

**ЭКСПЕРТНОЕ  
МНЕНИЕ**

## Кризис ломает слабых, а сильных делает сильнее

стр. 16

ДОРОГИ

## Платим за то, что разрушаем

стр. 51



### Компетентно

Резервы есть, и они – внутри!

стр. 2

### Знания – сила

Подготовка логистов – это теория,  
язык и практика, практика, практика...

стр. 30

БЕЛОРУССКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ



## ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

9<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА и КОНГРЕСС



## ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ИНЖИНИРИНГ

4<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



## ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

1<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



**6 - 8.10.2015**

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



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА и КОММУНИКАЦИЙ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



ЗАО «ТЕХНИКА и КОММУНИКАЦИИ»

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

# содержание

Компетентно	
<b>РЕЗЕРВЫ ЕСТЬ, И ОНИ – ВНУТРИ!</b> .....	<b>2</b>
Актуальная тема	
<b>НА ПЕРЕКРЕСТКЕ ИНТЕРЕСОВ, ИЛИ КАК ЕЩЕ МОЖНО СЭКОНОМИТЬ?</b> .....	<b>10</b>
Экспертное мнение	
<b>КРИЗИС ЛОМАЕТ СЛАБЫХ, А СИЛЬНЫХ ДЕЛАЕТ СИЛЬНЕЕ</b> .....	<b>16</b>
Сотрудничество	
<b>ВМЕСТЕ – К БЕЗОПАСНОСТИ!</b> .....	<b>17</b>
Итоги	
<b>С ОСТОРОЖНЫМ ОПТИМИЗМОМ: ЦИФРЫ, ФАКТЫ, ЛИЦА</b> .....	<b>21</b>
Знания – сила	
<b>ПОДГОТОВКА ЛОГИСТОВ – ЭТО ТЕОРИЯ, ЯЗЫК И ПРАКТИКА, ПРАКТИКА, ПРАКТИКА</b> .....	<b>30</b>
Технологии успеха	
<b>КАК АУКНЕТСЯ, ТАК И ОТКЛИКНЕТСЯ</b> .....	<b>38</b>
Кадры решают всё	
<b>ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ПЕРЕВОЗКИ – КВАЛИФИКАЦИЯ ВОДИТЕЛЯ</b> .....	<b>41</b>
Регионы	
<b>ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВА «СПЯЩЕМУ ПОЛИЦЕЙСКОМУ?»</b> .....	<b>45</b>
Соседи	
<b>УКРАИНА: ПЕРЕВОЗКИ ПРЕДЛАГАТЬ</b> .....	<b>48</b>
Дороги	
<b>ПЛАТИМ ЗА ТО, ЧТО РАЗРУШАЕМ</b> .....	<b>51</b>



**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.

21 и 22 мая в Минске в Национальной библиотеке прошли мероприятия, традиционно приуроченные к Общему собранию Ассоциации «БАМАП». Профессиональное сообщество международных автомобильных перевозчиков подводило официальные итоги своей деятельности в прошлом году. Здесь же происходило обсуждение перспектив работы в ближайшем будущем и возможностей для преодоления возникающих проблем. Если вы были участником этих мероприятий, то можете подтвердить: было, на что посмотреть и кого послушать. Выставка современных технологий и автомобильной техники, многочисленные дискуссионные площадки, собиравшие авторитетных экспертов, и кулуарные переговоры, где можно было высказать частное мнение, – все это имело место. Полагаем, достаточно комфортно себя чувствовали здесь теоретики и практики, любители и профессионалы транспортной сферы.

## Резервы есть, и они – внутри!



Вряд ли нужно пересказывать все, что происходило в эти два дня. СМИ уже распространили главные новости, а сам рассказ о происходившем, вероятно, будет продолжаться на разные лады еще долго. Однако, учитывая тот факт, что данные мероприятия обычно становятся трибуной не только для представителей национальных и наднациональных регулирующих органов, но и руководителей обычных транспортных компаний, именно на них и хотелось бы сконцентрировать внимание. Мнение профессионалов, людей, непосредственно занимающихся перевозками, в непростое время кажется особенно важным и ценным. Кто, как не они, наиболее точно и верно представляет, что происходит на рынке? Какими проблемами собрались поделиться они друг с другом? Какие пути преодоления трудностей готовы предложить белорусские топ-менеджеры?..

#### Непростая наука извлекать выгоду из кризиса

Сразу следует сказать, что ситуации, предложения и идеи, которые будут описаны в этой статье, представляют лишь малую толику всех вопросов, обсуждение которых происходило между перевозчиками в эти дни. Одну из наиболее интересных профессиональных позиций и, одновременно, синтез мнений транспортников Минского региона представлял **Андрей Смоляр, председатель Совета директоров ООО «Интертрансавто»** (г. Дзержинск).

Этот топ-менеджер, полтора десятка лет назад начинавший работу в бизнесе с трех подержанных машин, а сегодня управляющий одним из наиболее эффективно развивающихся транспортных предприятий страны, вряд ли нуждается в представлении. И сам он, и работники ООО «Интертрансавто» (в первую очередь, конечно, речь идет о водителях-международниках) неоднократно становились победителями и призерами самых разных конкурсов и профессиональных соревнований. Здесь и «Лучший предприниматель Минской области», и «Человек дела», и конкурс МСАТ (IRU), призванный выявить лучшего топ-менеджера в области транспорта, и Конкурс профессионального мастерства водителей магистральных автопоездов, который ежегодно устраивает Ассоциация «БАМАП»... Достаточно, правда?



*Андрей СМОЛЯР, председатель Совета директоров ООО «Интертрансавто» (г. Дзержинск).*

Андрей Смоляр рассказал о своем видении возможностей для повышения конкурентоспособности предприятия в кризисное время.

Условиями высокой турбулентности и непредсказуемости назвал он ситуацию, складывающуюся в настоящее время на рынке международных транспортных услуг. Непредсказуемость связана, в первую очередь, с колебаниями курсов валют практически во всех странах-членах СНГ. Свою

лепту вносят, конечно, и экономические санкции, существенно ограничивающие грузопотоки, объемы перевозок.

Руководитель дзержинского предприятия привел такой пример.

***Российский рынок всегда являлся одним из основных рынков, с которыми работают белорусские грузоперевозчики. Но сегодня этот рынок переживает не лучшие свои дни. По итогам первых четырех месяцев 2015 г. внутренний валовый продукт нашей восточной соседки, по данным Росстата, сократился на 4,5 процента.***

И прогнозы на будущее пока утешительными не выглядят. И это только, что касается России, а ведь кризис в большей или меньшей мере затронул самые разные страны.

Есть, правда, и некоторые положительные тренды, – улыбается Андрей Смоляр. Так, эффект девальвации помогает белорусским предприятиям снизить постоянные издержки. При пересчете в «твердую» валюту по странам-членам СНГ снизились цены на топливо.

Комплексную оценку ситуации каждый руководитель дает самостоятельно, как, впрочем, и ищет пути ее преодоления. Отрадно то, что белорусские перевозчики, невзирая на трудности, продолжают искать возможности для работы и даже для развития. И такие возможности действительно есть.

Открытие новых рынков и работу на них Андрей Смоляр назвал одним из положительных трендов, в последнее время достаточно внятно о себе заявивших. Прежде всего, здесь он

***По словам руководителя Ассоциации, белорусские перевозчики уже увеличили свое присутствие в Кыргызстане и Туркменистане, Узбекистане и Грузии, Азербайджане и Черногории, Македонии и Боснии и Герцеговине.***

предлагает вести речь об азиатских рынках...

Чуть отвлечемся. На восток белорусские перевозчики, в самом деле, поглядывают все чаще. Общее мнение тут можно выразить, пожалуй, словами **Николая Борового, председателя Ассоциации «БАМАП»**, который видит выход в том, чтобы проводить диверсификацию рынка транспортных услуг и выходить на те рынки, что имеют более динамичный прирост внутреннего валового продукта, увеличивать присутствие белорусских международных перевозчиков на рынках стран Центральной Азии и Кавказа, а также ряда нетрадиционных для наших перевозок европейских стран в Юго-Восточной Европе.

Минтранс совместно с Ассоциацией постоянно мониторят ситуацию и при необходимости выходят на компетентные органы иностранных государств с предложениями об увеличении квот разрешений на перевозку грузов по их территории белорусскими транспортными компаниями. В условиях дефицита иностранных разрешений по различным направлениям более активно следует использовать и возможности, которые открывает перед перевозчиками Евразийский экономический союз. Это и работа с применением перецепки, и поэтапно открывающиеся каботажные перевозки, и др.

Но вернемся к позиции Андрея Смоляра. Заключается она и в том, что такое время, как сейчас, когда возможности конкурентов ослаблены, может стать своего рода шансом, трамплином, если хотите, для развития. Да и другого шанса в будущем может просто не быть. Судите сами. Если посчитать автомобили всех соседних стран, которые делят с белорусами общий рынок грузоперевозок, то получится, что работает здесь порядка 300 тысяч автомобилей. Какую долю в этом массиве составляют 11 тысяч белорусских автомобилей? Не считайте, это, что называется, риторический вопрос... К тому же, если в начале 2002 г. по количеству автомобилей Беларусь только в два раза отставала от, скажем, Польши, то сейчас этот разрыв увеличился до пятнадцатикратного. Есть, над чем задуматься, согласитесь...

Председатель Совета директоров ООО «Интертрансавто» уверен: имен-



*Николай БОРОВОЙ, председатель Ассоциации «БАМАП».*

но в условиях кризиса можно, приложив определенные усилия, совершить прорыв в своем развитии, нарастить грузообъемы перевозок. Ведь все предприятия сейчас ищут пути сокращения издержек, собственных расходов. Именно это подталкивает грузовладельцев более активно искать новых подрядчиков. Имеются в виду, в первую очередь, перевозчики, конечно. В этих условиях свою остроту и актуальность обретает работа автомобильных перевозчиков с клиентами. Сейчас можно получить такие контракты, которые раньше даже и не снились, – полон оптимизма Андрей Смоляр.

Но это не мечтательный, не, скажем так, платонический, а вполне деловой оптимизм, основанный на точном расчете. Чтобы сегодня с уверенностью говорить об имеющихся возможностях, Андрей Смоляр сам ездил по Европе, посетил более 60 предприятий, сотрудничество с которыми может быть перспективным, и в личном общении с руководителями рассказывал о преимуществах работы с белорусами. Впрочем, важно отметить, несмотря на кризис, профессиональная репутация отечественных перевозчиков остается на высоком уровне. Это, по мнению руководителя автотранспортного предприятия из

Дзержинска, должно облегчить деловое общение белорусов с потенциальными партнерами.

Но – и это, пожалуй, является главным, – требуется активный поиск новых клиентов, активное общение с ними. В таком общении становится понятно, каких партнеров они хотели бы найти, какими видят собственные перспективы развития и многое другое, чего не увидишь, разговаривая с ними по телефону или обмениваясь электронными письмами. То, что под лежащий камень вода не течет, известно давно...

Грузов, если разобраться, очень много, – продолжает настаивать Андрей Смоляр. – Работы хватает. Но ее нужно найти...

Москва, говорят, строилась не сразу. В свое время потребовались множественные изменения и на ООО «Интертрансавто». Его создатель рассказывает: на предприятии был проведен ряд организационных мероприятий, и уже по итогам первых четырех

***Для повышения эффективности работы требуются точность управления предприятием, позволяющая доставлять грузы в назначенный срок, выбор правильной стратегии и четкое доведение ее до подчиненных и, конечно, качественный сервис.***

месяцев нынешнего года предприятие смогло увеличить валютную выручку на 12 процентов. Предприятие в корне изменило подходы к работе с экспедиторскими компаниями, старается выходить на прямых отправителей грузов. Как результат, экспорт услуг за январь-апрель 2015 г. также существенно вырос.

Многие «секреты роста» заключены во внутренних процессах любой организации, и наоборот, внутрикорпоративные проблемы способны существенно замедлить развитие предприятия, – убежден Андрей Смоляр. В его словах много истин, кажущихся прописными, но каждая из них работает!

Персонал в кризисные времена, – и здесь не важно, о каких категори-

ях работников идет речь, – не должен, что называется, «колыхаться на весах», лишь изображать работу. Грести, упорно работать должны абсолютно все.

Эксперт подчеркивает два важных момента, которые, по большей части, зависят от руководителя. Первое, требуется организовать работу предприятия так, чтобы в нем все работники трудились с максимальной отдачей. Но это будет иметь свой положительный эффект только в случае, если все и каждый четко представляют для себя цели и задачи, стоящие перед организацией, хорошо понимают, что именно они могут сделать для преодоления существующих проблем и достижения поставленных целей. Расплывчатые позитивные «мантры» типа «мы увеличим продажи»,

***В работе с клиентами необходимо исключить ситуации «клиент думает». В большинстве случаев это означает, что заказа не будет.***

«у нас все будет хорошо» не помогут достичь желанного результата. Требования к персоналу, те самые «мантры», должны быть предельно четкими и конкретными: подчиненным необходимо дать понять, как, какими средствами и способами и в какие сроки предприятие (то есть трудовой коллектив и каждый работник!) намерено достичь намеченных целей. Любая идея должна стать понятной и доступной на своем элементарном уровне – уровне средств, сроков, конкретных исполнителей.

Все это и приводит к повышению точности управления.

Жаль, нет возможности рассказать обо всем, что предлагал Андрей Смоляр коллегам. Да, кажется, и предложить он мог больше, чем позволяло время. А потому совсем кратко и в несколько слов приведем данные председателем Совета директоров ООО «Интертрансавто» рекомендации и советы.

На каждом предприятии есть начальник отдела продаж. И, по мнению Андрея Смоляра, руководитель такого подразделения должен в качестве одной из главных своих функций

разрабатывать, что называется, «огневое решение» для продавцов. Именно этот руководитель должен в каждом конкретном случае понимать, что предприятие продает, кому и за сколько.

Планы и прогнозы продаж не должны носить общий характер, но должны давать четкое представление о ходе работы с каждым клиентом. Причины «непродаж» необходимо подвергать самому тщательному анализу, а вслед за их пониманием должны следовать решения, направленные на исправление ситуации. Общий подход такой: начальник отдела продаж может не выполнить план, но он не может не знать, почему план был сорван. Каждый продавец, в свою очередь, должен вверх по цепочке, туда, где аккумулируется и анализируется вся информация, передавать точные данные о том, почему продажа не состоялась.

И именно продажам топ-менеджер компании должен уделять добрую половину своего внимания, в том числе лично встречаться с клиентами, общаться с ними, из первых уст получать информацию о своих преимуществах и недостатках и, соответственно, корректировать действия компании.

И, безусловно, на должном уровне должна быть организована в целом работа с персоналом предприятия. Здесь не бывает мелочей, а работа начинается с самого начала – с момента подбора персонала и выхода нового работника на работу. Андрей Смоляр рассуждает: для нового работника особенно важны первая минута выхода на работу, ее первый час и первый день. Эти временные интервалы производят наибольшее впечатление и надолго остаются в памяти человека. Поэтому выходу работника уделяется важное значение: рабочее место его должно быть готово, знакомство с функциональными обязанностями происходить организованно. Хорошо, чтобы в компании был человек, к которому любой новичок может подойти и задать любой вопрос, обратиться за помощью. Любой работник должен чувствовать себя на предприятии комфортно.

Но, следует сказать, с организации рабочего места комфорт работников в ООО «Интертрансавто» только начинается. Организация не даром сла-





Александр КАРПУК, директор брестского УЧТП «Алвест».

вится как один из лидеров в Беларуси в части социальных выплат своим работникам. Можно отметить: здесь действует программа бесплатного питания, на основе программы страхования здоровья работники могут бесплатно получать медицинские амбулаторные услуги. Выбор медицинских организаций, предоставляющих свои услуги, кстати, производился по результатам тендера. Но ведь и правда, кстати: даже этот факт подтверждает, что вероятность случайности, чего бы это ни касалось, на дзержинском предприятии сведена к минимуму.

Добиваться достижения необходимого результата, считает Андрей Смолляр, помогают точность, конкретика и скорость решений. Логика его простая: «Если ваш непосредственный подчиненный понял распоряжение на 90 процентов, а работник, которому он передал распоряжение для исполнения, в свою очередь, воспринял его на 70 процентов... Сколь велики шансы того, что результат будет, каким вы его ожидаете?..»

И еще несколько слов о том, как в ООО «Интертрансавто» работают над снижением себестоимости услуг. Такая работа должна сопровождаться перечнем конкретных мероприятий, например, установлением конкретных маршрутов и графиков движения автомобилей. При выезде водителя в рейс ему дается маршрут движения с обозначенными местами, в кото-

рых он должен остановиться с учетом необходимости соблюдения режима труда и отдыха. Эти точки контролируются, в отношении причин, мешающих соблюдать графики, принимаются корректирующие мероприятия...

Из кризиса нужно уметь извлечь выгоду, – резюмирует Андрей Смолляр. – Нужно только грамотно к этому подойти...

#### Резервы, возможности, барьеры...

Свой анализ ситуации предложил Александр Карпук, директор брестского УЧТП «Алвест», член Консультативного комитета по во-

**По данным Платежного баланса Республики Беларусь за 2014 г., поступления иностранной валюты по экспорту услуг, оказанных международными перевозчиками Брестской области, составили более 176 млн долл. США. Это 103,8 процента к уровню 2013 г.**

**просам предпринимательства, созданного и действующего при Евразийской экономической комиссии.**

Мнение брестских перевозчиков было интересно неспроста.

Скромные, на первый взгляд, результаты особенно ценны тем, что они получены в условиях существенного (на 20 процентов) падения фрахтов. Перевозчики Брестской области вопреки всему нашли возможности для выполнения отраслевых целевых показателей.

В основе результата лежит, по мнению Александра Карпука, умение топ-менеджмента транспортных компаний вести профессиональный диалог с грузоотправителями и грузополучателями. Свой вклад в получение объема валютной выручки сделала работа с грузообразующими предприятиями – экспортерами Беларуси, а также осуществление перевозок с использованием разрешений ЕКМТ с ограничением по России.

В то же время Александр Карпук указал на существующие внутренние

барьеры и не реализованные пока возможности.

Один из таких барьеров, по его словам, возникает у отечественных транспортных компаний в ходе выполнения перевозок грузов до ближайших пунктов ветеринарного и фитосанитарного контроля. Согласно действующей ведомственной инструкции в случае замены тягача, скажем, при его поломке требуется оформление нового сертификата. По этой же причине невозможна и переемка. Руководитель брестского предприятия высказал мнение региональных перевозчиков о том, что действующие требования нормативных документов в этой сфере являются излишними, так как объектом, подлежащим государственному контролю в

ся в распоряжении одного и того же субъекта хозяйствования, осуществляющего его постоянную эксплуатацию и поддержание в надлежащем техническом состоянии.

Логичным представляется развитие ситуации, когда бы перенос отметки о прохождении техосмотра происходил автоматически, в рамках ранее установленных сроков, что не приводило бы к дополнительным издержкам.

Александр Карпук констатировал крайне пассивное использование отечественными перевозчиками возможностей, которые открывают создание ЕАЭС и достигнутые соглашения о работе транспорта. В частности, имеется в виду возможность совершения



### ***Все дело – в отсутствии законодательной возможности принятия к возврату НДС, который уплачен при приобретении топлива на территории стран-партнеров по ЕАЭС.***

данном случае, является сам груз, находящийся в неизменном состоянии в опломбированном полуприцепе, а не регистрационный номер тягача.

Проблема потребует своего решения на уровне органов госуправления...

Нерешенным пока остается и вопрос о необходимости повторного прохождения процедуры государственного технического осмотра и уплаты госпошлины за допуск к участию в дорожном движении в отношении транспортных средств, выкуп которых происходит из собственности лизингодателя-нерезидента. Но ведь имеет место формальная смена собственника, а само транспортное средство, уже получившее допуск, остает-

ся перевозок на безразрешительной основе между странами-членами ЕАЭС. Подобная судьба, по опасению руководителя брестского предприятия, может постигнуть и каботажные перевозки, решение о поэтапной либерализации которых с 2016 г. было принято совсем недавно на уровне ЕАЭС.

Причина, как это обычно бывает, кроется в экономике. Все дело – в отсутствии законодательной возможности принятия к возврату НДС, который уплачен при приобретении топлива на территории стран-партнеров по ЕАЭС. Этот законодательный пробел делает такие перевозки практически нерентабельными. Пока можно говорить о том, что в апреле нынешнего года перед Министром по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии Тимуром Сулейменовым был поставлен вопрос о проработке законодательной возможности в соответствии с лучшими мировыми практиками возврата НДС по приобретенному на территории государств-членов ЕАЭС топливу (товарам и услугам) при осуществле-



*Иван РАЩИНСКИЙ, директор ОАО «Автотранспортное предприятие № 6 г. Новополоцк».*

нии международных грузоперевозок. В частности, имеется в виду Директива № 13 Евросоюза. Вопрос был принят, с наличием проблемы Министр ЕЭК согласился, соответствующее поручение Департаменту по финансам было дано.

Решение данного вопроса, к слову, способно помочь продвинуться еще в одном важном для построения эффективной интеграции вопросе – вопросе об отмене принципа резидентства.

А о проблемах, с которыми сталкиваются перевозчики, рассказал еще один руководитель автотранспортного предприятия. На этот раз из Витебской области.

### **Проблемы региональные – дело общее**

Витебскую область в числе представителей других предприятий региона на мероприятиях Ассоциации «БАМАП» представлял **Иван Ращинский, директор ОАО «Автотранспортное предприятие № 6 г. Новополоцк»**. Напомним, руководитель этого предприятия в 2013 г. был удостоен специального диплома МСАТ, который ежегодно вручается исключительно лучшим топ-менеджерам в области транспорта. С тех пор пред-

приятие, которым руководит Иван Ращинский, оборотов не снижало. В прошлом году, перегруженном экономическими неприятностями, ОАО «Автотранспортное предприятие № 6 г. Новополоцк» сумело «вырасти» по ряду показателей. АТП № 6 увеличило использование книжек МДП, нарастило количество поездок в международном сообщении (на 11,8 процента), его автомобили стали больше ездить с грузом. Отчасти это случилось потому, что предприятие принимало активное участие в работе по увеличению доли отечественных перевозчиков в вывозе белорусской продукции на экспорт.

Что же беспокоит витебских перевозчиков? Один из вопросов, который они поднимали, заключается в предоставлении возможности осуществления международных перевозок грузов из Витебской области в Литву на таможенном переходе «Мольдевичи» в Поставском районе. Пока перевозки происходят через пункты пропуска «Котловка» или «Каменный Лог».

Обсуждался также вопрос об организации подъездов к предприятиям-грузоотправителям и грузополучателям при введении сезонных ограничений на грузы на ось на республиканских дорогах, а также дорогах областного подчинения. В этом году, например, принятые решения полностью перекрыли подъезды к Новополоцку и Полоцку.

...Как уже было сказано, это лишь часть состоявшейся дискуссии. На самом деле вопросов, ответы на которые пытались найти профессионалы транспортной отрасли, было значительно больше. Не нужно сомневаться, решение этих вопросов придет в свое время. Главный же вывод заключается, вероятно, в том, что многие перевозчики еще раз убедились: основные резервы для преодоления трудностей и развития скрыты внутри – внутри их компаний и трудовых коллективов, внутри страны и, конечно, в них самих. Это важно. Ведь, как заметил кто-то мудрый, «с людьми, у которых есть внутренние резервы, всегда происходят настоящие события. Это похоже на случайность, но они возникают из необходимости»...

**Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО,**  
фото автора.

# На перекрестке интересов,

или Как  
еще можно  
сэкономить?



Говорят, копейка рубль бережет. Монеты уже давно не звенят в кошельках белорусов, но подзабытую мудрость приходится слышать в последнее время все чаще. Кризис учит экономить. Не важно, производите ли вы товары или оказываете услуги, – оптимизация и сокращение расходов стали одним из ключевых принципов, касающимся всех и каждого. И автомобильные грузоперевозки, к сожалению, не исключение.

Главными негативными факторами в работе белорусских международных перевозчиков стали снижение грузопотоков и ухудшение экономической ситуации на фоне увеличения затратной части и снижения фрахтовых ставок. Если по-простому, работаем активнее, но расходует больше и зарабатываем... Точно, меньше. Опуская пока вопросы стоимости фрахтов и иных передряг на рынке грузоперевозок, поговорим сегодня о «расходуем больше», прозвучавшем выше. Затраты на эксплуатацию грузовых автомобилей только за 2014 г. увеличились на 11,5 процента. Снизилась прибыль, рентабельность приблизилась к нулю и составила полпроцента против 2,8 процента, заработанных годом ранее. В чем причина? Постоянно расширяется сеть платных дорог, немалую часть в расходах занимают затраты на приобретение дизтоплива. И, конечно, значительные средства уходят на уплату появившихся в прошлом году утилизационного сбора и госпошлины за выдачу разрешения на допуск транспортных средств к дорожному движению. Последние расходы лежат в плоскости налогового законодательства, и потому международные перевозчики направили в госорганы, ответственные за налоговую политику и контроль исполнения налогового законодательства, сразу целый комплекс предложений. Эти инициативы рассматривались, в том числе, на заседаниях Консультативного совета при МНС. Результат переговоров трудно назвать положительным для транспортного бизнеса, однако даже сам ход дискуссии может оказаться интересным. Уж, во всяком случае, перевозчики поймут, на что они могут рассчитывать, а от каких иллюзий лучше отказаться...

**Не отменить, так хоть компенсировать...**

Вначале заметим, что в прошлом году обсуждение возможностей по оптимизации налоговой нагрузки, происходившее между госорганами и перевозчиками, интересы которых в большинстве случаев и на самых разных диалоговых площадках представляла Ассоциация «БАМАП», происходило с неплохим эффектом. Да, снизить величину госпошлины за выдачу разрешения на допуск транспортных средств к дорожному движению, как планировалось, не удалось, но она и не повысилась для грузового коммерческого автотранспорта, как это произошло в отношении практически всех иных категорий транспорта. А вот установить понижающий коэффициент 0,5 при расчете ставки госпошлины для перевозчиков опасных грузов удалось. Государственный техосмотр такие транспортные организации проходили дважды в год и каждый раз... уплачивали полную сумму пошлины. Корректировки с 2015 г. внесены в Налоговый кодекс.

Но применение норм налогового законодательства может иметь и больший стимулирующий эффект для транспортного бизнеса. Скажем, в части, касающейся уплаты утилизационного сбора.

Этот сбор появился в Беларуси вслед за нашими восточными соседями: с 1 января 2014 г. его начали уплачивать российские субъекты, а спустя три месяца, с 1 марта прошлого года, к ним присоединились белорусы. Какие суммы этого сбора были уплачены в нашей стране, сказать трудно: информацию об этом в открытых источниках найти не удалось.

К чему все эти цифры? Да к тому, что при таком раскладе цифр у инициативы депутатов российской Госдумы, заключающейся во временной отмене утилизационного сбора, кажется, шансов не много. Первый зампреда комитета Госдумы по транспорту Михаил Брючак видит возможность вернуться к взиманию утилизационного сбора после восстановления того объема продаж, который был зафиксирован до кризиса. Речь идет, главным образом, о падении объемов продаж российской автомобильной промышленности и необходимости ее поддержки.

Представители белорусского международного транспорта на сам утилиза-

ционный сбор не покушаются, но ищут альтернативные пути сокращения затрат в условиях его уплаты. Ассоциация «БАМАП», в частности, выступила с инициативой о том, чтобы в целях частичной компенсации потерь от введения утилизационного сбора на новые автотранспортные средства высоких экологических характеристик установить освобождение от уплаты НДС при ввозе таких АТС на территорию Республики Беларусь.

**А ВОТ В РОССИИ...**

**Общая сумма утилизационного сбора, перечисленного в 2014 г. в федеральный бюджет, составила более 102 млрд руб. Российских рублей, разумеется. Во всяком случае, такая информация размещена на официальном сайте Госдумы Российской Федерации. В 2015 г. наши соседи и вовсе надеются выручить за утильсбор более 183 млрд руб.**

Высокие экологические характеристики автомобилей здесь фигурируют не случайно. Тягач поновее – вовсе не прихоть перевозчика, но жесткое требование, которому подчиняются все работающие на международном рынке транспортных услуг. С появлением утилизационного сбора (порядка 5 000 евро из расчета за один автомобиль) возможности по обновлению парков – особенно в сравнении с теми возможностями, что имеют наши конкуренты из тех же Польши, Литвы и других стран, сократились. В этих условиях подпитать отечественных международных оборотными средствами было бы очень кстати.

Суть предложения, если коротко, заключается в пополнении оборотных средств транспортных предприятий на те суммы, которые обычно отвлекаются при уплате НДС. Сегодня, как известно, в соответствии с положениями пункта 6 статьи 107 Налогового кодекса суммы НДС, уплаченные плательщиком при ввозе на таможенную территорию нашей страны основных средств либо при их приобретении, подлежат вычету. Организации применяют ставку НДС в размере 0 процентов. Возврат

превышения сумм налоговых вычетов над суммами НДС, уплаченных при приобретении основных средств и приходящихся на обороты, облагаемые по нулевой ставке, независимо от суммы налога, исчисленной от реализации объектов, осуществляется налоговым органом. Такой механизм, предполагающий уплату НДС с последующим возвратом сумм налога плательщику, как отмечают транспортники, приводит к отвлечению оборотных средств и сокращению инвестиционного потенциала организаций. Происходит это на 35 дней со дня представления плательщиком заявления о возврате при наличии в налоговом органе налоговой декларации (расчета) по НДС.

Кстати, мера, похожая на ту, что обсуждалась в белорусском МНС, уже некоторое время действует в Казахстане – у нашего партнера по Евразийскому экономическому союзу.

Конечно, белорусские перевозчики вовсе не обольщаются: сама по себе инициатива (в случае ее реализации), конечно, не компенсирует потерь от уплаты утилизационного сбора, но как одна из мер в комплексе шагов по поддержке транспортного сектора она могла бы оказать свое позитивное влияние. Но не нужно недооценивать роль копейки, ведь правда?

## ЧТОБЫ ХОТЬ КАК-ТО ПОДДЕРЖАТЬ...

**Чтобы хоть как-то поддержать приобретение международными перевозчиками автотранспортных средств высоких экологических характеристик, что напрямую влияет на уровень их конкурентоспособности, было предложено изложить подпункт 1.1 пункта 1 статьи 96 Налогового кодекса в редакции, которая бы позволяла освободить от НДС при ввозе на территорию Беларуси транспортные средства экологического класса 5 и выше, ввозимые на территорию Республики Беларусь, посредством которых осуществляются международные автомобильные перевозки грузов.**



*Анатолий ТРУХАНОВИЧ, председатель Белорусского союза налогоплательщиков.*

Да, при решении этого вопроса пришлось бы балансировать между интересами государства и международных перевозчиков. С одной стороны, грузовой автомобильный транспорт обеспечивает почти 98 процентов общих поступлений по экспорту услуг автотранспорта, формирует более 30 процентов всего положительного сальдо внешней торговли услугами, что также заслуживает уважения и внимания. С другой, и об этом не преминули напомнить представители Минфина, в те самые 35 дней средства субъектов не просто «отвлекаются», но участвуют в «финансировании государственных нужд».

В ходе обсуждения позиция международных перевозчиков получила поддержку со стороны **Белорусского союза налогоплательщиков и его председателя Анатолия Трухановича**. При решении подобных вопросов он предложил во главу угла ставить принцип конечной выгоды тех или иных шагов, увязанных с изменением норм налогового законодательства. Тот самый принцип, который движет экономикой многих развитых стран. Для большей наглядности и убедительности Анатолий Труханович рассказал случай, который, как утверждают экономисты и историки, произошел с 40-м президентом США Рональдом Рейганом. Когда к нему пришли его советники и сообщили о том, что некий



Элла СЕЛИЦКАЯ, заместитель  
Министра по налогам и сборам  
Республики Беларусь.

предприимчивый делец начал выпускать туалетную бумагу с его портретом, первое, чем он поинтересовался, было: «Выгодно ли это для экономики?» «Что Вы, господин президент, покупатели буквально разметают новый товар!» «Тогда что же вас волнует?», – якобы спросил Рональд Рейган...

Принимая те или иные меры в отношении поддержки перевозчиков, – высказал мнение председатель Белорусского союза налогоплательщиков, – необходимо принимать в расчет и такие факторы, как сопоставимость условий, в которых работает автомобильный транспорт Беларуси и, например, России. Ведь мы делим, по сути, одни международные рынки. Кроме того, учитывая ситуацию с разрешениями, многие перевозчики уже сегодня регистрируют свой бизнес в соседних странах – России и Казахстане. Ситуация нуждается в многофакторном анализе. Если поддержать международников сегодня, эта сфера имеет все шансы «выстрелить» в ближайшие годы еще более высокими результатами, нежели те, что мы имеем сегодня...

Но, кажется, не все так просто. Комментируя предложение, **заместитель Министра по налогам и сборам Республики Беларусь Элла Селицкая**, одновременно являющаяся руководителем Консультативного совета при МНС, отметила тот факт, что вопрос уже обсуждался со многими заинтересован-

ными сторонами, например, отечественными Минтрансом и Минпромом. И в ходе этого обсуждения подчеркивалась, в частности, высокая вероятность создания неравных условий налогообложения в отношении автомобильной техники иностранного и отечественного производства. Ведь автомобили, которые сходят с конвейера ОАО «МАЗ», внутри страны облагаются косвенным налогом в общем порядке.

Принимая в расчет также некоторые иные факторы, ни в Министерстве по налогам и сборам, ни в Минфине, к сожалению, не поддержали предложение перевозчиков. Аргументируя свою позицию, представители государства указывали на то, что нормы отечественного налогового законодательства позволяют плательщикам, занятым международными транспортными перевозками грузов, применять в отношении экспортируемых транспортных услуг нулевую ставку НДС и, таким образом, осуществлять налоговые вычеты в полном объеме, независимо от сумм налога, исчисленных по реализации товаров (работ, услуг). Кроме того, те самые 35 дней, о которых говорилось выше, по сравнению с государствами – членами Евразийского экономического союза являются самым коротким сроком возврата средств из бюджета. Кроме того, представителям транспортного бизнеса напомнили о том, что в стране проходит широкая кампания по оптимизации и сокращению налоговых льгот, что предусмотрено программами деятельности Правительства и социально-экономического развития страны...

И еще один заход предприняли эксперты Ассоциации «БАМАП» с тем, чтобы постараться компенсировать изъятия, обусловленные введением утилизационного сбора. На этот раз предлагалось увеличить инвестиционный вычет по транспортным средствам, используемым в работе международными автомобильными перевозчиками, и стоимости вложений в их реконструкцию до 50 процентов (включительно) первоначальной стоимости (стоимости вложений в их реконструкцию)».

Еще зимой этот вопрос обсуждался на Межведомственном совете по развитию экспорта при Правительстве Республики Беларусь. Собственно, там и было принято решение о необходимости поиска возможностей для та-

кой компенсации. Ведь по остальным категориям транспортных средств автовладельцы соответствующую компенсацию уже получили. Тогда-то в качестве одного из вариантов решения проблемы международные перевозчики и предложили увеличить инвестиционный вычет по транспортным средствам, применяемым в работе, до 50 процентов первоначальной стоимости (стоимости вложений в реконструкцию).

## НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС ГЛАСИТ...

***В настоящее время Налоговым кодексом установлено, что выдача разрешения организациям на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении за грузовой автомобиль, автомобиль-тягач, седельный тягач, имеющий разрешенную максимальную массу более 12 тонн, составляет 25 базовых величин, за прицеп, имеющий разрешенную максимальную массу более 0,75 тонны, – 12 базовых величин. Цифры закреплены, в частности, в пунктах 112.1.4 и 112.1.2 приложения 22 к Налоговому кодексу).***

В настоящее время, приводили аргументы в защиту своего предложения представители Ассоциации международных автомобильных перевозчиков, величина инвестиционного вычета в размере «не более 20 % первоначальной стоимости (стоимости вложений в их реконструкцию)» может пополнить оборотные средства владельцев транспортных средств на символическую сумму в размере до 3,6% от суммы инвестиций. В то же время предлагаемое изменение позволит увеличить оборотку автовладельцев на сумму в размере до 9% от инвестиции и, очевидно, будет содействовать улучшению экономических показателей предприятий.

Не отрицая необходимости поддержки сектора международных автоперевозок, представители МНС, тем не менее, предложили корректировать

сложившуюся ситуацию не внесением изменений в Налоговый кодекс, а посредством подготовки отдельного документа либо нормативного акта, которыми были бы внесены необходимые корректировки в Указ Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2014 г. № 64 «Об утилизационном сборе в отношении транспортных средств».

Внесение в Налоговый кодекс столь узкой, специфической, позиции как «седельные тягачи» в налоговой службе считают нецелесообразным. Такую логику, по мнению представителей МНС, подсказывают те обстоятельства, что на соответствующую компенсацию увеличившихся расходов могут претендовать только седельные тягачи, в то время как по остальным транспортным средствам субъекты хозяйствования уже получили компенсацию в виде соразмерного уменьшения таможенных пошлин. Кроме того, увеличение инвестиционного вычета до 50 процентов в МНС считают маловероятным, предлагая перевозчикам умерить свои аппетиты.

Эта работа, в случае если она будет инициирована какой-либо из сторон, будет происходить, как было замечено, в тесном взаимодействии с профильным министерством – белорусским Минтрансом. После выработки там конкретных механизмов компенсации предложение будет направлено для дальнейшего рассмотрения в Минфин, Минпром и другим заинтересованным. Тогда и станет понятно, каким будет принято решение в его окончательном виде...

Чтобы закончить с утилизационным сбором, с которого и был начат разговор, буквально несколько слов скажем о еще одной проблеме, с ним связанной. До сего времени не приняты межнациональные законодательные нормы, которые бы устанавливали возможность взаимозачета (освобождения) по уплате утилизационного сбора при покупке/продаже транспортных средств между резидентами Российской Федерации и Республики Беларусь. Как справедливо утверждают эксперты, этот пробел является барьером на пути свободного движения товаров, в частности, транспортных средств, в ЕАЭС. И в ближайшее время, при активном участии специальной рабочей группы, действующей под руководством члена Коллегии (Министра) ЕЭК по основным направлениям интеграции и макроэкономике Татьяны Валовой, вопрос о создании систе-



мы возврата резидентам ЕАЭС НДС по товарам и услугам, приобретаемым на территории ЕАЭС, будет рассматриваться на площадках Евразийской экономической комиссии.

Дождемся результатов обсуждения...

#### «Не корысти ради...»

И еще об одном предложении международных перевозчиков хотелось бы рассказать. Оно сейчас еще прорабатывается с участием представителей Министерства по налогам и сборам и Министерства финансов, и о его судьбе будет известно несколько позже. В соответствии с предложением предлагается рассмотреть вопрос о целесообразности снижения ставки госпошлины за выдачу разрешения на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении в отношении седельных тягачей и грузовых автомобилей, имеющих разрешенную максимальную массу более 12 тонн.

И при подготовке в 2015 г. законопроекта, аккумулирующего в себе предстоящие изменения и дополнения в Налоговый кодекс, предлагается вид транспортного средства «седельный тягач» выделить в отдельные пункты. Деление седельных тягачей на подвиды по разрешенной максимальной массе, как объясняют международные перевозчики, не требуется, поскольку все седельные тягачи классифицируются по максимальной градации «более 12 тонн». В дальнейшем для этих отдельных пунктов, содержащих позицию «седельный тягач», предлагается установить размер взимаемой ставки госпошлины в размере *15 базовых величин*.

Здесь важно понимать разницу между седельным тягачом и грузовым автомобилем. Седельный тягач работает с **полуприцепами**, присоединяемыми к нему с помощью специального сцепного механизма. Таким образом, в качестве автотранспортного средства для перевозки грузов, в том числе при определении финансовой нагрузки по уплате госпошлины, седельный тягач необходимо рассматривать **совместно с полуприцепом**. Скажем, как **автопоезд**. Самостоятельно седельный тягач не эксплуатируется и приобретается транспортными организациями с целью работы с полуприцепом. Используемые совместно с седельны-

ми тягачами полуприцепы имеют разрешенную максимальную массу более 0,75 тонны. В то же время, **конструкция грузовых автомобилей изначально предусматривает пространство для перевозки грузов**.

С учетом ставки госпошлины в размере 12 базовых величин по прицепах, имеющим разрешенную максимальную массу более 0,75 тонны (именно по этой категории определяется ставка госпошлины на полуприцеп, используемый с седельным тягачом), суммарная ставка госпошлины при эксплуатации автотранспортного средства в составе «седельный тягач плюс полуприцеп» составит 27 базовых величин (*15 + 12 базовых величин*).

С учетом оценочных данных на основе общего количества автомобилей, занятых в международных перевозках грузов, предлагаемые изменения будут применены в отношении порядка 14 000 седельных тягачей. Компенсировать отклонение в доходах бюджета позволит соразмерное увеличение ставки госпошлины для грузовых автомобилей, имеющих разрешенную максимальную массу более 12 тонн. В результате, подчеркивают в Ассоциации «БАМАП», будет выровнена финансовая нагрузка при эксплуатации седельных тягачей с полуприцепами и грузовых автомобилей и сохранены на имеющемся уровне поступления в бюджет.

Кроме того, реализация предложения учитывает особенности деятельности организаций международного автомобильного транспорта Республики Беларусь, в парке подвижного состава которых 87 процентов составляют седельные тягачи с полуприцепами...

О том, какие предложения бизнес-общества, и в том числе международных автомобильных перевозчиков, по изменению налоговой нагрузки и совершенствованию налогового администрирования получат «зеленый свет» при формировании пакета изменений и дополнений в Налоговый кодекс, станет известно уже скоро. В Министерстве по налогам и сборам намерены все обсуждения закончить еще в середине нынешнего года – с тем, чтобы иметь достаточно времени для окончательной шлифовки законопроекта и согласования его норм со всеми заинтересованными сторонами.

**Вячеслав САДКОВСКИЙ,**  
фото автора.

# Кризис ломает слабых, а сильных делает сильнее



Национальная экономическая энциклопедия определяет понятие «кризис» как «резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге – в снижении жизненного уровня, благосостояния населения». Если мы обратимся за трактованием понятия «кризис» к Малому академическому словарю, наиболее авторитетному нормативному словарю современного русского литературного языка, то одним из значений будет «резкое изменение, крутой перелом».

Как поступают многие логистические компании, оказавшиеся в условиях резких изменений? Паникуют. Наблюдая значительное снижение объемов и опасаясь рисков неплатежей от находящихся в сложной финансовой ситуации клиентов, руководители компаний считают необходимым провести оптимизацию. Звучит корректно, но в этом вопросе важна мера. Страх и отсутствие необходимых оборотных средств для реализации услуг из-за задерживающих платежи в прежнем объеме клиентов толкают менеджеров на жесткие меры. В результате резкого и внепланового сокращения штата, неграмотного перераспределения функционала компания теряет основной ресурс, способный зарабатывать деньги для компании, и погружается в хаос. Не разобравшись, что именно помогало компании оставаться все это время на плаву, руководители режут по-живому и в итоге рубят сук, на котором сидят.

Низкая компетенция менеджеров, управляющих компаниями, отсутствие четких правил игры между собственниками бизнеса, приводят к неизбежному: серьезному снижению качества предоставляемых услуг, недовольству клиентов и уходу, в конечном итоге, такой компании с рынка.

Очевидно, что в кризис количество участников рынка будет сокращаться, ведь не каждая компания способна выжить, не имея серьезных преимуществ и финансовой подушки. Останутся сильнейшие – те, для которых понятие «управление» не пустой звук, а наука. Выживать же мелким компаниям будет очень нелегко, если вообще возможно.

Как же управлять компанией в кризис? Не вдаваясь в теорию менеджмента, можно определить очевидный набор действий:

- **Во-первых, не поддаваться панике и хладнокровно оценить риски. Не брать на себя обязательства, которые компания не в состоянии выполнить.**
- **Во-вторых, постоянно анализировать внешнюю и внутреннюю среду. Кто владеет информацией – тот владеет миром.**
- **В-третьих, инвестировать в собственное образование. Зачастую отделы логистики у компаний-грузовладельцев намного компетентнее многих транспортно-экспедиционных компаний, претендующих на реализацию задач для таких клиентов.**
- **В-четвертых, лично контролировать все значимые процессы, происходящие в компании.**
- **В-пятых, информировать рынок о своем присутствии, своих компетенциях и конкурентных преимуществах.**

И, самое главное, – понимать суть бизнеса своих клиентов и выстраивать с ними партнерские отношения, а не конкурировать с другими участниками рынка за самую низкую ставку. Как известно, бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

В китайском языке слово кризис состоит из двух иероглифов: 危机, один из которых означает «опасность», «обрыв», а второй – «начало», «переломный момент». Определений несколько. Какое значение выбрать – каждый решает для себя сам. Можно много говорить о снижении объемов импорта, о санкциях и падении национальной валюты, но главное, что необходимо сделать, – проанализировать ситуацию и определить положительные моменты. А они, несомненно, есть. Хотя и не для всех.

**Александр КЛЮЧЕНКО,  
генеральный директор  
ООО «ИнтерАзияЛогистикс».**



# Вместе – к безопасности!

В начале апреля в Ереване (Армения) прошло совещание регуляторов в сфере технического осмотра транспортных средств Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. На рассмотрение участников совещания был вынесен вопрос о формировании постоянного взаимодействия в сфере технического осмотра транспортных средств на территории стран-участниц Евразийского экономического пространства и целях такого взаимодействия.

Сотрудники республиканского унитарного предприятия «Белтехосмотр» представили систему гостехосмотра в Республике Беларусь наряду с докладами о состоянии систем технического осмотра транспортных средств в других странах ЕЭП.

#### Армения

Начиная с 2011 года, в Армении действует новый порядок техническо-

Еще в 2010 году Правительством было принято решение о либерализации порядка открытия станций техосмотра. Сейчас любой хозяйствующий субъект может открыть станцию технического осмотра автомобилей, т.к. действовавшие прежде ограничения сняты. Однако данная сфера деятельности не пользуется особым интересом у предпринимателей. Также в Армении не создана уполномоченная структура, занимающаяся системой государственного технического осмотра в целом, контроль деятельности диагностических станций отсутствует.

## ЧТО ПРОВЕРЯЮТ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ТО?

- 1. На первом посту линии техосмотра вносятся в компьютер данные автомобиля, затем проверяется работа двигателя, его токсичность.
- 2. На втором посту проверяются тормоза и подвеска, далее проходит осмотр ходовой части на предмет целостности ее узлов, а также двигателя и трансмиссии на предмет наличия течей.
- 3. На третьем посту линии техосмотра проверяются фары, корректная работа световых приборов и проводится визуальный осмотр кузова, стекол, зеркал на наличие повреждений, состояние резины и ее соответствие.

го осмотра автомобилей, согласно которому водители по принципу «одного окна» сразу уплачивают в банке налог на имущество, плату за использование природных ресурсов и за техосмотр и получают специальные пронумерованные талоны, чтобы прикрепить их к автомобилям. По этому талону автовладельцы в течение года на выбранной ими станции техосмотра могут провести соответствующий осмотр. По данным Министерства транспорта и связи, в Армении техосмотр проходят только 60-70 % от зарегистрированных автомобилей. В республике действует 34 станции техосмотра, из которых 10 – в Ереване.

#### Казахстан

В Казахстане действуют 226 диагностических станций. Автомобили старше 7 лет проходят технический осмотр ежегодно. Автомобили моложе 7 лет, кроме такси, автобусов, грузовых автомобилей и транспортных средств категории «D», не проходят технический осмотр. Проходить техосмотр не обязательно по месту регистрации автомобиля, получить заветный талон можно в любом центре республики. С 1 июля 2012 года была внедрена единая информационная система «Техосмотр», которая аккумулирует электронные данные о результатах прохождения всеми автотранспортными средствами республики обязательного технического осмотра.

Документы, необходимые для прохождения техосмотра: технический паспорт транспортного средства; документ, свидетельствующий об уплате транспортного налога за текущий год или подтверждающий освобождение автовладельца от такого налога; договор об обязательном страховании ГПО.

После оплаты сбора за техосмотр в кассе автомобиль загоняется на линию техконтроля: полноприводные автомобили на одну линию, авто с приводом на одну ось – на другую линию. Цена сбора зависит от наценки самого ТО и от объема двигателя вашего авто.

На линию проверки автомобиль выводит работник станции технического обслуживания, который проводит автомобиль через несколько проверочных постов, точно останавливая в указанных местах, последовательно проводя весь установленный алгоритм действий: нажимая на педали при проверке тормозов и т.д. Все эти действия

фиксируются компьютером, и выдается результат прохождения конкретного поста.

Результаты осмотра выводятся из компьютера на печать и выдаются на руки владельцу автомобиля. На основании этого документа автовладелец проходит в офис Центра технического осмотра и получает талон о прохождении ТО. В случае, если в том или ином ЦТО авто не прошло проверку, то его владелец имеет 10 дней, в течение которых нужно устранить неисправность. Количество попыток прохождения техосмотра не ограничено. Повторное прохождение всей процедуры осмотра автомобиля также обязательно – достаточно пройти диагностику той составляющей, из-за которой проверка не была пройдена сразу, например, фары. Кроме того, при проверке машины в течение 10 дней повторно оплачивать техосмотр не нужно.

#### Россия

В России реформа системы техосмотра прошла в 2011 году. Российский

союз автостраховщиков (РСА) занимается контролем деятельности частных организаций, занимающихся техническим осмотром транспортных средств.

В остальном, в частности, в процедуре техосмотра и сроках проведения, российская система аналогична многим другим. Специалисты отмечают, что выстроенная на данный момент система удобна для водителей – нет очередей, водителям не нужно тратить лишнее время на пунктах ТО. Действующее распределение ответственности между участниками позволяет регулировать каждый аспект и оперативно реагировать на различные проблемы, которые выявляются в ходе работы. Однако поступают предложения передать функции по контролю за техосмотром профессиональному сообществу, чтобы отрасль работала по принципу саморегулирования при надзоре со стороны компетентных органов государственной власти — ГИБДД и Ространснадзора.

#### Беларусь

По итогам обсуждений было отмечено, что система государственного



технического осмотра в Республике Беларусь является наиболее совершенной и может быть принята за основу для развития в странах-участницах ЕЭП. Также было принято решение в 2015 году создать рабочую группу из представителей ведомств, которая проведет исследования систем техосмотра стран-участниц, проанализирует законодательство в сфере техосмотра, выявит плюсы и минусы, определит направления по гармонизации. По ре-

***По итогам обсуждений было отмечено, что система государственного технического осмотра в Республике Беларусь является наиболее совершенной и может быть принята за основу для развития в странах-участницах ЕЭП. Также было принято решение в 2015 году создать рабочую группу из представителей ведомств, которая проведет исследования систем техосмотра стран-участниц, проанализирует законодательство в сфере техосмотра, выявит плюсы и минусы, определит направления по гармонизации. По результатам этой работы группа даст конкретные предложения по изменениям, которые необходимо сделать для интеграции.***

зультатам этой работы группа даст конкретные предложения по изменениям, которые необходимо сделать для интеграции.

#### СИТА

Вторым вопросом повестки дня стала инициатива создания и развития деятельности Евразийской региональной консультативной группы Международного комитета по техническому осмотру (СИТА).

Международный комитет по техническому осмотру транспортных средств играет ведущую роль в фор-

мировании во всех регионах мира наиболее эффективной системы контроля технического состояния транспортных средств и улучшения качества техосмотра для повышения уровня безопасности дорожного движения. СИТА создан в 1958 году в рамках получившей международный размах кампании «Национальные дни безопасности дорожного движения». Комитет является крупнейшим объединением государственных и коммерческих организаций, осуществляющих обязательный осмотр транспортных средств или уполномоченных на аккредитацию (авторизацию) деятельности таких организаций и осуществление надзора за ними. В настоящий момент членами СИТА являются более 120 национальных организаций, среди которых есть национальные правительственные структуры, некоммерческие организации, компании, предоставляющие услуги по техосмотру ТС, а также производители оборудования для реализации техосмотра из стран Северной и Южной Америки, Европы, Азии и Африки.

Было решено, что представители Российского союза автостраховщиков, опираясь на свой статус полноправного члена СИТА, представят эту инициативу во время общего собрания Международного комитета. Такие региональные группы при Международном комитете позволяют их участникам объединить свои усилия и сосредоточиться на вопросах развития техосмотра, приоритетных как с точки зрения общих интересов СИТА, так и для конкретного региона. В СИТА есть региональные группы для Азии и Океании, Центральной и Южной Америки, Европы, Северной Америки и Африки. Регион стран ЕАЭС охвачен только формально.

Также итогом обсуждения стало решение проводить согласованную совместную деятельность, семинары с заинтересованными структурами и организациями стран ЕЭП по популяризации технического осмотра и безопасности дорожного движения в целом. Ведь признание важности и необходимости технического осмотра транспортных средств на межгосударственном уровне, несомненно, повысит его значимость для каждого отдельного государства и его граждан.

**Татьяна ПАШКЕВИЧ,  
фото автора.**

# С ОСТОРОЖНЫМ ОПТИМИЗМОМ: цифры, факты, лица

Предположу, большинство читающих эти строки привыкли наблюдать за экономической ситуацией через призму показателей работы международного грузового автотранспорта. Грузы тут привыкли считать в тоннах и километрах, расходы и доходы – в рублях, евро и прочих валютах, эффективность подчинена коэффициенту использования пробега, рентабельности и пр. Но транспорт, глубоко интегрированный в экономическую систему, подвержен влиянию извне и сам оказывает воздействие на происходящие вокруг процессы. Работа международных перевозчиков напрямую зависит от цепочки поставок готовых и промежуточных товаров, сырья и всего, что могут вместить борта автопоезда. Состояние дел здесь является отражением роста либо снижения продаж товаров, активности в промышленном секторе. Передавая экономические импульсы дальше, транспортный сектор в определенной мере влияет на состояние дел в иных профессиональных сферах. Например, в лизинге, о котором и пойдет речь.





Сергей ШИМАНОВИЧ, директор Ассоциации лизингодателей Республики Беларусь.

## СТОИТ УЧЕСТЬ...

**Практически во всех случаях речь идет о компаниях, которые принимали участие в рейтинге и, соответственно, предоставили свою отчетность для анализа. Еще раз оговоримся, в рейтинге приняли участие 38 крупнейших лизингодателей страны.**

Чтобы понять, на каком уровне взаимодействия находятся сегодня лизингодатели и перевозчики, достаточно будет, для затравки, привести пару-тройку цифр. Если взглянуть в рейтинг лизинговых компаний Республики Беларусь за 2014 г., итоги которого были обнародованы совсем недавно, можно увидеть: лизингом транспортных средств из 38 компаний, представленных в исследовании, в прошлом году занимались 37, в том числе лизингом грузового автотранспорта – 32 отечественные лизинговые организации. Для сравнения: железнодорожный транспорт в лизинг на сегодняшний день в Беларуси предлагают всего три компании. Так что сомнений не возникает: партнерство интересуется и

тех, кто продает автотехнику, и тех, кто потом на ней работает. Правда, у перевозчиков – с учетом складывающейся экономической ситуации и внешне-торговой конъюнктуры – возможности для инвестиций в собственное развитие пока весьма ограничены.

За 2014 г. темпы обновления парка сократились в два раза. Вспомним, год назад международным перевозчикам уже приходилось констатировать сокращение оборотных средств, которые они могут вложить в «железо». Тогда число приобретенных седельных тягачей упало на 45 процентов, полуприцепов – более чем на 40 процентов. И вот снова минус. Безусловно, коммерческий автомобильный транспорт является не единственным предметом лизинга, с которым работают отечественные лизингодатели. И это хорошо. Для международных перевозчиков, у которых лизинг традиционно пользуется популярностью, а автомобили, приобретенные на таких условиях, составляют едва ли не половину от их общего количества, важно, чтобы лизинговая отрасль развивалась и была готова, при необходимости, вернуться к более активному сотрудничеству.

### Переписали набело

И лизинговая отрасль, нужно отдать ей должное, развивается. Все участники мероприятия по оглашению результатов рейтинга белорусских лизинговых компаний за 2014 г., в котором хватало и сугубо деловых нот, и торжественности, отмечали: прошлый год для отечественного лизинга был переломным, можно сказать, интригующим. Главное, в 2014 г. поменялся регулятор. В сентябре в силу вступил Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности», который делегировал полномочия по регулированию и контролю за работой в отрасли Национальному банку Республики Беларусь. Произшедшие изменения и в Нацбанке, и в профессиональном лизинговом сообществе сейчас воспринимают позитивно. А ведь еще в начале прошлого года высказывались опасения за будущее лизинга со сменой регулятора. Возможно, ожидания изменились благодаря тому, что за истекший год с небольшим лизингодателям и экспертам Нацбанка пришлось





*Дмитрий НАБЗДОРОВ, начальник  
Управления регулирования небанковских  
операций Национального банка  
Республики Беларусь.*

много работать вместе, существенно перекраивая, а где-то и создавая заново правовую сферу для деятельности.

**Директор Ассоциации лизингодателей Республики Беларусь Сергей Шиманович** оценивает результат сложившегося партнерства как прецедент:

*– В течение прошлого года совместно с Национальным банком была проделана огромная работа по совершенствованию законодательной базы и приведению ее в соответствие с президентским документом. Это прецедент, такого не было прежде в нормотворчестве страны: пакет документов, полностью трансформировавших правовую среду, в которой работают лизинговые организации, был разработан и принят буквально за пять-шесть месяцев...*

В сформированном для лизинговой деятельности едином правовом поле сейчас работают 99 лизинговых организаций. Все они включены в специальный реестр.

В Ассоциации лизингодателей с удовлетворением отмечают: практически все предложения, которые высказывались лизинговыми операторами, были услышаны новым регулятором в ходе законотворческого «спринта». Впрочем, работа в этом направлении продолжается: уже в ближайшее время должен

быть принят еще один важный для сферы нормативный документ – указ Главы государства о лизинге жилья, после чего можно будет говорить о завершении формирования основных условий для функционирования отрасли.

В дополнение к сказанному выше, **начальник Управления регулирования небанковских операций Национального банка Республики Беларусь Дмитрий Набздоров** обещает поддерживать конструктивный характер диалога с практиками и в будущем. «Мы будем последовательно решать проблемы, возникающие в профессиональной деятельности компаний», – заявил, в частности, представитель центрального банка страны и уточнил, что еще только предстоит решить отдельные вопросы в части лизинга недвижимости, бухгалтерского учета и налогового законодательства в отношении лизинговых компаний. Ответственно-

## ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЦИФР...

**Объем нового бизнеса – один из ключевых показателей работы лизинговой отрасли – составил среди участников рейтинга 7 347,567 млрд руб., что по среднему официальному курсу евро за 2014 г. составило 541,3 млн евро. Объем нового бизнеса считался прежде как сумма стоимости заключенных за год договоров лизинга с НДС, но начиная с 2014 г., и российская, и белорусская ассоциации лизингодателей перешли на расчет объема нового бизнеса как суммы стоимости предметов лизинга, переданных за отчетный период без НДС.**

сти за то, какими будут эти шаги, Нацбанк с себя не снимает.

Примечательный факт: несмотря на то, что остаются еще моменты, которые только предстоит урегулировать, условия лизинговой деятельности, действующие на белорусском рынке, эксперты из Всемирного банка уже успели оценить как лучшие среди стран-участниц СНГ».



*Александр ЦЫБУЛЬКО, председатель  
Белорусского союза лизингодателей.*



*Александр ДЕДКОВ, начальник отдела  
регулирующего лизинговой деятельности  
управления регулирования небанковских  
операций Нацбанка Беларуси.*

***Интересно проследить динамику доли договоров возвратного лизинга в общем объеме заключаемых договоров. Если в 2011 г. доля договоров возвратного лизинга составляла 6,6 процента, в 2012 – 9,7 процента, то уже по итогам 2013 г. – 12 процентов, за 6 месяцев 2014 – 19 процентов, а за 12 месяцев 2014 г. – уже 24,1 процента. Доля договоров возвратного лизинга выросла по сравнению с предыдущим годом в два раза, по сравнению с 2011 г. – в четыре раза!***

**Портрет белорусского лизинга  
в интерьере прошлого года**

Разумеется, чтобы определить лучшие среди лизинговых компаний, нужно было провести анализ рынка. И Ассоциация лизингодателей такой анализ провела. На какие же характерные особенности работы лизинговых операторов в про-

**шлом году обращают наше внимание эксперты?**

Наметившиеся в 2011 г. негативные тенденции развития финансового рынка страны, отмечают в **Ассоциации лизингодателей**, имели свое продолжение в 2012 и 2013 гг. К сожалению, 2014 г. не стал исключением. Ставки по кредитам, слегка «присев» во второй половине года, достигли запредельных величин к его окончанию.

Переход на новую систему расчетов объема нового бизнеса, уверен **председатель Белорусского союза лизингодателей Александр Цыбулько**, позволит максимально приблизить методологию сбора статистической информации к методологии Leaseurope, объединяющей лизинговые ассоциации европейских стран.

Всего в течение 2014 г. лизингополучателям передано 24,89 тыс. предметов лизинга. Чаще всего, по словам **начальника отдела регулирования лизинговой деятельности управления регулирования небанковских операций Нацбанка Беларуси Александра Дедкова**, в прошлом году в лизинг приобретались транспортные средства (почти 6,5 тыс. предметов лизинга). В структуре лизингового портфеля они занимают более 40 процен-

тов. Но это транспорт в целом. То есть в этих цифрах и легковой транспорт, и железнодорожный, и грузовой автомобильный... Последний в общем объеме лизинговых операций занял порядка 11 процентов.

Стоимость заключенных за год договоров лизинга составила 1,65 процента от ВВП и 6,12 процента от инвестиций в основной капитал. Если сравнивать стоимость заключенных за 2014 г. договоров лизинга с предыдущим годом, то рост составил более 20 процентов в рублях и 4,5 процента в валюте. Стоимость заключенных за год договоров лизинга по отношению к ВВП осталась практически на том же уровне, по отношению к инвестициям в основной капитал выросла на 0,8 процента. Средняя цена договора лизинга увеличилась с 1,4 млрд руб. до 1,9 млрд руб. Увеличение средней стоимости договора лизинга в 2014 связано, вероятнее всего, с увеличением объемов договоров возвратного лизинга недвижимости.

Да, отсутствие оборотных средств привело к росту объемов возвратного лизинга. Пользуются спросом такие договоры, как правило, в кризисные годы, когда предприятия – собственники имущества испытывают финансовые затруднения. Что в этом случае происходит? Собственник некоего технологического оборудования продает его лизинговой компании, а затем вновь арендует это оборудование, превращаясь, таким образом, из собственника в арендатора.

Это совершенно определенно указывает на то, что объем оборотных средств белорусских предприятий продолжает снижаться, и для их пополнения они вынуждены были чаще прибегать к договорам возвратного лизинга. К слову, в структуре передаваемых предметов транспортные средства занимают около 41 процента.

Вторым важным показателем рынка является объем лизингового портфеля, который отражает суммарный объем обязательств лизингополучателей на конкретную дату. Суммарный лизинговый портфель участников рейтинга и банков на 1 января 2015 г. составил 19 673,5 млрд руб., что на 10 процентов больше лизингового портфеля белорусских лизингодателей, сформированного годом ранее.

Сложной оставалась ситуация и с платежной дисциплиной. Всплеск вза-

## ВЗГЛЯНЕМ НА ЕВРОПУ...

*Здесь, однако, можно принять в расчет данные о продажах тяжеловесного транспорта на европейском рынке. В прошлом году они сократились. По данным Европейской ассоциации производителей автомобилей (АСЕА), в странах Евросоюза (за исключением Мальты и Болгарии) и не входящих в состав ЕС Исландии, Норвегии и Швейцарии, в прошлом году было продано 225 410 тяжеловесных (мощностью более 16 тонн) транспортных средств. По сравнению с 2013 г., это на 5,6 процента меньше.*



Приценивается...

## А ЧТО У СОСЕДЕЙ?

**В России объем нового бизнеса составил 680 млрд руб., что на 13 процентов меньше, чем в 2013 г. В открытых источниках сети Интернет можно найти прогнозы того, что лизинговый рынок нашей восточной соседки в нынешнем году продолжит падение, а новый бизнес сократится на 20 процентов. Впрочем, прогноз имеет и более оптимистичный сценарий, согласно которому в 2015 году объем нового бизнеса сократится лишь на 10 процентов.**



1-е место в рейтинге и безоговорочную победу одержало ООО «АСБ Лизинг».

имных неплатежей в экономике страны не мог не отразиться на лизингодателях. По сравнению с 2013 г. увеличилось количество лизингодателей с проблемной задолженностью. Если в 2011 г. только 8 лизингодателей имели просроченную задолженность 1 и более процентов, то в 2012 г. их стало 13, в 2013 г. – 20, а в 2014 г. – 25. Уровень задолженности от 1 до 5 процентов имели 44,73 процента (в 2011 г. – 21,43 процента, в 2012 г. – 30,3 процента, в 2013 г. – 35,14 процента) компаний, свыше 5 процентов – 21,05 процента (в 2011 г. – 7,14 процента, в 2012 г. – 9,1 процента, в 2013 г. – 18,92 процента) компаний. Лишь 3 компании (7,89 процента) не имеют просроченной задолженности по лизинговым платежам. В 2013 г. этот показатель равнялся 29,7 процента. Данные свидетельствуют о росте сумм просроченной задолженности и ее доли в лизинговом портфеле компаний. Впрочем, в целом лизинговые долги практически сопоставимы с теми, что имеются в банковской системе.

Однако, с чем сравнить результаты работы белорусского лизинга в прошлом году? Само собой напрашивается желание провести аналогии с результатами работы иностранных коллег.

**Этого ожидают эксперты** крупнейшего в России международного рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), проводившие исследование, в котором приняли участие 112 лизинговых компаний (общий объем заключенных ими сделок составляет около 93% всего лизингового рынка). Крупнейшие сегменты продемонстрируют сжатие, а точкой поддержки станет автолизинг с нулевыми или незначительными темпами прироста.

В России пока складывается ситуация, внешне очень похожая на ту, что мы можем наблюдать в Беларуси. Приведем мнения нескольких экспертов, взятых снова-таки из открытых источников.

На вопрос о том, как будет развиваться лизинговый рынок в 2015 г., Владимир Добровольский, заместитель гендиректора «Государственной транспортной лизинговой компании», высказал мнение о том, что в 2015 году на рынке лизинга будет востребована в первую очередь российская техника. Ее стоимость вырастет, но этот рост не будет сопоставимым с ростом цен на импортные аналоги. В целом ры-

## КТО ЖЕ ПОБЕДИЛ?

А вот и сами победители рейтинга и рэнкингов.

**По итогам рейтинга за 2014 г. лидерами рынка были названы:**

- 1) ООО «АСБ Лизинг»;
- 2) ОАО «Промагролизинг»;
- 3) СООО «ВТБ Лизинг»;
- 4) СООО «Райффайзен-Лизинг»;
- 5) СООО «РЕСО-БелЛизинг».

**Лучшими по показателю финансовой устойчивости по итогам рейтинга за 2014 г. стали:**

- 1) ООО «Террализинг»;
- 2) СООО «Интеллект-Лизинг»;
- 3) СООО «РЕСО-БелЛизинг»;
- 4) ООО «Астра-Лизинг»;
- 5) ИООО «Микро Лизинг».

**Наконец, в сегменте «Грузовой автотранспорт» после ранжирования компаний по конкретным видам предметов лизинга пятерка лидеров выглядит следующим образом:**

- 1) ОАО «Промагролизинг»;
- 2) СООО «Райффайзен-Лизинг»;
- 3) СООО «ВТБ Лизинг»;
- 4) группа компаний «ВестЛизинг» (с апреля 2015 г. – ООО «Риетуму Лизинг»);
- 5) ООО «Активлизинг».

нок лизинга будет тормозиться низким спросом на лизинговые услуги:

– При таких ставках, которые сейчас существуют в банковском и финансовом секторах, ни один проект окупиться не может. Особенно с учетом того, что ставки на услуги (на перевозки, на строительные работы) не выросли. Ситуацию может изменить только большая инфляция или же снижение ставок.

Повторения сценария 2008–2009 годов для лизинговых компаний ожидает Кирилл Царев, и.о. генерального директора ЗАО «Сбербанк Лизинг»:

– Я думаю, с одной стороны, идет сокращение инвестиций в основные фонды и, как следствие, сокращение спроса на лизинг. С другой стороны, ожидается возможное ухудшение финансового состояния клиентов и повышенные требования банков к лизинговым компаниям. Все это будет серьезным экзаменом для участников рынка.

Алексей Сичинава, заместитель гендиректора ОАО «ВЭБ-лизинг» (в рейтинге RAEX оно возглавляет десятку лизинговых компаний по показателю «Объем лизингового портфеля»), на информационном ресурсе об инновациях и идеях для развития бизнеса iBusiness.ru поделился своим видением ситуации, которое должно быть интересно международным перевозчикам:

– Кризис в экономике сильно повлиял на все сферы бизнеса, уменьшается объем грузоперевозок, что в большой степени негативно сказалось на потребителях грузовой и спецтехники. Мы фиксируем снижение спроса на грузовую технику иностранного производства ввиду падения курса национальной валюты, снижения в сфере перевозок, строительства и производства. Вслед за ростом ставок на рынке мы вынуждены более внимательно рассматривать сделки с новыми клиентами, крупные сделки.

Одной из наиболее заметных тенденций на рынке лизинга является ужесточение конкуренции между лизинговыми компаниями, каждая из которых стремится занять свою долю, что, в свою очередь, сдерживает ужесточение условий лизинга. То есть в настоящий момент рынок лизинга – это рынок покупателя, а не рынок продавца.

Но это, что касается России... По другим странам информации не так уж и много. **Из имеющихся в настоящий момент данных, по итогам 2014 г. совокупный портфель лизинговых операций, проведенных лизингода-**





ООО «Террализинг» хоть и не стало победителем общего рейтинга, но завоевало 1-е место по очень важному показателю. Компания признана самой финансово устойчивой.

## ОТМЕТИМ ОЧЕВИДНЫЙ ФАКТ...

**Делая общие выводы, можно отметить: как и в прежние годы, лизинговые компании преимущественно расположены в г. Минске. Компании, находящиеся в остальных регионах республики, составляют менее 19 процентов от общего количества участников рейтинга. Из 38 компаний, принявших участие в рейтинге, 18 компаний работают на рынке 10 и более лет, 9 компаний – от 5 до 10 лет, 11 компаний – менее 5 лет. При этом из 10 компаний – лидеров рейтинга – нет ни одной компании, работающей на рынке менее 6 лет. Это подтверждает многолетнюю тенденцию к выходу на первые роли более опытных компаний.**



Серебро в рэнкинге по финансовой устойчивости - ООО «Интеллект-Лизинг».

телями Узбекистана, по сравнению с 2013 г. вырос на 30 процентов. Итоги работы в Казахстане и Украине появятся несколько позже.

Если же говорить о европейских лизинговых компаниях, то Ассоциация лизингодателей, к сожалению, располагает только данными за 2013 г., который не принес с собой каких-либо исключительных черт. В позапрошлом году общий объем нового бизнеса европейских лизинговых ассоциаций остался практически неизменным по отношению к 2012 г. и составил 255,95 млрд евро.

Впрочем, от страны к стране цифры продаж очень разные. В течение 2014 г. в Германии, на крупнейшем рынке, было продано почти 58 тыс. грузовых автомобилей (на 6,1 процента больше, чем в 2013 г.). А вот рынок Литвы сократился с 3 228 автомобилей в 2013 г.

до 2 117 автомобилей в 2014 г., т.е. на 34,4 процента. Падение рынка в Великобритании составило 28,3 процента, в Финляндии – 28,2 процента, в Латвии – 26,9 процента, в Голландии – 21 процент.

В странах, не входящих в состав ЕС, – Исландии, Норвегии, Швейцарии – наблюдалось оживление продаж тяжелых автомобилей. По сравнению с 2013 г., в 2014 г. в Исландии грузовых транспортных средств было продано на 14,3 процента больше, в Норвегии – на 1,5 процента больше, а рост продаж в Швейцарии впечатляет – 28,4 процента.

Делают свои прогнозы на 2015 г. и в Беларуси. Как говорят сами лизингодатели, 2014 год был не простой, но 2015 год, похоже, будет еще сложнее. Во всяком случае, на это указывает складыва-

ющаяся ситуация. Но сдавать позиции отечественный лизинг не собирается. Руководители компаний настроены оптимистично, хотя оптимизм этот осторожный: «Даже соседи оценивают нас как стойких профессионалов, способных приспособиться к любой ситуации...».

Все ищут возможности для сохранения стабильности и развития. Одним из наиболее интересных вариантов работы с перевозчиками в этом смысле можно признать пулы, которые организует Ассоциация «БАМАП». Так, по результатам переговоров с лизинговыми компаниями СООО «Райффайзен-Лизинг» и ООО «Весттрансинвест» о финансировании поставок автомобильной техники в 2015 г. отечественные транспортные компании получили предложения с условиями лизинга, сопоставимыми с прошлогодними, несмотря на общее ухудшение рынка финансовых услуг.

#### **Ранжировали-ранжировали и выранжировали!**

Пожалуй, пришло время и для рейтинга. В нынешнем году методика его проведения претерпела не так много изменений. Как уже было сказано, были скорректированы подходы к определению объема нового бизнеса и при расчете коэффициента финансовой устойчивости заменен один показатель. Все иное осталось без изменений.

Наметившаяся несколько лет назад тенденция, при которой половина или большая часть рынка находится под контролем 3-5 лидирующих компаний, продолжилась и в прошлом году. По итогам 2014 г., на первые позиции рейтинга вышли ООО «АСБ Лизинг», ОАО «Промагролизинг», СООО «ВТБ Лизинг» и СООО «Райффайзен-Лизинг». По результатам расчета индекса концентрации для этих четырех крупнейших компаний получается, что они контролируют почти 64 процента рынка.

Мы искренне поздравляем победителей рейтинга и желаем новых успехов в профессиональной деятельности белорусским лизинговым компаниям!

**Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО,**  
фото автора.



*Успешным можно назвать участие в рейтинге СООО «Райффайзен-Лизинг». Компания заняла 2-е место среди лизингодателей грузового автотранспорта и 4-е место в общем рейтинге.*



*На импровизированный пьедестал почета представитель ОАО «Промагролизинг» поднимался дважды. Компания заняла 2-е место в общем рейтинге и стала лучшей среди занимающихся лизингом грузового автомобильного транспорта.*



*Тройку лидеров, наиболее финансово устойчивых лизинговых компаний замыкает СООО «РЕСО-БелЛизинг».*



На недостаток квалифицированных специалистов в области логистики жалуются сегодня руководители многих логистических предприятий. Об особенностях подготовки будущих логистов в Республике Беларусь в целом и в Международном университете «МИТСО» в частности рассказал заведующий кафедрой логистики этого университета, кандидат экономических наук, доцент Евгений ИВАНОВ.

– Евгений Александрович, на Ваш взгляд, вовремя ли Беларусь включилась в подготовку специалистов в области логистики?

– Подготовка дипломированных логистов в вузах нашей страны начата с того момента, когда пришло осознание востребованности таких специалистов, а именно с открытия в 2005 году специальности «Логистика» в БГЭУ. На сегодняшний день подготовку специалистов по данной специальности осуществляют 6 высших учебных заведений, в т.ч. и Международный университет «МИТСО». В 2009 году была открыта еще одна специальность логистического профиля – «Транспортная логистика (специали-

Евгений ИВАНОВ:

## «Подготовка

## ЛОГИСТОВ –

это теория, язык и практика,  
практика, практика...»



зации «автомобильный транспорт» и «железнодорожный транспорт»). Сегодня подготовку специалистов по специальности «Транспортная логистика» (специализация «автомобильный транспорт») осуществляют 5 вузов, по специализации «железнодорожный транспорт» – 1 университет.

Подготовка кадров логистического профиля в вузах Беларуси не осуществляется в силу отсутствия соответствующих государственных образовательных стандартов среднего образования. Для сравнения: в России в 2010 г. был принят федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования «Операционная деятельность в логистике». На сегодняшний день только в Москве подготовку логистов среднего звена осуществляют более 20 колледжей. На кадровый спрос быстро отреагировала и сфера переподготовки: профессиональную переподготовку специалистов на базе высшего образования по специальности «Логистика» осуществляют 13 учебных заведений.

– С какого года была начата под-

## КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ?

### **Специальность 1-26 02 06 «Логистика»:**

1. *Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ*
2. *Белорусский государственный экономический университет*
3. *Международный университет «МИТСО» (в т.ч. филиалы в Витебске и Гомеле)*
4. *Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*
5. *Брестский государственный технический университет*
6. *Полоцкий государственный университет*

### **Специальность 1-27 02 01**

#### **«Транспортная логистика»:**

##### **Специализация «автомобильный транспорт»:**

1. *Белорусский национальный технический университет*
2. *Гродненский государственный университет им. Янки Купалы*
3. *Белорусско-Российский университет*
4. *Минский университет управления*
5. *БИП – Институт правоведения*

##### **Специализация «железнодорожный транспорт»:**

*Белорусский государственный университет транспорта*





*Е.Иванов и председатель Ассоциации международных экспедиторов и логистики «БAMЭ» Н.Горбель.*



*Е.Иванов и генеральный директор ИООО «Логистический центр «Прилесье» Сямак Махинрад.*

### **готовка логистов в Международном университете «МИТСО», и каковы сроки обучения?**

– Международный университет «МИТСО» начал готовить логистов с 2008/2009 учебного года. Тогда же, в 2008 году, в университете была создана кафедра логистики и состоялся первый набор на специальность «Логистика». С 2013/2014 учебного года началась подготовка логистов по заочной сокращенной форме обучения. Срок обучения по очной форме – 4 года, заочной – 5 лет, заочной сокращенной – 3 года. По окончании обучения студентам выдается диплом государственного образца с присвоением квалификации «Логистик-экономист». На базе высшего образования можно также пройти переподготовку по специальности логистика в кратчайшие сроки – 18 месяцев (заочная форма обучения).

В этом году состоится уже третий выпуск логистов. Сегодня в университете по всем формам получения высшего образования (очная, заочная, заочная сокращенная) обучается более 800 будущих логистов и более 150 слушателей проходят переподготовку по этой специальности. В целом же ежегодно университет выпускает более 200 дипломированных логистов и более 80 специалистов в области логистики – по программе переподготовки.

**– Не секрет, что уровень и качество образования во многом зависят от профессорско-преподавательского состава. Каким, по Вашему мнению, должен быть преподаватель логистики в высшей школе?**

– Сегодня мы просто не имеем права готовить логистов по устаревшим учебникам, с использованием старых технологий. Но и давать актуальные знания в отрыве от практики мы тоже сегодня не можем. Просто рассказать то, что написано в учебниках, уже недостаточно: преподаватель логистических дисциплин не только должен знать в совершенстве теоретические аспекты преподаваемого предмета, но и владеть практическими тонкостями тех или иных бизнес-процессов, иметь опыт работы в логистике. Преподавать логистику в высших учебных заведениях должны практи-

ки, при этом обязательным условием является наличие ученой степени. Но где же найти преподавателя-практика, да и еще с ученой степенью? Да и не каждый практик, даже обладающий значительным опытом, сможет быть полноценным преподавателем вуза. Однако студентам как будущим специалистам сегодня необходима не голая теория, которую они могут самостоятельно отыскать в литературе либо в интернете, а именно практикоориентированные знания и навыки.

– **С какими основными проблемами сталкивается МИТСО при подготовке будущих логистов?**

– *Первая* и основная проблема – нехватка квалифицированных преподавателей логистики, что, к сожалению, не лучшим образом отражается на качестве обучения. *Второй* проблемой является отсутствие качественной учебной литературы в области логистики, что также негативно влияет на уровень учебного процесса. Кроме того, большинство учебных пособий по логистике, изданных у нас, воспроизводят только теоретические основы логистики, не учитывая государственные стандарты в области логистики и логистической инфраструктуры, нормативные правовые акты в нашей сфере, современные тенденции развития отрасли. Отсутствует также системность в плане терминологии, многие формулировки размыты либо вообще некорректны. Нельзя не отметить, что многие типовые программы по отдельным направлениям логистики (например, распределительная логистика, транспортная логистика и др.), разработанные белорусскими университетами, также нуждаются в корректировке. *Третья проблема* – слабая математическая и языковая подготовка будущих логистов в нашей стране. Принимая участие в конференциях по логистике в России, обращаешь внимание на сильную математическую подготовку бакалавров и магистров. Вся логистика в России «завязана» на математике, экономико-математических методах и моделях и их применении в логистической деятельности, а также сильной языковой подготовке. Нам необходимо перенимать этот опыт.

Кроме того, **недостаточно** внимания при подготовке логистов в нашей

## БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС В ДЕЙСТВИИ

***Начиная с 2015/2016 учебного года, кафедра логистики предложит студентам специальности «Логистика» ряд практикоориентированных курсов по выбору: «Логистика биржевых товаров», «Международные автомобильные перевозки грузов», «Облачные технологии в логистике», «Управление логистическими системами», «Логистический консалтинг и аудит», «Транспортно-экспедиционная деятельность», «Страхование в логистике» и ряд других. Такой подход реализуется в соответствии с Болонским процессом: теперь у студента есть возможность выбрать дисциплину и конкретного преподавателя, который будет ее вести. А вести спецкурсы будут специалисты-практики. Так, например, Ассоциацией биржевых логистов и брокеров «БЛБ» и ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» поддержана инициатива кафедры логистики о введении нового спецкурса «Логистика биржевых товаров». С сентября 2015 г. новый лекционный курс будет проходить в МИТСО, а практические занятия – на базе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».***

стране уделяется изучению современных информационно-компьютерных систем и программных приложений поддержки логистики, т.е. продуктов таких компаний, как SAP AG, Oracle, Microsoft, IBM и др. То же самое касается и языковой подготовки: учебных часов, выделяемых на изучение иностранного языка в рамках образовательного стандарта «Логистика», катастрофически мало!

*Четвертой* проблемой является недостаточная связь науки с произ-



*Д.Марцынкевич (ОДО «Голден Скай») проводит мастер-класс «Работа в системе «4logist.com».*

водством. Образование должно быть практикоориентированным, поэтому часть практических занятий следует проводить на базе открытых филиалов кафедр. Не стоит оставлять студентов один на один и с проблемой поиска места практики. Перечень упомянутых мною проблем не является исчерпывающим, но именно эти «узкие места» оказывают наибольшее влияние на качество подготовки логистов.

**– Какими Вам видятся пути преодоления указанных проблем в МИТСО?**

– Мы пытаемся решить проблему нехватки квалифицированных преподавателей логистики путем привлечения к проведению лекций и практических занятий специалистов-практиков, издаем литературу логистической тематики для обеспечения учебного процесса.

Поверьте, что писать практикоориентированные пособия, тем более по логистике, совсем не просто. Тем не менее, кафедра логистики готовит к изданию пособие «Логистика и управление цепями поставок». К слову, из периодических зарубежных изданий по логистике я бы отметил российский журнал «Логистика», украинский «Дистрибуция и логистика». В Белару-

си пока нет специализированного периодического издания по логистике. Вопросы транспортно-логистической отрасли освещаются в журналах «Компас экспедитора и перевозчика», ну и, конечно же, в интернет-журнале «TIR», который, кстати, пользуется популярностью среди наших студентов-логистов. Среди иных интернет-ресурсов я бы отметил Белорусский транспортно-логистический портал, Клуб логистов, новостной блок Белорусского портала грузоперевозок.

Отрадно, что нам удалось достичь понимания по данным вопросам со стороны директора логистического центра ООО «Кэпитал Логистик» (ЛЦ «Щомыслица») Татьяны Владимировны Коньшевой. В прошлом году здесь открыт филиал кафедры, и с начала учебного года проводятся практические занятия по логистическим дисциплинам для старшекурсников, а также ознакомительные экскурсии для младших курсов.

В феврале 2015 года подписали договор с центром «БАМЭ-Экспедитор», что открывает обширное поле для сотрудничества, в первую очередь, в области совершенствования образовательного процесса, сближения науки с практикой. В целях повышения качества подготовки логистов были введены спецкурсы по иностранному языку (по выбору студентов), информационным технологиям. Ежегодно проводится актуализация учебных планов, отслеживаются тренды развития логистики в Беларуси, принимаются решения о введении новых актуальных дисциплин логистического профиля.

Кафедра оказывает помощь студентам в нахождении базы для практики, а также имеет возможность трудоустроить лучших студентов на вакансии по запросам ведущих транспортно-экспедиционных и логистических компаний.

Ну и, конечно, мы приглашаем к нам на мастер-классы специалистов ведущих логистических, транспортно-экспедиционных компаний и IT-компаний, что позволяет студентам узнать о логистике от тех, кто имеет значительный опыт практической работы.

**– Нашим читателям, безусловно, интересно, каким образом реализован в МИТСО этот пресловутый «практикоориентированный под-**



**ход». Расскажите, будьте добры, подробнее...**

– В целях реализации модели «от теории к практике» с сентября 2014 г. по май 2015 г. у нас состоялись открытые лекции, семинарские занятия, мастер-классы представителей таких компаний, как ООО «Кэпитал Логистик», БелНИИТ «Транстехника», центр «БАМЭ-Экспедитор», ОАО «Белмагистральавтотранс», ИООО «ДБ Шенкер» (DB Schenker), ООО «Голден Скай» (4logist.com), ООО «ТЭП «Белгрузавтотранс» (Belgruz), ООО «Электросервис и Ко» (сеть магазинов «Электросила»), ООО «Складэксперт», УП «Техновиза», ООО «Смартон», ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» и др.

Например, 4 декабря 2014 г. для студентов очной и заочной форм обучения состоялся семинар на тему «Опыт компании «Электросила» и основные тренды в логистике». Представитель компании Денис Авраменко поделился своим опытом построения логистической системы, рассказал об используемом программном обеспечении, об инновациях, позволяющих оптимизировать затраты, представил свои про-

гнозы развития логистики на ближайшую перспективу, а также ответил на вопросы студентов.

На филиале кафедры в логистическом центре «Щомыслица» (ООО «Кэпитал Логистик») проводятся практические занятия для студентов старших курсов по дисциплинам «складская логистика» и «транспортная логистика». Для младших курсов в целях знакомства с будущей профессией проводятся экскурсии ознакомительного плана не только на «Щомыслицу», но и на другие объекты логистической инфраструктуры – «Прилесье» и «Королев Стан».

В рамках договора о сотрудничестве между Центром «БАМЭ-Экспедитор» в апреле 2015 г. проведен семинар по проблемам развития логистики. Мы пригласили к диалогу представителей бизнеса, власти, профильные ассоциации. Мероприятие прошло в формате дискуссии по основным актуальным проблемам развития транспортно-экспедиционной и логистической деятельности. В откровенном, заинтересованном разговоре приняли участие не только представители профильных компаний, но также и гости из университетов, осуществляющих подго-

*Практические занятия по транспортной логистике на ЛЦ «Щомыслица» проводит В. Козлов.*

товку логистов, а также преподаватели нашей кафедры.

Мы стараемся приблизить теорию к практике. Ведь подготовка логистов – это теория. язык и практика, практика, практика... Например, в рамках дисциплины «Информационные системы и технологии в логистике» студенты учатся работать на транспортных биржах. В компьютерном классе под руководством преподавателя студенты учатся искать загрузки и транспорт на транспортных биржах. В рамках курса «Транспортная логистика» будущие логисты изучают правила заполнения CMR, книжек МДП, авианакладных и других документов, а также учатся их заполнять.

**– Откликаются ли логистические компании на Ваши предложения о сотрудничестве?**

– К сожалению, здесь не так все ра-

дужно. В Беларуси на сегодняшний день действует более 30 логистических центров, однако взаимодействуют с университетами лишь единицы. Большинство логистических компаний также пока закрыто для университетского сектора. Многие компании еще не имеют программ стажировок для студентов с возможностью их дальнейшего трудоустройства, не сформулирована и политика в отношении молодых специалистов. Не все еще понимают, что развитие персонала и формирование штата высокопрофессиональных специалистов является важнейшей стратегической задачей любой компании. На Западе многие корпорации и крупные предприятия соперничают между собой за право сотрудничества с факультетом или кафедрой логистики...

Вы хотите видеть у себя на предприятиях квалифицированных, креативных, всесторонне подготовленных специалистов, имеющих практиче-

*Мастер-класс компании ООО «Электросервис и Ко» прошел на «ура»!*



ский опыт? Тогда давайте готовить их вместе! Давайте по опыту европейских стран и ведущих мировых компаний с младших курсов готовить студентов к работе на конкретном предприятии, заключая долгосрочные договоры на предоставление мест для прохождения практики, от ознакомительной до производственной. Это позволит адаптировать будущего выпускника к специфическим особенностям его будущей профессии. Только совместными усилиями высших учебных заведений и потенциальных работодателей мы сумеем подготовить выпускников, востребованных на рынке труда.

И не надо бояться молодых специалистов, пускай даже без опыта работы. Ведь у них еще «незамысленный» взгляд, они более продвинуты в плане информационных технологий, креативнее мыслят, быстрее решают нестандартные задачи. И, я не сомневаюсь, что молодежь обязательно проявит себя с лучшей стороны, только дайте ей эту возможность! Ведь сегодняшние выпускники – это будущее всей нашей логистической отрасли.

**– Сейчас много говорят о вступлении Республики Беларусь в Болонский процесс. Как решается вопрос студенческой мобильности? Есть ли возможность поехать на стажировку по программам обмена?**

– Вы правы, с 14 мая 2015 г. Беларусь вошла в Болонский процесс. Такое принципиальное решение было принято на девятой конференции министров образования общеевропейского пространства высшего образования, которая прошла в Ереване 14–15 мая 2015 г. Уверен, что вхождение в Болонский процесс позволит нашей системе высшего образования реформироваться в соответствии с общемировыми и общеевропейскими тенденциями.

В рамках Болонского процесса много внимания уделяется студенческой мобильности. Буду говорить откровенно: наша кафедра сталкивается с определенными трудностями в этом вопросе. Например, российские вузы проявляют интерес к нашему университету, однако наладить обмен студентами не удастся в силу серьезной разницы в учебных программах. Как известно, в России специальность «Логистика» ликвидирована, подго-



товка логистов ведется в рамках направления «логистика» специальности «Менеджмент».

В качестве позитивного знака отмечу заключение договора о сотрудничестве с Вроцлавским экономическим университетом (Польша), который предполагает также и взаимные стажировки студентов. Кафедра логистики провела большую работу, создав базу учебных программ по специальности «Логистика», и готовится в будущем году принять первых студентов по программе обмена.

**Беседовал Дмитрий КУРОЧКИН,  
фото автора.**

*Занятия проводит заместитель директора по логистике ООО «Электросервис и Ко» Д.Авраменко.*

*Практические занятия по транспортной логистике на ЛЦ «Щомыслица».*





## Как аукнется, так и откликнется...

Самой глупой причиной, по которой компания теряет свою безупречную репутацию, можно назвать человеческий фактор. В бизнесе, конечно, бывают принципиальные моменты, когда нужно настоять на своем. Однако то ли от излишней настойчивости и понимания только собственной позиции, то ли от недостатка тактичности, воспитания, то ли просто из-за плохой погоды за окном – человеку свойственно срывать, опускаясь до хамства. Такие поступки не красят никого, в особенности, если речь идет о деловых, а не личных отношениях. Получая деньги за результативные переговоры, т.е. за «воздух», менеджер идет на все, чтобы оформить сделку. И вместе с тем, когда возникают проблемы и появляется угроза не только не получить этих денег, а даже и самому заплатить, недавно еще такой вежливый голос слов уже не подбирает. Конфликт движется по нарастающей, выходя на уровень директора, который, так сказать, олицетворяет честь и совесть фирмы. Но нередко такой уровень только усугубляет проблему. А была ли она вообще? Или это лишь способ проявить себя с позиции диктующего условия?



### Ложка дегтя

Каждый день на транспортных сайтах появляются новые отзывы о компаниях. И хотя пишут в основном что-то вроде «спасибо», «все хорошо», «очень рекомендую» и т. п., порой не обходится без негатива. Естественно, что в таком беспокойном бизнесе без проблем не бывает: не успевают машина на выгрузку, загрузили опасный груз, обнаружили недостачу товара или перегруз, взяли другой груз, не приехав на



загрузку, или попросили денег, чтобы дозаправиться, или что-то напутали с документами. Естественно, следует на это реагировать адекватно, даже на открытое хамство со стороны водителя. Ведь, сидя в офисе, приятно осознавать, что после работы ожидают шашлыки, а оставаться на рабочем месте свехурочно, чтобы решать проблемы, свалившиеся как снег на голову, не хочется никому.

Казалось бы, на бумаге все просто. Но не так все складно в жизни. Разберем пример с поломкой транспортного средства. Казалось бы, все предельно просто: либо отремонтировать эту машину, либо нанять другую. Это если не усугублять проблему выяснениями на тему: кто, кому и что должен. Если экспедитор представился перевозчиком, имея в виду, что это его машина, а, точнее, что только он ее экспедирует, а потом, случись что, спокойно заявляет, что не знает, где она, так как есть еще перевозчик, он демонстрирует этим свою безответственность. «Ваш груз — вы и забирайте».

Куда делась эта кроткая девочка, которая немного кокетливо предлагала «машинку»? Более того, девушка-диспетчер перестала брать трубку, мотивировав это тем, что в конце рабочего дня ей испортили прекрасное настроение. Разбирайтесь, мол, сами. И тогда заказчик находит поломанную машину, нанимает другое транспортное средство и за свой счет организует погрузочно-разгрузочные работы. Более того, входит в положение перевозчика и оплачивает израсходованное топливо. Казалось бы, все честно. Но на следующее утро снова появляется экспедитор и уже вызывающим тоном требует оплатить часть фрахта, с которого рассчитывает удержать свою комиссию. На эту изумительную наглость заказчик отвечает претензией на излишне понесенные затраты, половину которых он требует возместить. После чего ситуацию «разруливает» директор фирмы, обрушив на клиента отборнейшую ругань. А теперь догадайтесь, будет ли кто-то в дальнейшем работать с компанией, оскандалившейся в результате обмена отрицательными отзывами?

Да, вначале все были вежливы, мазили медом уши клиенту. И в большинстве случаев все проходило без проблем, в результате чего на фирме «висит» немало положительных отзывов. Но вскоре таким поведением ком-

пания заработала один-единственный отрицательный отзыв, который оказался той самой ложкой дегтя, которая изрядно испортила бочку меда. И теперь никто этот «мед» и даром брать не будет. Однако каким бы ни был стресс в конце рабочего дня, от конфликта всегда можно уйти. Главное, придерживаться изначально выбранной уважительной и выдержанной линии поведения.

### Все может быть иначе

Не хотелось бы лишний раз вспоминать широко известного кота Леопольда, напоминая о неписаных законах жизни, но, увы, приходится. Когда мы пишем «гудбай» в ответ на предложение поднять ставку, когда ищем крайнего вместо поиска конструктивного предложения или когда всячески уходим от ответственности, — это сильным поступком не назовешь. Вместе с тем, не следует и безвольно идти на поводу у других, беспрекословно выполняя их требования. Отстаивать позицию лучше предельно деликатно и вежливо. Для этого всегда стоит понимать не только как начать диалог, но и как из него выйти. Важную информацию желательно приберечь на окончание беседы — перед ее завершением.

Еще одно замечание. При приеме на работу диспетчера полезно обратить внимание на его культуру речи и манеру общаться. Ведь диспетчер — это всегда лицо фирмы. Экспедитор должен иметь поставленную речь, без излишнего словоблудия. При разговоре с клиентом голос должен быть ровным: не тихим и в то же время не переходящим на крик. Это подчеркнет также уверенность в своей позиции. И неважно, состоит ли фирма из двух-пяти человек или является крупной корпорацией. Согласитесь, если с вами говорят взвешенно и рассудительно, это порождает уверенность в сотрудничестве.

Главным помощником в этом выступает вежливость, лучший друг экспедитора. Как водители не приемлют хамства на дорогах, так же они не воспринимают его в разговоре. Вежливость — не проявление слабости. В некоторых случаях можно поставить на место грубияна именно этим оружием. Даже инертная фраза на откровенный наезд со стороны позвонившего в виде пожелания удачного дня позво-

лит с легкостью сохранить лицо компании. При возникновении реальных проблемных ситуаций иногда простой переход позиции на вежливое общение помогает эффективно избежать открытого конфликта. А это очень существенно.

Если вы ведете деятельность самостоятельно, помните об ответственности за каждое слово. Например, кто-то звонит и что-то сообщает, используя нецензурные выражения. Несмотря на пылающий в душе пожар негодования, вы молча выслушаете грязные тирады, переводя разговор в русло вежливости: «То есть вы хотели сказать, что ...» – и выражаете позицию собеседника нормальным языком. А после озвучиваете свой ответ по существу: «А я вижу ситуацию следующим образом...». Это, безусловно, непросто, но именно выдержка позволит управлять ситуацией и сделать ее подконтрольной.

Однако и на голову себе нельзя позволять садиться. Зачем, например, вместо клиента заполнять бланки документов или терпеть годами неоплату. На все надо четко реагировать. «Извините, но делайте вашу работу сами».

В случае если вы не правы, не стоит оправдываться. Выслушать, не перебивая, вникнуть в суть проблемы бывает намного полезнее, чем стандартный ответ: «я не знала, не слышала, не подумала, не предположила» или «компания за это ответственности не несет». Однако не стоит смешивать понятия «оправдание» и «объяснение». Второе непременно нужно. И для этого надо говорить правду и только правду, как на Страшном суде. Нет ничего хуже, чем быть уличенным во лжи.

И потому и в свою очередь относиться критично к словам собеседника: «То есть вы утверждаете, что возник простой? Пришлите, пожалуйста, лист простоя». Бой, простой, нехватка, опоздание, перегруз – на все нужно требовать документальное подтверждение. Правду за правду. С правдивым человеком ложь будет неуместна.

Нельзя допускать ситуации временного либо частичного решения вопроса. Или, того хуже, чтобы кто-то решил его вместо вас. Помните, это ваша работа. И ее делать нужно скрупулезно. При таких решениях не применяйте прямых угроз. И шантаж не поможет делу. Конечно, есть и крайние случаи.

Однако следует помнить, что до них не надо доводить. И поэтому не стоит пугать такими действиями – на них всегда найдется противодействие.

### Служба – службой...

Общение на личные темы рискует перевести деловые отношения в личные. И хорошо, пока все хорошо. Однако если возникнут какие-то проблемы, отсутствие официальной дистанции может испортить то, что складывалось годами.

Избегайте забавных разговоров. Не выпячивайте свои широкие политические взгляды, эрудицию, глубокие познания. Наоборот, дайте ему возможность поумничать – этим вы вызовете доверие к себе. Будьте ближе к делу и помните, что от вас хотят услышать. Слушайте внимательно и не переспрашивайте.

Не старайтесь выглядеть умнее собеседника. Даже если что-то человек плохо расслышал, перепутал, отнесется к его некомпетентности снисходительно. И тогда с вами поступят так же. Помните, что жизнь – бумеранг. Как аукнется, так и откликнется.

Рассказывая вам все эти, казалось бы, простые и прозрачные правила взаимодействия с клиентами и налаживания с ними долгосрочных и крепких взаимоотношений, мы совсем не имели цели поучать вас или читать нравоучения. Просто многолетний опыт работы с такими разными, на первый взгляд, людьми, свидетельствует, что, выполняя простые рекомендации, можно достичь порой неожиданно больших результатов. Недополученная сиюминутная прибыль с лихвой окупается последующими выгодными заказами от доверяющего и доброжелательного клиента. Ведь лучшая реклама — рекомендации от клиентов. Если вас или вашу компанию кто-то кому-то порекомендовал, – это уже успех. Новый клиент будет хвалить вас своим друзьям, знакомым, а те, в свою очередь, – своим.

Недаром говорят: «хорошие вести не ждут на месте». А выдержка, терпение и стойкость, несомненно, приведут вас к победе. И в жизни, и в работе.

**Дмитрий ХАРЬКОВСКИЙ,**  
фото из открытых источников.

# Залог успешной перевозки – квалификация водителя



Начнем с приятного. В 2014 году почетные дипломы Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ) за достижения в безупречном и безопасном вождении были присуждены 100 водителям из Беларуси. А в финале X юбилейного открытого Всероссийского конкурса мастерства водителей магистральных автопоездов «АСМАП-Профи» белорусский водитель-международник Александр Шаменюк («Автотранспортное предприятие №6 г.Новополоцк» ОАО «Витебскоблавтотранс») стал лучшим во внеконкурсном зачете «АСМАП-Профи». Николай Божко и Алексей Стырикович, защищая честь ООО «Бресттрансконсалт» в VII конкурсе профмастерства среди водителей-дальнбойщиков на Кубок мэра города Набережные Челны, завоевали второе место в личном и командном зачете.



**Начиная с 2011 года Ассоциация «БАМАП» и Министерство образования Республики Беларусь в рамках совместного проекта ведут кропотливую работу по созданию системы подготовки качественных кадров для международных перевозок. За последние три года в Республике Беларусь уже подготовлено 670 водителей-международников в системе профессионального технического образования. На сегодняшний день такую подготовку осуществляют 10 учреждений образования.**



Это лишь некоторые факты, свидетельствующие о высоком уровне конкурентоспособности и компетентности белорусских водителей-международников. О пути в профессию каждый из водителей может поведать свою собственную историю: одних привлекает романтика, других (чего скрывать?) – возможность хорошо зарабатывать. Однако в последнее время помимо навыков отличного управления автомобилем и знаний правил дорожного движения к представителям данной профессии предъявляются и новые требования.

«Посмотрев на автомобили, выставленные у Национальной библиотеки, думаю, каждый согласится, что нельзя допустить к их управлению неподготовленного водителя, – начал свое выступление на научно-практической конференции «Направления и пути совершенствования образовательного процесса подготовки водителей-международников», проходившей в рамках 20-й специализированной выставки «БАМАП-2015» (21–22 мая), председатель Ассоциации «БАМАП» Николай Боровой. – Новые, технически оснащенные автопоезда, соответствующие всем мировым стандартам экологической безопасности, способны безотказно служить важному делу экспорта транспортных услуг, требуя при этом всесторонне подготовленного водителя за рулем...».

Вот об этом и пойдет речь.

Начиная с 2011 года Ассоциация «БАМАП» и Министерство образования Республики Беларусь в рамках совместного проекта ведут кропотливую работу по созданию системы подготовки качественных кадров для международных перевозок. За последние три года в Республике Беларусь уже подготовлено 670 водителей-международников в системе профессионального технического образования. На сегодняшний день такую подготовку осуществляют 10 учреждений образования. Например, в Могилевском государственном профессиональном агросотехническом колледже им К.П. Орловского с 2011 по 2014 год подготовлено 78 водителей-международников. За эти годы уже создана хорошая материально-техническая база: специально оборудованные кабинеты, автодром. Занятия по производственному обучению проходят на базе предприятий города, а практика учащихся оплачивается по высоким

расценкам. Для того чтобы поступить на обучение специальности водителя-международника, средний балл абитуриента должен быть не ниже 7,0 – и это один из самых высоких показателей в системе среднеспециального и профессионально-технического образования.

В 2014 году совместными усилиями «БАМАП» и Министерства образования было разработано методическое пособие и рабочая тетрадь для решения реальных ситуаций, возникающих в процессе работы водителя. «По признанию наших выпускников, эта рабочая тетрадь стала своеобразной настольной (правильнее будет сказать, «дорожной». – Прим. авт.) книгой, которую даже после выпуска они открывают в поисках ответа на возникающие вопросы», – рассказала Елена Лунгис, заместитель директора по учебной работе Могилевского государственного агролесотехнического колледжа им К.П.Орловского.

Отмечу, что на научно-практической конференции присутствовали представители всех заинтересованных в подготовке водителей сторон: как специалисты от управлений образования областных и городских исполнительных комитетов, так и от комиссии Ассоциации «БАМАП» по профессиональному обучению, учреждений образования и, что немаловажно, от организаций – заказчиков кадров.

Одним из самых заметных можно назвать выступление Андрея Зырянова, директора ООО «Белгрузкаргомастер»: «Организовывая деятельность в сфере услуг, всегда важна обратная связь: а не жмут ли сапоги, которые мы производим, устраивают ли цвет и фасон... Так и в вопросе подготовки водителей учреждениям образования нужно поддерживать тесный контакт с потребителями их продукта, которым являются подготовленные специалисты. За 20 лет безжалостной конкуренции в сфере международных перевозок со странами-соседками на плаву остались по большей части представители частного бизнеса, поэтому именно они сегодня формируют рабочие места для водителей-международников. Для любого из присутствующих не секрет, что 80% успеха в процессе перевозки зависит от водителя, так как именно на нем лежит груз ответственности, включающий как грамотное заполнение документов, так и возможность собственными силами устранить незначительные

поломки транспортного средства. Немаловажной является также проблема незнания водителями иностранных языков. Языковые преграды затрудняют порой и прохождение границы, и погрузо-разгрузочные работы.

Очень часто приходят на собеседование потенциальные водители-международники, которые не имеют представления не только о нюансах, но и об основах Конвенции МДП, о которой рассказывают на курсах подготовки. В процессе собеседования я обязательно предлагаю соискателю попытаться разрешить реальные практические ситуации. Именно здесь проявляется способность или неспособность потенциального водителя поставить своего работодателя в рамки штрафов или нет».



В процессе обсуждения организациями-заказчиками было внесено предложение ввести администрирование учебного процесса, а также организовать после окончания обучения независимое тестирование водителей, которое не только позволит определить компетенцию молодых кадров, но и поможет составить рейтинг учебных центров (организаций), оказывающих данный вид образовательных услуг. Также прозвучало предложение не следовать принципу «побыстрее и подешевле», а основательно и вдумчиво подходить к процессу обучения, взимая при этом определенную плату. Ведь знания в современном мире стоят дорого, и это понимают сегодня многие.

Был период в работе белорусских ав-



то перевозчиков – 2007-2008 годы, когда большинство хороших водителей покинули Беларусь и «ушли» в поисках лучшей доли в сопредельные страны. Безусловно, повторения такой ситуации никто сегодня не предполагает, однако обезопасить себя от утечки подготовленных кадров также необходимо. Порой водители-международники, чувствуя свою значимость, не хотят развиваться в профессиональной сфере и «вьют из руководителей верёвки» (как отметили сами руководители транспортных компаний). Избежать этого позволит, по мнению участников конференции, лишь все та же конкуренция. Создают ее на белорусских автострадах и литовцы, и поляки, но на сегодняшний день трудоустройство иностранного гражданина практически не представляется возможным, за исключением, пожалуй, случаев заключения брака с гражданкой Республики Беларусь.

Вторая часть научно-практической конференции была посвящена научным аспектам совершенствования образовательного процесса подготовки водителей-международников. Михаил Ильин – проректор по научно-методической работе Республиканского института профессионального образования, кандидат педагогических наук – осветил в своем выступлении значимость формирования ценностного отношения водителей-международников к своей профессии. Евгений Савич – автор большого количества учебных пособий, профессор кафедры «Техни-

ческая эксплуатация автомобилей» автотракторного факультета Белорусского национального технического университета – доложил об основных требованиях, предъявляемых к учебным пособиям, которых по-прежнему ждут преподаватели курсов повышения квалификации водителей. Международный опыт подготовки водителей также не остался незамеченным благодаря директору учебного центра «БАМАП-ВЕДЫ» Геннадию Дашкевичу.

Завершилась конференция по традиции формированием плана для дальнейшего обсуждения в более узком кругу и намерением в дальнейшем развивать сотрудничество, в том числе сетевое, всех заинтересованных организаций.

...Сегодня, заглянув на сайты по поиску работы, можно увидеть десятки, а то и сотни вакансий и сотни резюме под заголовком «водитель-международник». Требования, которые работодатель предъявляет к своему потенциальному сотруднику, варьируются по-прежнему от банального «знание правил дорожного движения» до «опыт работы по TIR и CARNET от года», что свидетельствует о достаточно широких профессиональных перспективах для квалифицированного водителя. Но чтобы им стать, надо вначале овладеть профессиональными навыками и знаниями, т.е. получить качественное профильное образование.

**Татьяна СТЕПАНОВА,**  
фото автора.



# Есть ли альтернатива «спящему полицейскому»?

Искусственная неровность, пресловутый «спящий полицейский», сегодня считается едва ли не самым эффективным способом заставить сбросить скорость. Гродно по внедрению «тряских» технологий едва ли не лидер в стране. В 2013–2014 годах в областном центре искусственными неровностями оборудовали более сотни мест: одна из новых улиц получила сразу 12 «бугров» всего на 3 километрах пути. Естественно, что это вызвало недовольство водителей. Проблема актуальна не только для одного региона. «Спящий полицейский» дешев в установке и крайне эффективен, но есть ли ему альтернатива?

### Тормози!

Бальзам на душу водителям пролили в конце прошлого года в областном управлении ГАИ, заявив, что массовая установка искусственных неровностей завершена. Проверили: в городе появилось три новых места, а вот в райцентрах и даже на трассах число «спящих» выросло в разы...

– Отвечу скептикам. Гродно из некогда самого аварийного города стал самым безопасным. За несколько лет удалось снизить число пострадавших на дорогах областного центра в несколько раз. В прошлом году в Гродно погибли 5 человек, в других городах с приблизительно таким же количеством населения – менее 10 погибших не было. Это результат планомерной работы, в том числе по снижению скорости движения, в чем существенное влияние искусственных неровностей, – заявил Сергей Талатай, тогда возглавлявший Госавтоинспекцию региона. Именно с его именем чаще всего связывают массовую установку «спящих полицейских».

Впрочем, сейчас Сергей Валерьевич трудится на такой же должности в ГАИ Брестской области, но в Гродно демонтировать то, что сделано ранее, не спешат. Говорят, альтернативы нет.

### Чем заменить?

Главная задача искусственной неровности – снижение скорости. Справиться с этим, кажется, могли бы и обычные знаки: есть же в Европе целые зоны «тридцать» в жилых массивах и у учебных заведений, где все водители беспрекословно едут не более 30 км/ч.

Превышают? Не беда. Камеры скорости еще никто не отменял. Правда, стоит одно такое устройство не менее 20 тысяч евро, что в 10-20 раз дороже самого навороченного «спящего полицейского».

Мини-кольца, сужение проезжей части в опасных местах, изгиб дороги на въезде в спальный район или небольшой населенный пункт – все это могло бы появиться на наших дорогах, но... нет стандартов их постройки. А, значит, подобные сооружения «вне закона»...

### Один «спящий» = 10 жизней

На сегодняшний день конкурента искусственным неровностям с точки

зрения дешевизны, простоты установки, эффективности нет, считает Юрий Важник, председатель ОО «Белорусская ассоциация экспертов и сюрвейеров на транспорте».

– С главной задачей – снижением скорости до 30 км/ч и ниже, что безопасно для пешеходов, искусственные неровности справляются. В городе основная проблема – ДТП именно с пешими участниками движения. Не скажу о Гродно, но в Минске мы наложили карту искусственных неровностей на карту аварийности и, отмечу, совпадений не было – значит, такой подход работает, – отмечает эксперт. – Другое дело, что ни «спящие полицейские», ни светофорные объекты не должны становиться «памятником» погибшим, устанавливать их должны для предотвращения ДТП, а не по факту трагедии.

По подсчетам БАЭС, каждые десять искусственных неровностей в конечном счете спасают одну жизнь.

### Ремонт, болезнь или авария?

А вот оценки последствий такого подхода кардинально разнятся. ГАИ уверяет, что главный плюс – спасенные жизни, все остальное вторично. БАЭС аргументирует установку «спящих полицейских» схожими фактами, однако, не отрицает, что выбросы в атмосферу при проезде искусственной неровности увеличиваются:

– Машина сбросила скорость, потом снова разогналась, да, но негативное воздействие на людей нивелируется положительным эффектом. Нет аварий, нет погибших, нет пострадавших. Бездумно установленный светофор, а такое не редкость, может быть еще хуже: там некоторое время автомобиль вовсе не едет, а стоит.

Еще ряд экспертов видят в «спящих полицейских» угрозу экономике. Во-первых, снижение пропускной способности, во-вторых, увеличение времени в пути, а, значит, и повышенный расход топлива. В-третьих, повышенный износ подвески, тормозной системы и трансмиссии. Плюс, гласит одно исследование, вероятность возникновения смертельной болезни у тех, кто живет рядом с местом установки «спящего», увеличивается.

Подсчеты для столицы пару лет назад гласили, что суммарные потери от искусственных неровностей превысили 600 тысяч долларов в год. Что ж,



другая статистика гласит, что гибель или инвалидность одного человека в трудоспособном возрасте обходится в итоге бюджету в виде недополученных налогов, продукции, услуг и прочего, что сложно посчитать, суммарно около 300 тысяч долларов. Что дороже?

#### Где не нужен «спящий»?

«Спящие» необходимы в самых опасных местах: у школ, жилых массивов, учебных заведений. На дорогах, где высокая интенсивность движения. У нас же пока, к сожалению, забывают, что на городской магистрали пешеходы и машины пересекаются в идеале не должны вовсе. Вот и лепят повсюду уродливые наросты. Водители, может быть, и относились бы с пониманием, но вот незадача, увлекшись обеспечением безопасности, кое-где полностью забыли о нормах.

В прошлом году мониторинг центра стандартизации и метрологии выявил нарушения по высоте, ширине, «крутости» и обозначению едва ли не в половине мест установки искусственных


неровностей в Гродно. До конца года в соответствие привели далеко не все: ответ один, пока средств на это у собственника дороги нет.

Финансовые потери можно было минимизировать еще на стадии проектирования или строительства дорог. Речь идет не о старых, «советских», улицах, а новых магистралях в районах новостроек, где красивый ровный асфальт уродуют неровностями. Однако о том, что не учли аспект безопасности, вспоминают, чаще всего, уже после сдачи объекта в эксплуатацию...

Впрочем, нам стоит учитывать и еще один немаловажный аспект. Принудительное снижение скорости инженерными методами будет происходить до тех пор, пока для каждого из нас безопасная скорость движения не станет нормой. Поэтому, если так уж надоело «прыгать» на искусственных ухабах, стоит задуматься и начинать снижать скорость не только там, где стоит радар...

**Сергей ГАВРИЦКИЙ,**  
фото автора.





# Украина: перевозки предлагать

В последнее время многие издания, в том числе и наше, подпитали существующее расхожее мнение, будто на большегрузных дорогах Украины ничего не происходит, кроме войн, забастовок, бандитизма и мошенничества. В связи с последними событиями многие белорусские перевозчики наотрез отказываются курсировать даже в совершенно спокойные украинские города: Киев, Харьков, Чернигов, которые не имеют никакого отношения к так называемой «зоне АТО». Экспедиторы не рискуют иметь дело с украинскими коллегами, уверенные в том, что те их непременно вовлекут в мошенническую схему или подставят каким-либо иным образом. Заказчики боятся рисковать грузом, предоставляя его украинским перевозчикам. Желание перестраховаться вполне естественно, однако не стоит так фатально воспринимать украинский кризис.

## Жизнь бьет ключом...

Конечно, развитость транспортной инфраструктуры в Украине не сравнится с белорусской, но если на некоторое время оставить кондиционированные офисы и приехать в любой спокойный украинский город, будет отчетливо заметно оживленное движение караванов грузовых автомобилей, а также груженых железнодорожных составов. Вывод: жизнь в переживающей сейчас не лучшие времена стране кипит и, соответственно, полным ходом идут грузоперевозки. Впрочем, если в достаточно плотном в сезон графике у вас недостаточно времени, то чтобы своими глазами убедиться в этом, достаточно выйти в Интернет и заглянуть на сайт [transinfo.by](http://transinfo.by).

Возможно, читателя заинтересует анонсированная здесь Международная транспортная неделя, что прошла в Одессе в начале июня. В рамках этого мероприятия также прошли Пятый международный семинар по вопросам упрощения процедуры торговли «Упрощение процедур торговли: от локального решения к национальной стратегии»; форум «Реализация глобальных логистических стратегий в системе международных перевозок»; 13-й День международного экспедитора и, кроме всего прочего, 14-я Международная выставка «Интер-транспорт», на которой представлены также и белорусские транспортные компании. Одесса не случайно выбрана местом проведения форума, ведь одесский регион и сама Одесса традиционно счи-

таются центром внешней торговли и перекрестком южных торговых путей Украины, важнейшим транспортным хабом.

### Украина поднимается

Специалисты прочат в будущем транспортной логистике Украины выигрышную позицию в рейтинге европейских стран. Свидетельство тому – немалое количество украинских транспортных и экспедиционных компаний, имеющих белорусское международное направление и даже белорусские телефоны. Причем эти транспортные и экспедиционные фирмы имеют хорошую репутацию и многолетний опыт работы. И опять-таки, сезон грузоперевозок, неразрывно связанный с посевной и впоследствии уборочной кампаниями, идет полным ходом почти так же, как и в Беларуси.

Вместе с тем, несмотря на то, что белорусским компаниям дана установка не связываться с «хохлами», нередко при доставках приходится прибегать к помощи международных украинских транспортников, но уже через украинских партнеров. Помимо практической необходимости в украинских машинах, так как наши перевозчики неохотно ездят в Украину, очевидным преимуществом выступает хоть и поднывающаяся, но все еще привлекательно низкая цена украинской транспортной услуги. Для сравнения: цена доставки из Литвы в Украину украинскими машинами примерно равна доставке туда же отечественными перевозчиками, но из Республики Беларусь. К тому же многие грузовладельцы заинтересованы в скорой доставке груза. В этой связи украинский перевозчик тоже более привлекателен, так как редко кто из них ездит по территории Украины по «шайбе». И потому за небольшую благодарность всегда можно договориться о срочной доставке, даже в выходной день.

### Слабое звено?..

Минусом станет очевидная любовь украинских водителей к живой копейке или, иными словами, наличному расчету. Однако через некоторые экспедиции и эти вопросы вполне решаемы, равно как и с документами, которые не все украинские перевозчики ведут аккуратно.

Что касается активизировавшихся в

Украине мошенников и даже бандитов, то их хватает в другой соседней стране – Российской Федерации. Чего стоят слухи хотя бы о тех же магнитогорских бандах, которые дерзко берут на абордаж груженные фуры. В случае следования в Украину от таких банд есть панацея – застраховать груз в одной из украинских компаний. Действительно, иной раз удивляешься, как международный груз может спокойно следовать, особенно если в одной из стран полным ходом разворачиваются боевые действия, а на руках преступников разгуливает оружие! Годовая страховка ответственности стоит около 400 тысяч белорусских рублей, но это, безусловно, адекватная плата за сохраненные нервы и спокойствие. Причем не факт, что на этот груз не найдутся

### А ВОТ СЮДА ЕХАТЬ НЕ СТОИТ...

***Естественно, следует избегать тех же горячих точек в Донецкой и Луганской областях, какими бы пряниками не заманивали вас туда экспедиторы. Впрочем, даже и в те области можно выезжать, но – в спокойные регионы: Артемовск, Краматорск, Славянск, Константиновку. И, конечно, ни в коем случае нельзя испытывать судьбу поездками в Донецк, Горловку, Дебальцево – там, конечно, может быть очень спокойно, но лишь какое-то непродолжительное время. Именно поэтому не стоит обольщаться подобным затишьем и надеяться на «украинский авось».***

«охотники», даже если не бросать машину где-либо возле АЗС или на «прославившейся» еще с советских времен одесской трассе.

Очередной проблемой остаются украинские дороги, качество которых, откровенно говоря, оставляет желать лучшего. Однако уже в этом году Украина серьезно продвинулась в этом направлении путем привлечения иностранных инвесторов к строительству дорог. «Укравтодор» объявил концессию



онный конкурс на строительство и эксплуатацию новой автомобильной дороги Львов-Краковец протяженностью 84,4 км, которая станет первой концессионной дорогой в Украине. Текст условий конкурса обнародован в издании «Голос Украины». Успешность первой «сотни» километров платной трассы должна стать первым шагом к осуществлению плана благоустройства всей дорожной сети Украины.

#### Кто первый начал, того и сайты?..

Сильной стороной остается развитость информационных технологий в сфере грузоперевозок. До сих пор серьезную конкуренцию составляют транспортные сайты della и lardigans, которые стояли у истоков развития транспортно-экспедиционного бизнеса. Впрочем, компании-участники украинского рынка имеют слишком разношерстную аудиторию в отличие от белорусских. Потому наши успешно конкурируют с украинскими ком-

паниями на их же информационных площадках, хотя имеются и свои достаточно интересные транспортные сайты с новыми опциями и уникальным новостным материалом.

#### Пресловутое географическое положение

Учитывая все вышеизложенное, стоит отметить, что каждая ситуация имеет свою специфику. Доступность интермодальных перевозок, пресловутое географическое положение и демократичный по цене транспорт рано или поздно сыграют свою ключевую роль при ценовой конкурентоспособности товара. И потому сегодняшняя ситуация в Украине – лишь временная. В дальнейшем наша южная соседка как возможный участник евроинтеграции сможет стать для нас успешным транспортным союзником, объединяющим страны ЕС и ЕАЭС.

Не думайте, уважаемые читатели, что я заманиваю вас в беспокойную страну, полную многочисленных проблем.

К тому же не стоит работать с сомнительными компаниями, имеющими двойную или тройную регистрацию, несколько инкарнаций на украинских сайтах. Вероятно, эти компании за определенное вознаграждение закрыли одну скандальную регистрацию и открыли новую. Хотя это, как говорится, тоже не факт, но пословица не зря гласит – береженого Бог бережет.

И все-таки, несмотря на разную степень оптимистичные прогнозы, о полноценном рынке грузоперевозок речь может идти только после наступления мира в этой стране. И тем не менее. Ведь необходимость сотрудничества сегодня – очевидный факт.

**Дмитрий ТИМОШЕНКО,**  
фото автора.



В Гродненской области нет ни одного стационарного поста весогабаритного контроля. Впрочем, ездить с «перегрузом» безнаказанно не получится. Корреспондент «TIR» отправился на дежурство с Транспортной инспекцией и посмотрел, как идет борьба за сохранность неосновных дорог в регионе.

# Платим за то, что разрушаем...



## Куда поехали?

Жалобы о том, что с введением на трассе М6 Минск-Гродно платного участка большегрузные автомобили свернули на дороги «поспокойнее», слышал от жителей Гродненского района не раз. Улочки некогда тихих деревенек превратились в настоящие магистрали...

Об изменении транспортных потоков рассказали и в ГАИ, однако, развели руками: запретить ездить там, где это разрешено правилами, не в компетенции инспекторов. Да и сама концепция платной дороги предусматривает наличие альтернативного пути, пусть и проходящего через населенные пункты. Тут уж на выбор водителя и перевозчика: быстро, удобно, относительно безопасно, но дорого либо – бесплатно, но дольше и спокойней.

Однако если транзитный транспорт все же едет по «проторенным», пусть и платным, дорогам, то региональные перевозчики переключили свое внимание на дороги республиканского и местного значения. Впрочем, многим приходится платить и за поездки здесь. Почему?

## Вес имеет значение

Завидев людей в жилетах и специальную машину Транспортной инспекции на площадке в Стриевке – деревне рядом с Озерами в Гродненском районе – легковушки резко сбрасывают скорость. Но на трассе Р145 «Гродно-Острино-Радунь» Транспортную инспекцию интересуют лишь грузовики. На ровной поверхности придорожной площадки разложены специальные весы, которые позволяют мгновенно определить нагрузку на ось.

– У каждой дороги есть своя предельная нагрузка. Например, на М6 – самой «крепкой» трассе региона – она составляет 11,5 тонны на ось, на этой дороге, где мы дежурием сегодня, предельная нагрузка – 10 тонн, а на местных дорогах она может не превышать 6 тонн. Вся информация об этом есть в свободном доступе, – отмечает Александр Виницкий, заведующий сектором весогабаритного контроля транспортной инспекции по Гродненской области. Замечу, что беседуем мы до введения температурных ограничений.

Нормы нагрузки взяты не с потолка, а получены научным путем. В случае превышения их до-

рога будет попросту разрушаться, а это та же «колейность», разбитые обочины, ямы... Проезд одного грузовика с перегрузкой равен, по словам начальника Транспортной инспекции по Гродненской области Сергея Грудзинского, нагрузке, которую испытывает дорога после проезда по ней 160 тысяч легковушек. По некоторым участкам в нашей области, кажется, и за год столько машин не проедет...

### Грузили «на глаз»?

Уже через пять минут после начала работы в поле зрения инспекторов попадает первый потенциальный нарушитель. КАМАЗ, доверху груженный бревнами, кажется, готов сломаться пополам. С документами все в порядке, но нагрузка на ось превышена на несколько тонн. За нарушение выписывается протокол.

– Ответственность серьезная – штраф от 20 до 50 базовых величин, который заплатит либо водитель, либо ответственное за погрузку лицо. К тому же придется заплатить за разрушение дороги, – отмечают инспекторы.

Сумма рассчитывается на компьютере в специальной программе: коэффициент перевеса, предельная нагрузка на дорогу, расстояние, которое проехал автомобиль. Вылетает, признаемся, в копеечку: за 6 километров пути – 38 евро в эквиваленте. Хотя в некоторых случаях счет идет на десятки миллионов рублей. Водитель по пути из леса едет в лесничество, чтобы оформить накладную, дальше двинется в Гродно. Обещает «лишние» бревна разгрузить. В противном случае «счет» за разрушение дорог вырастет. На обратном пути грузовик снова отправится на весы.

А пока взвешивание проходит еще один лесовоз. Превышение есть. Однако у водителя на руках спецразрешение, позволяющее отходить от норм в сторону увеличения. Правда, и там есть «верхняя» планка по весу: не «дотянул» МАЗ до штрафа буквально пару сотен килограммов.

– Перевозчик, умеющий считать деньги и время, дорожающий своей репутацией, старается все делать в рамках правил. Таких немало. Однако иногда

удивляет, как, имея возможность даже бесплатно получить спецразрешение, некоторые игнорируют нормы, – отмечает Александр Веницкий. – За прошлый год такие нарушения выявлены у около пяти сот транспортных средств, сумма штрафов превысила 810 миллионов.

### Объедем подальше

Актуальна ли проблема? Несомненно. Вскоре инспекторы загоняют на весы два самосвала с прицепами. Есть превышение, есть спецразрешение. Водители улыбаются нам, как старым знакомым, оказывается, неделю назад уже получили штраф, поэтому озаботились получением дополнительных документов.

– Вам тут стоять нечего. По рации уже от Гродно предупреждают, где стоите, – говорит инспекторам один из молодых людей. – Кому надо, поехал в объезд...

Транспортный поток действительно редет буквально на глазах. Транспортников это не удивляет: за день приходится менять место дислокации не раз. Стабильный поток фур и грузовиков через час после появления поста куда-то испаряется: ряд машин иногда объезжает инспекторов лесными тропами... Получается, есть чего опасаться?

Сегодня в области не хватает приборов, позволяющих проводить замеры, при реконструкции дорог их число обещают увеличить. Но есть в планах внедрение автоматических систем. Вмонтированные в дорожное покрытие датчики замерят нагрузку, камера зафиксирует номер транспортного средства, в случае нарушения будет выставлен штраф.

Бытует мнение, что все запреты и ограничения сказываются негативно на транзитной привлекательности Беларуси. Но делается такая работа не для «выкачивания» денег с водителей и перевозчиков, а с целью сохранения дорог. Ведь их содержание и строительство обходится совсем недешево, и уж совсем не по-хозяйски позволять разрушать покрытие.

**Сергей ГАВРИЦКИЙ,**  
фото автора.



# МОРСКОЙ БИЗНЕС 2015 РОССИИ



## МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОРСКОЙ ФОРУМ и ВЫСТАВКА СИМБФ 2015

[WWW.U-EXPO.BIZ](http://WWW.U-EXPO.BIZ)

09 - 12 ИЮНЯ 2015 г. | г. СЕВАСТОПОЛЬ  
РЕСПУБЛИКА КРЫМ

Т. +7(978)811-72-95  
Ф. +7(8692)65-33-67



[OFFICE@U-EXPO.BIZ](mailto:OFFICE@U-EXPO.BIZ)

## SIMBF

Генеральный Медиапартнер

**Транспорт России**

Медиапартнеры

Морские вести

МОРСКИЕ ПОРТЫ

Морской флот

MS

МОРСКОЙ БИЗНЕС

COMPASS

Transinfo

Партнер



Организатор:

**U-EXPO**

# INTERNATIONAL BLACK SEA TRANSPORT FORUM 2015



## ТрансУкраина TransUkraine

- Транспортные системы, внутренние и международные перевозки
- Оборудование и средства механизации для портов и терминалов
- Системы управления, связи и энергосбережения
- Страхование и инвестиционные программы
- Экспедирование и логистика
- Порты и терминалы



**20-22** ОКТЯБРЯ  
OCTOBER **2015**

**ОДЕССА, МОРСКОЙ ВОКЗАЛ**  
**ODESSA, MARINE TERMINAL**

**17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ТРАНСУКРАИНА 2015»**  
**THE 17th INTERNATIONAL EXHIBITION «TRANSUKRAINE 2015»**



[www.smc.odessa.ua](http://www.smc.odessa.ua)

РММ «МедиаКомпрес Украина»  
«MediaCompress Ukraine»  
15, ул. Жуковского, Одесса, Украина, 65026  
15, Зілювського ст., Одеса, Україна, 65026  
тел./факс: +38 (0482) 305-999  
e-mail: [odessa@mediacompress.com.ua](mailto:odessa@mediacompress.com.ua)

