предыдущих турнирах. Первый день соревнований начался ранним утром с квалификационных матчей среди команд-новичков или тех, кто не имеет высокого рейтинга.

Следует заметить, что силы команд были настолько близки, что некоторые из восьми квалификационных матчей были сыграны с минимальным разрывом в счете. И вот что показала квалификация: команда «Агрорастмасло» оказалась сильнее «Белтехосмотра», «Интертрансавто» переиграл «Каргофон», а «Сервис-24» и «Онега» взяли верх над командами «Белтаможсервис» и





«Тут и там логистик» соответственно. «Статура» обыграла «Белинтерлогистик Беларусь», а «Белинтерлогистик Литва» до последнего боролась с «Вельц-Брест», но уступила, в то время как «Богема» и «Ленгинович» вышли в плей-офф по причине неявки соперника.

Совсем немного времени было у команд, прошедших квалификацию, чтобы передохнуть, так как в плей-офф их ожидали уже новые соперники, попавшие туда по итогам посева. Быть может, усталость, а, может, напряжение и волнение помешали большинству команд, прошедших горнило квалификации, двинуться дальше – в основную сетку: лишь «Статура» и «Интертрансавто» устремились вперед, а вместе с ними «Маби-Транс», «Цепса», «Райффайзен Лизинг», «Аргос-Авто», «Белагротоник» и «Лэвил».

К этому времени в Городском центре олимпийского резерва по теннису уже собрались все остальные участники турнира и почетные гости, а, значит, пришло время для официальной церемонии открытия X-го международного парного турнира по большому теннису **Carrier's CUP-2015**.

Приветственные слова от имени организаторов и спонсоров турнира – компаний «Райффайзен-Лизинг», «Е100», «Максимум», «Дженти спедишн», «Колесоплюс», ассоциации «БАМАП» – стали напутствием и действенным стимулом к борьбе участников за каждое очко на корте. В то же время и сами спонсоры во время церемонии открытия отметили, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране, турнир прекрасно организован и проводится на высоком уровне.

Не думайте, что для команд, уступивших соперникам в квалификационных матчах, турнир закончился, практически не начавшись. Отнюдь. Ни одна из команд не попрощалась с кортами, и борьба продолжилась: для одних – в матчах основной сетки, для других – в «Кубке надежды», третьи же приняли участие в утешительном турнире. Наверное, именно такой подход к организации соревнований позволил каждому из участников почувствовать себя настоящим теннисистом и максимально проявить свое спортивное мастерство.

Как же распределились участники состязаний, так сказать, по турнирам? Команды, проигравшие квали-

фикацию, а также четыре команды, уступившие в плей-офф с худшей разницей по геймам, участвовали в утешительном турнире «**Cup of Hope**» по олимпийской системе (победитель пары играет с победителем другой пары и так далее). А спор за «**Кубок надежды**» вели «Маби-Транс», «Белинтерлогистик Беларусь», «Богема», «Вельц-Брест», «Белтехосмотр», «Онега», «Белтаможсервис», «Сервис 24», «Тут и там логистик», «Ленгинович», «Белинтерлогистик Литва», «Каргофон». Финальный матч этого кубка между командами «Онега» и «Маби-Транс» завершился победой «Онеги».

Команды, проигравшие 1/8 финала основной сетки (первый круг), а также четыре команды, проигравшие плей-офф с лучшей разницей по геймам, играли утешительный турнир «**Consolation Cup**» по той же олимпийской системе. В этом турнире приняли участие «Кристалл-Транс», «Белагротоник», «APS», «Лэвил», «Минар», «Райффайзен-Лизинг», «Цепса», «Агрорастмасло», «Интертрансавто» и «Статура». Надо сказать, что некоторые из участников немного стыдились принимать участие в утешительных турнирах, считая их шуточными и несерьезными, однако, видели бы вы, каким упорством, накалом страстей и волей к победе были наполнены эти, совсем даже нешуточные, матчи! В этом году победу в «Consolation Cup» одержала команда, которая еще в прошлом году считалась лишь «перспективным новичком», – «Райффайзен-Лизинг».

А теперь поговорим о самых сильных, опытных командах, добравшихся до первой восьмерки в основной сетке: «Янстронг», «СДС-Транс», «Судоку», «Глобалтранс», «Трансконсалт», «Аврора», «Аргос-Авто», «Бульбаш». Уровень игры всех команд растет из года в год, поэтому наблюдать за финальными битвами – невероятное, ни с чем несравнимое удовольствие. Во-первых, красивая игра. Во-вторых, огонь борьбы и непредсказуемый финал. В-третьих, искренние, горячие эмоции. В-четвертых, сопереживание зрительного зала. И, в-пятых, что практически не встречается в профессиональных соревнованиях, – дружелюбная атмосфера, улыбающиеся лица и активная поддержка не только «своих», но и соперников (!).





Безусловно, не обошлось и без горьких слез досады и огорчения. Были и брошенные на корт в бессильной злости ракетки, и яростные споры с судьями и соперниками... При этом главный судья соревнований Андрей Шварнов, согласно регламенту турнира, принимал участие в судействе не всех матчей, а лишь в полуфинале, финале и матче за 3-е место.

Победителем нынешнего **Carrier's CUP-2015** стала команда, которую уже было хотели записать в «вечно вторые» и постоянные «серебряные призеры» – команда «Глобалтранс». Второе же место на этот раз заняла «СДС-Транс», продемонстрировав отличную подготовку (ведь в прошлом году они были только пятыми).

Владимир Гуринович, генеральный директор «СДС-Транс» и игрок одноименной команды, еще не отдышавшись после матча, поделился радостью:

– В прошлом году, когда мы выиграли утешительный приз, я понял, что все возможно. И нужно идти дальше. Это маленькая победа помогла нам сегодня добиться «серебра». Я тренировался два раза в неделю. И сегодня очень рад!

Но и это еще не конец. По окончании финального матча весь зрительский интерес был направлен на корт,



где шла борьба за 3-е место. Там играли закадычные соперники «Судоку» и «Янстронг» – прошлогодние обладатели третьего и первого мест соответственно. А нынче они боролись за третью ступень пьедестала. При счете 1:1 по сетам все решил тай-брейк – 10:7 в пользу «Янстронга»!

Десятый теннисный турнир **Carrier's CUP-2015** завершился, но незабываемое ощущение праздника – как спортивного, так и просто – праздника, полного дружеского неформального общения специалистов-транспортников, я уверена, надолго останется в памяти его участников и гостей.

На церемонии закрытия было сказано много теплых слов и вручено много замечательных подарков. А еще было радостно оттого, что проигравших здесь нет – есть те, кому пока еще не удалось победить. Ведь мы все уверены, что в следующем году встретимся снова – уже на **Carrier's CUP-2016**. И не исключено, что тот, кто читает сейчас эти строки, возьмет в руки ракетку и пополнит в 2016 году большую и дружную семью теннисистов-транспортников.

Татьяна ПАШКЕВИЧ,
фото Вячеслава МИЛЬЯНЕНКО.



Ошибки экспедитора, или Ошибиться может каждый...

Сегодня в рубрике «Опыт» своими наработками, знаниями, навыками и, конечно, практическим опытом с читателями журнала «TIR» делится директор логистической компании «Диалогистика» из Киева Диана ПИЛОЯН, автор книги «Сказочная логистика, или 50 дней из жизни экспедитора», о которой мы уже рассказывали.



Кто-то из великих очень давно высказал мудрую мысль о том, что человеку свойственно ошибаться. И с этим не поспоришь. Все мы любим и умеем долго и красиво говорить о собственных победах и достижениях, но никому из нас не хочется признаваться в своих ошибках. А потому мы, как правило, о них умалчиваем. Мы и самим себе с трудом можем в них признаться, не то, чтобы рассказать об этом публично.

И если с ошибками хирургов, к примеру, все очень драматично и даже порой трагично, то с ошибками экспеди-

торов, о которых сегодня пойдет речь, дело обстоит, к счастью, не так мрачно. Однако они тоже могут привести к потерям. Финансовым. И иногда существенным, причем не только для самого экспедитора, но и для других участников логистической цепочки. Конечно, полностью исключить вероятность ошибок мы не в силах, но минимизировать их, а, главное, сделать из каждой ошибки правильные выводы, мы точно в состоянии. Давайте рассмотрим наиболее распространенные ошибки в работе экспедиторов, ведь не зря говорят, что врага надо знать в лицо...

Ошибка №1. Всегда говори правду, даже если тебе самому она не нравится

Молчать о своих ошибках стало, к сожалению, нормой для нашего общества. При этом никто не задумывается о том, что тем самым мы теряем свою индивидуальность, не говоря уже о таком важном качестве, почти вымершем в современном бизнесе, как честность. Вот мы и подошли к первой ошибке, наиболее часто совершаемой экспедитором, да и в принципе любым посредником: **подача неправдивой (искаженной) информации**. Это не значит, что экспедитор умышленно обманывает клиента (ни в коем случае!), он может просто недоговорить, не донести вовремя важную для клиента информацию, посчитав ее неважной, а иногда может немножко приукрасить реальное положение дел или опередить события, выдавая желаемое за действительное. При этом экспедитор руководствуется самыми благородными намерениями, такими, как забота о ближнем, типа: «зачем беспокоить клиента лишний раз – и без того уже звонил сегодня пять раз», «не буду расстраивать клиента, что машина приедет только завтра утром – все равно сегодня после обеда не успеют ее загрузить», «скажу клиенту, что машина уже прошла границу – не будет же он проверять эту информацию» и т.д. Все тайное когда-нибудь становится явным. Экспедиторов и без того не сильно жалуют некоторые клиенты и перевозчики, считая их лишним звеном в цепочке, а если они еще и будут искажать информацию, тогда они действительно станут не просто лишним, но и откровенно нежелательным элементом.

Ошибка №2. «Жадность фраера сгубила»

Это известное крылатое выражение можно истолковать таким образом: человек, желающий «сорвать большой куш», взял на себя большие обязательства, чем способен выполнить. Неудивительно, что тем самым он себя погубил. Зачастую экспедиторы в погоне за сумасшедшими объемами крупного клиента, не будучи сами к ним готовы, опускают свою цену до самого



минимума, чтобы забрать эти пресловутые объемы. Они почему-то не думают, что этим подписывают себе «смертный приговор» в виде долгосрочного контракта с фиксированными ценами на перевозку. Прежде чем подписывать подобный большой контракт, экспедитор должен отдавать себе отчет в той ответственности, которая на него ложится, а также быть готовым к различного рода «сюрпризам». Например, к таким: часть контракта «закрывать в ноль» или даже в «минус» (т.е. себе в ущерб); необходимость набирать дополнительный штат; выплачивать кучу мелких штрафов за каждую незначительную оплошность. К сожалению, в подобных случаях **экспедитором движет именно жадность**, которая мешает ему адекватно взвесить свои возможности и не браться за невыполнимую работу. Но еще хуже, что эта недальновидная позиция может привести не только к его собственным потерям, но и к потерям для заказчика, который будет вынужден обратиться к более дорогому поставщику услуг...

Ошибка №3. «Ты скажи, ты скажи, че те надо, че те надо, может дам, может дам, че ты хошь...»

Зачастую экспедиторы в погоне за собственными интересами забывают о самом главном в работе с любым

клиентом – **узнать его пожелания и приоритеты**. Узнать желания клиента не так сложно – нужно просто его выслушать, фиксируя про себя «ключевые слова». Если Вы не уверены, что правильно уловили их, задайте наводящие вопросы и получите подтверждение или опровержение своим изначальным предположениям. **НЕ РЕКОМЕНДУЮ ДОДУМЫВАТЬ ЗА КЛИЕНТА**, лучше уточните еще раз, чтобы быть уверенным, что вы его правильно поняли! Одним словом, пока не получите обратную связь от клиента, лучше не делайте лишних телодвижений. То, что экспедитору может показаться вполне логичным, клиенту может показаться полнейшим абсурдом. Мое искреннее убеждение: правильно построенные коммуникации – это 50% успеха в любом бизнесе.

Ошибка №4. На клиента НЕ надейся и сам не плошай!

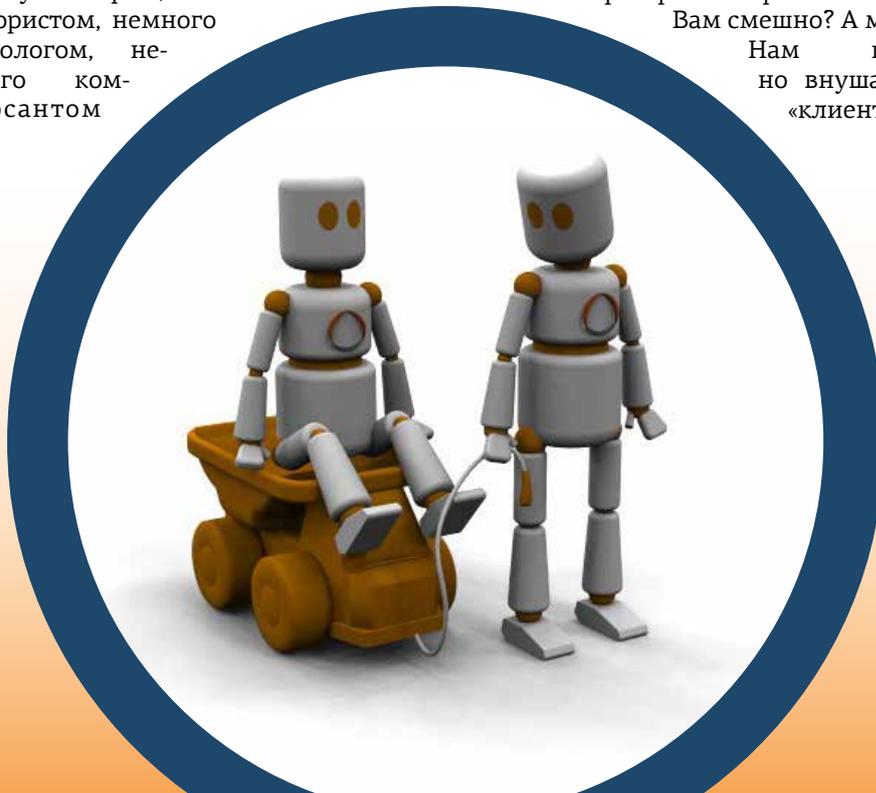
Как это ни прискорбно, но в наших транспортных вузах нет факультета, на котором обучали бы тому, что может реально понадобиться в дальнейшей работе рядового экспедитора или логиста. Вопрос здесь в самой специфике работы экспедитора как посредника между клиентом и перевозчиком. Экспедитору нужно знать не только конвенции и нормативные документы, регламентирующие перевозки грузов во всем мире, ему одновременно нужно быть немного экономистом, немного бухгалтером, немного филологом, немного ком-мерсантом

и очень много – **дипломатом**. Добавьте сюда еще напряжение от необходимости постоянного контроля над всем процессом и от ответственности за результат – и Вы получите образ ПРАВИЛЬНОГО экспедитора. Экспедитор – это своего рода человек-оркестр, который вынужден делать несколько дел одновременно, причем очень быстро, и для него это не является чем-то необычным, это его норма жизни. Вот и получается, что научиться всему вышеперечисленному в одном вузе крайне сложно, точнее, невозможно. Как ни парадоксально, но самые толковые экспедиторы – это как раз не те, кто закончил транспортный вуз, а филологи, учителя, переводчики, экономисты, т.е. те, кто имеет «подвешенный» язык и умеет торговаться.

Естественно, точно такие же самочки, как и экспедитор, могут оказаться со стороны заказчика – это в лучшем случае, в худшем случае – бухгалтер или секретарь, которому директор поручил «найти машинку». Таким образом, рассчитывать на то, что при осуществлении сделки по «ту сторону баррикад» окажется подкованный профессионал, знающий все тонкости в доставке грузов, мягко говоря, не приходится. Теперь представьте реакцию экспедитора-новичка, только прошедшего инструктаж в экспедиторской компании и приступившего к работе, когда он, робко отвечая на входящий звонок, слышит, как на том конце провода секретарша клиента уверенным голосом требует найти ей рефрижератор ... с верхней погрузкой.

Вам смешно? А мне нет...

Нам постоянно внушают, что «клиент всегда



прав». Я думаю, что клиент прав тогда, когда он действительно прав, и потому НЕ РЕКОМЕНДУЮ СЛЕПО СЛЕДОВАТЬ ВСЕМ ЕГО ИНСТРУКЦИЯМ. Еще одна ошибка – именно в **нежелании думать, вникать в суть вопроса, а просто следовать указаниям клиента**. Ведь клиент может не знать каких-либо законов, указов, нововведений и других нормативных актов, периодически появляющихся в области транспорта, собственно, он и не обязан, но экспедитору непозволительно их не знать. Ладно, если клиент лишь по незнанию тянет за собой экспедитора в сложную ситуацию, хуже, когда он это делает умышленно, нарушая какие-то нормы или обходя законы ради своей выгоды. В таких случаях экспедитор должен четко понимать, что, соглашаясь на не вполне законную сделку, он подставляет своего поставщика, т.е. перевозчика, который пострадает в этой ситуации больше всех, потому что именно он отвечает за груз в ходе перевозки.

Ошибка №5. «Авось прокатит»

Как мы ни стараемся, но все равно не можем до конца избавиться от этого загадочного и непонятного явления, как «авось». Недаром это слово даже перевести нельзя на другие языки, потому что отсутствует само понятие. **«Авось проедет без моего участия»**, - думает иногда некий экспедитор и... ошибается, потому что в нашей работе так думать просто НЕЛЬЗЯ НИКОГДА. Любой неправильно оформленный документ, любая незначительная ошибка в сопроводительных документах может обернуться финансовыми потерями и долгими разбирательствами с заказчиком транспорта и его грузоотправителями\грузополучателями. Наиболее часто экспедиторами вот так на «авось» оставляется открытие экспортной декларации за рубежом. Если от заказчика не поступало четких указаний касательно места выпуска этого документа, экспедитор может положиться на добросовестность перевозчика, а тот в лице водителя, в свою очередь, рассуждает таким образом: «мое дело крутить баранку, а не забивать голову заботой о чужих документах». Да, действительно, это не документ перевозчика, это документ грузоотправителя, и если он не вернется к нему после того, как покинет терри-



торию его страны, у грузоотправителя будут проблемы с возвратом НДС, а это, согласитесь, очень серьезно. Из своего опыта могу сказать, что, бывало, спустя пару лет после завершения сделки, обращаются перепуганные иностранные грузоотправители с просьбой предоставить копию ЕХ-1. Если вы в свое время проконтролировали выпуск ЕХ-1, зафиксировали адрес агентства, в котором это делалось, то легко найдете «концы» и сможете удовлетворить требование грузоотправителя своего клиента. А если открытие ЕХ-1 отдавалось на откуп водителю, который «где-то по дороге» должен был ее открыть, при этом нигде не зафиксировано, где именно это происходило, то, поверьте, через два года восстановить такую информацию крайне тяжело или практически невозможно.

Бывает, экспедитор полагается на «авось» при работе с незнакомым клиентом. В погоне за жирным профитом (см. пункт 2) или просто по халатности он организывает перевозку, толком не подписав ни договора, ни заявки, ни потребовав у клиента хотя бы копии регистрационных документов. В наше время не нужно заказывать платные проверки платежеспособности клиентов, достаточно просто удостовериться, что у компании есть сайт, реально существующий офис и ...ГОРОДСКОЙ НОМЕР ТЕЛЕФОНА! Казалось бы, звучит смешно, но именно наличие стационарного номера говорит о том, что компания реально существует. Мошенники есть везде, и они не дремлют, и, чем дальше развиваются технологии, тем изощреннее они становятся. К сожалению, как ни пытаются экспедиторы

НЕ СОВЕРШАЕТ ОШИБКИ ТОЛЬКО ТОТ, КТО НЕ РАБОТАЕТ!

Вот 7 заповедей экспедитора:

1. *Всегда говори правду, даже если она тебе не нравится*
2. *Не жадничай: лучше меньше, но чаще*
3. *Умей не только слушать, но и слышать*
4. *Умей поставить себя на место клиента или перевозчика*
5. *Контролируй не только себя, но и своих партнеров*
6. *Продумай на три шага вперед, прежде чем сделать один*
7. *Умей признать свою ошибку и сделай все возможное, чтобы ее исправить*

быть осторожными, все равно каждый из них хоть раз в жизни стал жертвой недобросовестного заказчика.

Ошибка №6. «Поэтом можешь ты не быть, но ДИПЛОМАТОМ быть обязан»...

Спорят два экспедитора, один другого говорит: «По мне, один хороший перевозчик стоит двух клиентов». Второй отвечает: «С таким подходом можно всех клиентов растерять. А что дальше будешь делать со своим хорошим перевозчиком?» Этот спор можно продолжать до бесконечности, потому что это замкнутый круг: есть хороший клиент, но нет хорошего перевозчика – клиента потеряешь, а если есть хороший перевозчик, но нет хорошего клиента – перевозчика потеряешь. На самом деле, основная задача экспедитора в том и заключается, чтобы «и волки были сыты, и овцы целы», т.е., по сути, быть дипломатом. Случается так, что в ходе осуществления перевозки экспедитор совершает грубейшую ошибку, **забывая о своей роли дипломата, и при-**

нимает чью-то сторону – клиента или перевозчика. Естественно, вторая сторона, оставшаяся без его поддержки и понимания, «обижается» на него и при первой же возможности отыгрывается на нем. Роль экспедитора – это не только организация процесса, координация взаимодействия всех участников цепочки, но и беспристрастный взгляд со стороны на происходящее. В какой-то мере экспедитор выступает неким «серым» арбитром между заказчиком и перевозчиком, и зачастую от его позиции зависит исход перевозки. Важно помнить, что растерять клиентов или перевозчиков – дело нехитрое, а вот заново завоевать их доверие получается не всегда.

Ошибка №7. Еще НЕ «поздно, Соня, пить боржоми»...

Еще одна ошибка – **это непризнание своих ошибок**. В основном, мы все, кто в большей степени, кто в меньшей, но способны все же чувствовать, в какой момент мы делаем что-то не так. Кто-то из нас, признав свою ошибку, сразу бежит исправлять сложившуюся ситуацию, и в итоге выходит из нее с меньшими потерями, да еще и сохраняет лицо перед своими партнерами. Кто-то, опустив руки, начинает уже подсчитывать свои убытки, а кто-то, зная, что ошибку совершил именно он, из кожи вон лезет, чтобы сделать виноватым другого. Но ведь мы все, заказчик, перевозчик и экспедитор, находимся «в одной лодке», и только наше слаженное взаимодействие позволит этой лодке удержаться на плаву и доплыть до берега. Никогда не поздно пытаться исправить свою ошибку, но необходимо не просто пытаться, а прилагать реальные усилия, пробовать разные варианты. Задайте самому себе вопрос: а все ли способы я испробовал или есть еще какие-то? И если вы ответите сами себе утвердительно, тогда, по крайней мере, будете спокойны, что вы постарались исправить свою ошибку.

И последнее. Любите свою работу, ведь только любимая работа, даже очень напряженная, сложная, ответственная и связанная с постоянным риском, может принести профессиональный успех.

**Диана ПИЛОЯН,
фото автора.**