

НА СТАРТ!

«Дакар-2015»: гордимся нашими!

стр. 46



Инновации

Электронные накладные:
первый шаг навстречу
новому

стр. 2

Неженское дело

Скорая помощь - на выезд!

стр. 40

Быстрый и эффективный поиск грузов и транспорта



Грузовладельцы

11 491 компания



Экспедиторы

5 270 компаний



Перевозчики

25 790 компаний

- Личный кабинет
- Система поиска грузов и транспорта
- Расчет расстояний
- Добавляйте ценовые предложения
- Мобильная версия портала
- Каталог предприятий Transinfo.by
- Просматривайте отзывы компаний
- Новости логистики на news.transinfo.by
- Он-лайн журнал TIR
- Авторынок грузового транспорта

Transinfo.by — это надежная система,
которая оттачивалась 7 лет!

содержание

Инновации

ЭЛЕКТРОННЫЕ НАКЛАДНЫЕ: ПЕРВЫЙ ШАГ НАВСТРЕЧУ НОВОМУ 2

Интеграция

НА БУМАГЕ – СОЮЗ, ПО ФАКТУ – ПРЕГРАДЫ 11

Компетентное мнение

«ХОЧУ, ЧТОБЫ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В БЕЛАРУСИ ПРЕВРАТИЛСЯ В ОДНУ ИЗ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ...» 15

Репортаж с колес

СОТНИ МИЛЬ БЕЗ ПРОМИЛЛЕ!..... 25

Острая тема

АМНИСТИЯ ПО ШТРАФАМ: ВОЗМОЖНО ЛИ ЭТО? 29

Актуальное интервью

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ЖДЕТ ПОТЕПЛЕНИЯ 31

Злободневно

СТАТЬ ВОДИТЕЛЕМ – УДОВОЛЬСТВИЕ НЕ ИЗ ДЕШЕВЫХ... 36

Неженское дело

СКОРАЯ ПОМОЩЬ – НА ВЫЕЗД! 40

На старт!

«ДАКАР-2015»: ГОРДИМСЯ НАШИМИ! 46

Невыдуманные истории

АВТОБАЙКИ, ИЛИ А ВОТ ЕЩЕ КАКОЙ БЫЛ СЛУЧАЙ... 50



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, ул. Железнодорожная, 33.

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.

Электронные накладные:

первый шаг навстречу новому

Новость в тему. Российские налоговики на сайте своей федеральной службы сообщают о случаях налогового мошенничества. Вообразите: налогоплательщику (у восточных соседей он, собственно, ничем не отличается от любого из нас) на электронный почтовый ящик приходит сообщение. Мол, господа хорошие, знаете ли вы о том, что ваша организация задолжала бюджету вполне определенную сумму. Сумма прописью и цифрами. И самое главное: в качестве отправителя письма указана... ФНС. Потерявшему по такому случаю дар речи плательщику тут же предлагается ссылка, перейдя по которой можно оплатить задолженность. Удобно, правда? Что при этом сделает обычный бухгалтер в обычной организации? Правильно, то, чего делать нельзя...

Разумеется, российская налоговая служба разъясняет ситуацию и даже дает рекомендации, как при этом поступить, а от каких действий лучше воздержаться. Для сути сегодняшнего разговора описанный случай весьма показательный: всевозможные электронные технологии и ресурсы уже достаточно широко применяются нами в деловых отношениях, во взаимодействии с бизнес-партнерами, но далеко не всегда мы уверены в безопасности и надежности применяемых сервисов. И это в то время, когда в принципе уже работают механизмы защиты информации в виртуальном пространстве. Оговорка «в принципе» не подвергает сомнению сам факт защиты, но подчеркивает то, что технологии обеспечения безопасности информации делают пока свои первые шаги. Оптимизация расходов, сокращение трудозатрат и ускорение различных процессов, как и следовало ожидать, прилагаются.



Потянули за... накладные

Кстати, расставляя акценты в анализе преимуществ «полновесного» электронного обмена данными, отталкиваться можно было бы и от возможностей по оптимизации расходов субъектов хозяйствования, которые несет с собой безбумажный документооборот. Теперь уже совершенно необходим белорусский пример. Возьмем для него... КУП «Минскхлебпром». Нелишняя деталь: это предприятие – самое крупное на территории Беларуси в хлебопекарной отрасли, в его состав входят 6 хлебозаводов, в ассортименте – более 3 000 единиц продукции. Так вот, обеспечивая нас с вами хлебобулочными и кондитерскими изделиями, «Минскхлебпром» оформляет до 100 тысяч накладных в месяц, или – нетрудно подсчитать – 1,2 миллиона накладных в год... По усредненным данным, только на эти цели расходы предприятия превышают... 500 тысяч долл. США в год. Значительную часть этих средств компания при переходе на подачу электронных накладных сможет экономить. И если посчитать экономию за два года, за три, пять... Впрочем, этим займется сам «Минскхлебпром», который, к слову, весьма настойчиво внедряет у себя новые технологии. А сколько бумажных накладных на сегодняшний день оформляет ваша компания?..

Но продолжим. Для пушей убедительности возьмем данные по стране. Да, есть и такие цифры: по информации Министерства по налогам и сборам (МНС) в Беларуси каждый год оборачивается около 130 миллионов комплектов накладных. Считаем. Стоимость накладной (в зависимости от того, говорим ли мы о ТТН-1 или ТН-2) колеблется от 1 до 2 тысяч рублей без учета НДС. Перемножаем. Число с невероятным количеством нулей напоминает скорее расстояние до ближайших галактик... Однако после приобретения накладные необходимо учитывать, оформлять, передавать контрагентам, сохранять, наконец. Казалось бы, какие еще нужны аргументы в пользу электронного обмена данными?! Но есть еще один.

Непростая экономическая ситуация в стране и за ее пределами максимально обострила нежелание бизнеса закапывать деньги в бумажные во-

рохи. И ведь электронные накладные – это лишь один «ингредиент» документооборота, легализации перемещения товарно-материальных ценностей. Будем объективны: сегодня значительная часть всех документов создается в электронном виде. Однако чаще всего после создания они распечатываются на бумаге и курсируют между компаниями и внутри них. Прайс-каталоги, счета-фактуры, акты сверок, товарные накладные, договоры и т.п. — все это необходимо сверить, согласовать и подписать... По выражению **Геннадия ВОЛНИСТОГО, технического директора ГП «Центр систем идентификации» Национальной академии наук Беларуси**, здесь может быть создана *«целая хореография стандартизованных по международным правилам электронных сообщений, которые теоретически могут стать электронными документами, юридически значимыми и, значит, пригодными для того, чтобы сделки це-*

«...целая хореография стандартизованных по международным правилам электронных сообщений, которые теоретически могут стать электронными документами, юридически значимыми и, значит, пригодными для того, чтобы сделки целиком и полностью осуществлялись в электронном виде...»

ликом и полностью осуществлялись в электронном виде». Работа в данном направлении проводилась целым рядом государственных органов, участие в ней принимали и Министерство по налогам и сборам, и Минфин, и Минэкономики, и Минторг, и Академия наук... Ниточкой, за которую белорусы потянули и, кажется, вытягивают в новый формат весь механизм взаимодействия бизнес-партнеров, стали «тээнки» и «тэ-тээнки»...

От нормативных документов – к электронным

Параллельно и даже с некоторым опережением работы над переводом в



Геннадий ВОЛНИСТЫЙ,
технический директор ГП «Центр
систем идентификации» Национальной
академии наук Беларуси

электронный формат взаимодействия по всей цепочке поставки товара идут и у наших соседей, а также партнеров по ЕАЭС – России и Казахстана.

Так, еще в апреле 2011 г. приказом российского Минфина № 50-н был утвержден Порядок выставления и получения *счетов-фактур* в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи, а в течение следующего года – были утверждены формы и форматы счета-фактуры, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж, дополнительных листов книги покупок и книги продаж в электронном виде. Бизнес смог вести перечисленные документы, не распечатывая их на бумаге.

С технической точки зрения процедуры выставления и получения счетов-фактур в электронном виде в России очень похожи на то, как устроен обмен электронными накладными в Беларуси.

«Техническим посредником» на всех стадиях электронного обмена информацией между контрагентами высту-

пает уполномоченная для этого организация (в России такие посредники называются операторами электронного документооборота). Или несколько организаций, если продавец, покупатель товара и иные участники сделки пользуются услугами разных «технических посредников», обеспечивающих обмен открытой и конфиденциальной информацией по телекоммуникационным каналам связи в рамках электронного документооборота. Выставление и получение счетов-фактур в электронном виде допускается при обязательном использовании сертифицированных средств криптографической защиты, позволяющих идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации. И так далее.

Однако есть принципиальное различие: Беларусь в своем проекте использует международные подходы и стандарты в отличие от Российской Федерации, которая в электронном виде передает электронный счет-фактуру российского формата (не международного инвойса). Да и формат электронной накладной, по мнению отечественных разработчиков, удобнее: в нашей стране именно ТТН-1 и ТН-2 являются документами строгой отчетности и в них присутствуют все необходимые, в том числе фискальные, данные. Электронные накладные позволяют автоматически сформировать электронный счет-фактуру. Более того, они становятся платформой для автоматического формирования платежного поручения, что является, по сути, следующим шагом в сделке... Впрочем, давайте по порядку обо всем.

С точки зрения закона возможность для оформления электронных документов в Беларуси появилась с принятием Закона Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 113-З «Об электронном документе и электронной цифровой подписи». В стране, наконец, были выработаны вполне конкретные требования к оформлению электронного документа. Государство согласилось: если такой документ составлен в соответствии с законодательством, то он должен приниматься наряду с обычным, бумажным, документом.

В то же время, признается **Владимир МУКВИЧ, начальник главного управления контроля подакцизных товаров, игорного бизнеса и электронных систем контроля ре-**



Владимир МУКВИЧ,
начальник главного управления
контроля подакцизных товаров,
игорного бизнеса и электронных систем
контроля реализации товаров МНС

ализации товаров МНС, оставались непреодолимыми ограничения, требовавшие, в частности, оформления товарно-транспортных и товарных накладных на специальных бланках, защищенных и приобретаемых в установленном порядке. Обе стороны — и бизнес, и государство — понимали, что такое положение долго сохраняться не может...

Владимир Муквич подчеркивает: работа над возможностью внедрения электронных накладных велась долго, тщательно изучался международный опыт, прорабатывалось большое количество вариантов практической реализации проекта. Первоначально планировалось, что обеспечивать функционирование механизма по оформлению накладных с использованием электронных технологий в республике будет единая организация. Однако опыт других стран, практики, ими нарабатанные, указали на неправильность этого пути. Тогда и было принято решение о том, чтобы не отдавать все процессы в руки монополиста, а сформировать сферу максимально либеральной, определив при этом

условия, необходимые для использования различных технологий. Соответственно рынок будет конкурентным, а у субъектов хозяйствования появится возможность определиться, с использованием каких технологий им проще и удобнее составлять накладные в электронном виде...

На сегодняшний день необходимая нормативная база сформирована, техническая база создана. Внесены необходимые изменения в «профильные», налоговые документы. Так, например, статьей 107 Налогового кодекса теперь уже предусмотрено то, что налоговые вычеты по налогу на добавленную стоимость (НДС) могут приниматься на основании первичных учетных документов, составленных в электронном виде в соответствии с законодательством.

...было принято решение о том, чтобы не отдавать все процессы в руки монополиста, а сформировать сферу максимально либеральной, определив при этом условия, необходимые для использования различных технологий. Соответственно рынок будет конкурентным, а у субъектов хозяйствования появится возможность определиться, с использованием каких технологий им проще и удобнее составлять накладные в электронном виде...

В число документов, важных для обмена электронными накладными, в то же время, вошли:

– постановление Совета Министров Республики Беларусь от 9 июля 2013 г. № 599 «О некоторых вопросах создания товарно-транспортных и товарных накладных в виде электронных документов»;

– постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 марта 2014 г. № 202 «О создании товарно-транспортных и товарных накладных в виде электронных документов, а также предоставлении информации о них и внесении дополнений в постановления Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 г. № 1585 и от 17 февраля 2012 г. № 156»;



Татьяна РЫБАК,
начальник главного управления
регулирования бухгалтерского учета,
отчетности и аудита Минфина

Первый субъект хозяйствования, который может оказывать услуги подобного рода, уже определен и аттестован в «Межотраслевом научно-практическом центре систем идентификации и электронных деловых операций» Национальной академии наук Беларуси. С 31 октября 2014 г. единственным пока в стране EDI-провайдером (EDI, Electronic Data Interchange — электронный обмен данными) стало ООО «Современные технологии торговли».

– постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси от 17 апреля 2014 г. № 22/4 «Об утверждении Инструкции о порядке создания, передачи и получения товарно-транспортных и товарных накладных в виде электронных документов, внесения в них изменений и (или) дополнений и

установлении формы удостоверительной надписи на форме внешнего представления товарно-транспортных и товарных накладных, созданных в виде электронных документов, на бумажном носителе» и т.д.

В последнем из названных постановлений, – в данном случае ситуацию комментирует **Татьяна РЫБАК, начальник главного управления регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита Минфина,** – определены процедуры регистрации участников в системе электронного обмена, их взаимодействия в ней при создании, передаче, получении и хранении накладных, организации работы оператора по передаче и хранению информации, а также порядок внесения изменений в создаваемые электронные документы.

Вот и дошли до оператора, белорусского оператора. Первый субъект хозяйствования, который может оказывать услуги подобного рода, уже определен и аттестован в «Межотраслевом научно-практическом центре систем идентификации и электронных деловых операций» Национальной академии наук Беларуси. С 31 октября 2014 г. единственным пока в стране EDI-провайдером (EDI, Electronic Data Interchange — электронный обмен данными) стало ООО «Современные технологии торговли».

Оператору отводится очень серьезная роль. Оператор должен обеспечить прозрачность операций: во взаимоотношениях двух субъектов хозяйствования, можно сказать, появляется третье лицо, которое от них не зависит и обязуется обеспечивать сохранность электронных документов. Кроме того, на оператора возлагается обязанность по обеспечению конфиденциальности, защите информации субъектов хозяйствования, которые оформляют накладные в электронном виде, а также круглосуточному предоставлению их для проверки компетентным органам (т.е. налоговым органам).

Для справки скажем, в ООО «Современные технологии торговли» с целью внедрения электронного обмена данными создана EDI-система TOPBY. При создании системы применены лучшие мировые практики электронной коммерции. Вся ее инфраструктура расположена в Беларуси, что является безусловным преимуществом по сравнению с зарубежными EDI-про-



Сергей ТУМЕЛЬ, директор ООО
«Современные технологии торговли»

вайдерами – с точки зрения безопасности и нераспространения коммерческой информации как для клиентов, так и для государства в целом. Специалисты компании, как отмечает **Сергей ТУМЕЛЬ**, директор ООО «Современные технологии торговли», принимают участие в различного рода проектах, направленных на создание в Беларуси полноценной национальной системы электронной торговли, то есть речь идет не об извлечении прибыли в краткосрочный период, а о том, чтобы Беларусь вышла на новый уровень развития экономики.

EDI-система ТОРВУ обладает функционалом, обеспечивающим полный цикл реализации современных бизнес-моделей (см. рисунок): от опубликования прайс-листов и согласования ассортимента и заказов до легитимной электронной накладной в формате, соответствующем государственному стандарту СТБ2341-2013, с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП) и в порядке, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 7 марта 2014 г. № 202. ТОРВУ предоставляет доступ к

EDI-система ТОРВУ обладает функционалом, обеспечивающим полный цикл реализации современных бизнес-моделей (см. рисунок): от опубликования прайс-листов и согласования ассортимента и заказов до легитимной электронной накладной...



Рис. Основные типы EDI-документов

...в белорусских разработках применяются международные стандарты, разработанные Комиссией ООН по торговле и ассоциацией GS1. Их применение в системе ТОРВУ позволяет белорусским партнерам обмениваться электронными документами не только внутри страны, но и способствует выходу собственной продукции на международные рынки. Применение в качестве идентификатора субъекта хозяйствования так называемых глобальных номеров расположения (электронные ключи из системы открытых стандартов GS1 (глобальных стандартов) позволяет идентифицировать не только головной офис компании, но и все места возникновения, промежуточной доставки и хранения товара – подразделения, торговые точки, склады...

информации по электронным накладным контролирующим органам в режиме он-лайн.

Как уже было сказано, в белорусских разработках применяются международные стандарты, разработанные Комиссией ООН по торговле и ассоциацией GS1. Их применение в системе ТОРВУ позволяет белорусским партнерам обмениваться электронными документами не только внутри страны, но и способствует выходу собственной продукции на международные рынки. Применение в качестве идентификатора субъекта хозяйствования так называемых глобальных номеров расположения (электронные ключи из системы открытых стандартов GS1 (глобальных стандартов) позволяет идентифицировать не только головной офис компании, но и все места возникновения, промежуточной доставки и хранения товара – подразделения, торговые точки, склады...

Как результат, увеличиваются возможности взаимодействия белорусской торговли с зарубежными поставщиками продукции (активно прорабатываются варианты EDI-роуминга с европейскими провайдерами, что, безусловно, должно положительно отразиться на экспорте. Научившись работать по этим стандартам внутри страны, отечественные компании смогут в дальнейшем обмениваться коммерческой информацией со своими зарубежными партнерами. Никаких дополнительных действий, мероприятий и затрат от них для того, чтобы белорусскую компанию узнали и начали работать с ней в формате, который станет для нас привычным, не потребуется.

Работу системы можно сравнить с работой известных всем операторов телефонной связи, сотовой телефонной связи, — считает Геннадий Волнистый. То есть речь идет о взаимодействии участников процесса обмена данными с гарантированной доставкой, сохранностью и конфиденциальностью той информации, которой они обмениваются. С развитием системы, как надеются в Министерстве по налогам и сборам, процесс по оформлению ТТН и ТН в виде электронных документов для участника электронного документооборота будет весьма простым, понятным, как принято говорить в подобных случаях, на интуитивном уровне.



Что же нужно для того, чтобы перевести процесс обмена бухгалтерской «первичкой» в электронный формат? Для работы с электронными накладными не обойтись без электронной цифровой подписи (ЭЦП). Впрочем, у большинства субъектов хозяйствования она уже должна быть (ЭЦП организации получали в РУП «Информационно-издательский центр по налогам и сборам» для целей работы в системе электронного налогового декларирования). Также потребуется получить международный идентификационный код участника хозяйственной операции (глобальный номер расположения, *Global Location Number (GLN)*), присваиваемый в порядке, установленном законодательством.

И, конечно, необходимо подключиться к системе электронного документооборота, заключив соглашение с аттестованным EDI-провайдером, и уведомить о переходе на электронный способ передачи накладных своих контрагентов.

Коротко об очевидном

В разных местах этой статьи и по разному поводу мы уже говорили о преимуществах безбумажного обмена данными. Не мешает собрать все «плюсы» вместе.

Одним из основных преимуществ электронного обмена данными, как считают его «родители», является отказ от ручного ввода информации, что экономит рабочее время персонала и сокращает цикл обслуживания заказа. При этом исключается возможность ошибок, которые всегда приводят к дополнительным затратам контрагентов. Электронные документы способны ускорять приемку товара, сокращать транспортные затраты и издержки, связанные с движением товара в цепочках поставок, могут оборачиваться непосредственно в своей информационной системе, а их передача в системе снимает с бизнес-партнеров необходимость беспокоиться о доставке сообщений, обеспечивает безопасность от несанкционированного доступа к коммерческой информации.

Раньше ведь было как. Один покупатель просит прислать информацию по факсу, кто-то из поставщиков забрасывает письмами электронный ящик,

обычную почтовую рассылку тоже никто не отменял. Теперь не нужно приспособливаться к каждому отдельному поставщику или покупателю товара, электронный коммерческий документооборот создает универсальные условия для осуществления сделок, создает систематизированную технологическую платформу, на базе которой можно проще общаться, быстрее формировать документы и увеличивать сбыт товара.

Важное значение имеют скорости взаимодействия. Так вот: EDI-сообщения в системе TOPBY доставляются получателю не позже 1–30 секунд после отправки.

Если коротко, создаются полноценные условия для того, чтобы каждый из нас хорошо «играл свою роль»: государство контролировало оборот материальных ценностей, бизнес – работал и зарабатывал.

Не питая иллюзий, не теряя надежды

В МНС стараются объективно оценивать ситуацию. Здесь не питают иллюзий по поводу того, что нынешняя система рождена идеальной. Однако с учетом практики ее применения, надеются эксперты, придет понимание того, что в ней лишнее, а чего, наоборот, не хватает. Так, на сегодняшний день по законодательству грузополучатель имеет право подтвердить (подписать) накладную в течение 10 рабочих дней. В последующем эти сроки будут, безусловно, сокращаться. Более того, в ближайшем будущем будет рассмотрен вопрос и возможно по некоторым группам товаров, которые являются стратегическими для белорусской экономики, чтобы в обязательном порядке перемещение товарно-материальных ценностей оформлялось только с использованием электронных товарно-транспортных накладных. Пока же применение электронных накладных является делом исключительно добровольным. В целом, задачу номер 1 в налоговой службе формулируют так: научиться пользоваться механизмом, который создан в республике.

В ближайшее время система будет работать только внутри Беларуси. По сути, она — пробный шар. Вопрос о том, чтобы сделать общую на территории Евразийского экономическо-

В ближайшем будущем будет рассмотрен вопрос и возможно по некоторым группам товаров, которые являются стратегическими для белорусской экономики, чтобы в обязательном порядке перемещение товарно-материальных ценностей оформлялось только с использованием электронных товарно-транспортных накладных. Пока же примененные электронные накладные являются делом исключительно добровольным. В целом, задачу номер 1 в налоговой службе формулируют так: научиться пользоваться механизмом, который создан в республике.

го союза систему коммерческого электронного документооборота, сейчас рассматривается, однако реализация такой системы потребует времени, и она станет возможной не раньше, чем белорусы научатся работать с соответствующим инструментарием внутри страны. Аргументы просты: государство с внедрением этого механизма в Беларуси взяло на себя определенную ответственность, проверяет и аттестует EDI-провайдеров, то есть принимает меры по защите коммерческой информации. Проверить партнера со стороны иного государства будет непросто. Однако интеграционные процессы идут, и если соседние страны выстроят эффективную систему проверки (аттестации) своих EDI-провайдеров, примут иные необходимые меры, Беларусь пойдет на расширение функционала. Но пока об этом говорить преждевременно, — считают в МНС.

Согласны с этой позицией и организации, компании, которые обеспечивают работу системы электронного обмена данными. Пока, констатируют «технари», более активному использованию электронных накладных и иных электронных документов препятствует ряд факторов.

Первый среди них – недостаточная информированность белорусского бизнеса о существующих возможностях. Еще одним препятствием на пути активного внедрения электронного документооборота в бизнес-процессы является недостаточный уровень автоматизации в организациях торговли

и у производителей. По словам Сергея Тумеля, интерес к работе с электронными накладными есть, но ни организационно, ни технически субъекты хозяйствования не готовы прямо сейчас начать передавать электронные накладные. По результатам проведенного специального опроса, многие белорусские ритейлеры намерены запустить эти процессы в 2015-м – начале 2016 г. В первую очередь производители и субъекты торговли намерены «подтянуть» внутреннюю автоматизацию, доведя свои внутренние бизнес-процессы до более эффективного уровня, и уже тогда внедрять системы, позволяющие участвовать в электронном коммерческом документообороте, в том числе передавать и получать электронные накладные.

Еще одним существенным тормозом видится тот факт, что мало кто из поставщиков продукции (имеются в виду товары массового спроса), в первую очередь, государственные поставщики, занимается подсчетом внутренних издержек, которые затрачиваются при поставке товаров...

И органы госуправления, и Национальная Академия наук, и первый EDI-провайдер, условно говоря, уже дали отмашку процессу использования электронных документов. Польза для бизнеса в этом несомненная, уверены здесь, сейчас главное сделать первый, смелый шаг навстречу новому.

Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.
Фото автора.





На бумаге – союз, по факту – преграды

С 1 января 2015 г. начал работу Евразийский экономический союз. Чиновники обещают, что торговля между странами-участницами начнет набирать обороты, однако у белорусского бизнеса есть небезосновательные сомнения – ведь из-за продуктового эмбарго на европейские товары со стороны России транзит с Беларусью осложнился. И казахские бизнесмены жалуются, что их также затронула эта ситуация, хотя они не занимаются реэкспортом товаров из ЕС. Прислушается ли Россия к своим партнерам, или Беларусь, Казахстан, а теперь еще и Армения понесут новые потери?

Итак, 6 августа 2014 г. Президент Российской Федерации Владимир Путин в ответ на санкции ЕС, США и Канады подписал Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Документ предусматривает запрет на ввоз определенных видов сельхозпродукции, сырья и продовольствия. А ведь именно через Беларусь в Россию шла значительная часть «заграничных лакомств», поэтому понятно, что белорусские компании – логистические и транспортные – понесли убытки.

Россия ввела «ответные санкции», а страдают Беларусь и Казахстан...

Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко 3 декабря минувшего года на совещании по проблемным вопросам поставок продовольствия в Россию заявил, что не допустит, чтобы силами Беларуси был запрещен транзит санкционных товаров.

«Если Россия не хочет, чтобы какие-то товары шли через нее транзитом в Казахстан, Узбекистан, Китай, Монголию, Турцию и другие страны, пусть она занимается запретом этого транзита. Но не мы! – подчеркнул белорусский лидер. – Мы транзитная республика, мы от этого получаем хоть и небольшие, но какие-то деньги. Мы не можем запретить через нашу территорию транзит товаров в другие страны. Это нарушение всех норм международного права».

Изначально была договоренность, что Беларусь, задействовав таможенную и пограничную службы, не допустит прямых поставок в Россию запрещенного продовольствия. Однако речи о том, чтобы запрещать транзит санкционных товаров через свою территорию в третьи страны, не было.

«Мы договорились с российскими партнерами, что не будем страдать от введенных ответных экономических санкций в отношении Америки и Европы. Мы же не можем присоединиться к санкциям

и ухудшать свое положение, и так у нас хватает проблем», – добавил Александр Лукашенко.

Тем временем практически каждую неделю Россельхознадзор сообщает, что на границе с Беларусью выявлены факты контрабанды запрещенных товаров. На это поставщики зачастую отвечают, что товар предназначается в Казахстан. И следует через Россию всего лишь транзитом. Однако для российских контролирующих органов этот аргумент

Изначально была договоренность, что Беларусь, задействовав таможенную и пограничную службы, не допустит прямых поставок в Россию запрещенного продовольствия. Однако речи о том, чтобы запрещать транзит санкционных товаров через свою территорию в третьи страны, не было.

звучит неубедительно, они убеждены, что запрещенный товар оседает на российских прилавках.

Как известно, между Беларусью и Россией нет как таковой границы, поэтому перевозчики, по мнению российских чиновников, должны ввозить запрещенную продукцию через официальные пункты пропуска. Они есть на границе России с Украиной, Латвией, Эстонией, Финляндией, Норвегией. Понятно, что затраты на поставки в таком случае увеличиваются.

По предварительным оценкам, в конце 2014 года белорусские перевозчики недосчитались около 50 (!) млн долларов. Больше всего пострадали транспортники, которые возили европейское продовольствие прицепами-рефрижераторами. В этой ситуации перевозчики пытаются работать в нише, которую уже давно заняли грузовики с тентованными полуприцепами, – загружают рефрижераторы продукцией, которая не требует соблюдения строгого температурного режима. Из-за этого растет конкуренция, а это приводит к падению ставок на перевозку.

Как можно урегулировать вопрос о транзите через территорию России?

Чтобы урегулировать вопрос транзита санкционных товаров, Россельхознадзор предлагает казахстанской и белорус-

ской сторонам использовать комплекс электронных контрольно-надзорных систем, который разработан и действует на территории России. Он предназначен для сертификации, проверки и прослеживания товаров, подконтрольных государственному ветнадзору. Переговоры идут (с Казахстаном, кстати говоря, менее успешно, чем с Беларусью), однако пока Россельхознадзор настаивает, что транзит должен проходить только через официальную границу России.

При этом замначальника Ошмянской таможни **Василий Романенко** в конце 2014 года в комментарии информагентству БелаПАН заявил: «Если есть какие-то инициативы, то они должны быть узаконены. Никаких изменений и ограничений по поводу транзита у нас нет. Как шли товаропотоки, так и идут». По мнению экспертов, в этой ситуации договориться можно двумя способами: либо Россия закрывает глаза на осуществление такого транзита и реэкспорта, либо Россия отменяет одностороннее эмбарго.

Экономический обозреватель из Казахстана **Денис Кривошеев** обращает внимание, что Российская Федерация в одностороннем порядке применила эмбарго на товары. По мнению эксперта, главная проблема, вызванная интеграцией с Россией, – сужение круга экспортных партнеров. Кроме того, казахский бизнес не способен вступить в равную конкурентную борьбу с российскими производителями: «В Казахстане живет 15 млн человек. Экономика строится по принципу региональности. Наиболее крупный регион включает около 3 млн человек. Для России это вообще не цифры».

«Казахстану и Беларуси значительно сложнее конкурировать, с точки зрения масштабов бизнеса, с коллегами из РФ, – отмечает председатель совета директоров Raimbek Group **Раимбек Баталов**. – Второй важный нюанс – вынужденное ужесточение норм растамаживания товаров на российской границе ввиду эмбарго. Там проблемы с администрированием. Из Беларуси едет товар, на который наложены санкции, но почему к нам как к цивилизованным импортерам возникают какие-то претензии? Почему из-за проблем с администрированием этой, можно сказать, контрабанды внутри России цивилизованный бизнес Казахстана должен страдать? К сожалению, мы достаточно часто сталкиваемся с защитой их рынка, это факт».

Законодательные разногласия приводят к проблемам у европейских перевозчиков

Разногласия в понимании общего законодательства приводит к тому, что на территории Беларуси конфискуют европейские фуры. Литовские перевозчики вынуждены отказываться от грузов по территории Евразийского экономического союза. Согласно двусторонним соглашениям, они имеют право работать. В то же время Таможенный кодекс ТС запрещает им это делать. Итог законодательной неразберихи — убытки и конфискованная техника.

Так, в июне 2014-го у транспортной компании Kniūrsius конфисковали два автовоза. Водитель вез легковые автомобили из России в Беларусь. И хотя все сопроводительные документы были у него на руках, белорусские таможенники заявили, что они не пропустят груз.

«Существуют разногласия в законодательстве, – говорит представитель литовской фирмы **Гитана Моцкене**. – Согласно двусторонним международным соглашениям, мы имеем право осуществлять перевозку из России в Беларусь. Но по Таможенному кодексу ТС такие перевозки приравнивают ко внутренним, а не международным, поэтому третьим странам запрещено работать по этому маршруту».

Гендиректор транспортной фирмы Gurkis ir Ко **Арунас Гуркис** также по-

терял в Беларуси автовоз, когда перевозил легковушки из Москвы в Минск. По его словам, литовские перевозчики в основном брали груз из России в Беларусь по дороге домой, чтобы не возвращаться порожняком. Но после того как фуры стали изымать, никто не хочет рисковать, хотя с заказами обращались крупнейшие белорусские логистические компании.

«Нам закрыли возможность передвигаться по территории Таможенного союза, – говорит представитель литовской компании IG Trans **Арвидас Геледжис**. – Как это ударит по бизнесу? Существенно! Мало того, что мы отказались от грузов из России в Беларусь, у нас забрали две фуры, хорошо еще груз не изъяли».

IG Trans также занимался доставкой легковых автомобилей из Москвы в Минск.

«Нам говорят, что это каботаж – пе-

«Мы доставляем груз по всей Европе, давно работаем с Беларусью, Россией и Казахстаном, но сейчас нам просто перекрыли кислород – по новым нормам Таможенного кодекса нашу работу приравнивали ко внутренним перевозкам и начали изымать машины...»



«Мы настаиваем, чтобы в Таможенном кодексе Евразийского экономического союза был учтен этот момент: если перевозка по территории ЕАЭС осуществляется в рамках двустороннего соглашения, то это не может быть нарушением. Однако пока таможня руководствуется нормами кодекса, где движение европейских фур по территории России и Беларуси приравнивается ко внутренней перевозке...»

редвижение груза внутри страны, но позвольте, Республика Беларусь и Российская Федерация — это разные государства. И у Литвы заключены соглашения как с Беларусью, так и с Россией о том, что мы можем заниматься грузоперевозками. Как можно было принять Таможенный кодекс, который этому противоречит, я не понимаю», — говорит Арвидас Геледжис.

Компания **Петраса Казлаукаса** Petro transport 18 лет занимается грузоперевозками в Беларусь. И даже в кризисный 2009 год удавалось работать без потери техники, но в этом году ситуация резко ухудшилась.

«Мы доставляем груз по всей Европе, давно работаем с Беларусью, Россией и Казахстаном, но сейчас нам просто перекрыли кислород — по новым нормам Таможенного кодекса нашу работу приравнили ко внутренней перевозкам и начали изымать машины», — говорит гендиректор.

Адвокат **Андрей Неведовский** объясняет, что зарубежные перевозчики стали заложниками разночтений законодательства.

«В отношении европейских перевозчиков возбуждают дела за административные правонарушения по факту использования фур на внутренних перевозках по территории ЕАЭС. Согласно Таможенному кодексу ТС такие перевозки запрещены зарубежным компаниям, — объясняет юрист. — С другой стороны, Беларусь, как и Россия, подписала двустороннее соглашение с Литвой, по которому литовские перевозчики имеют право провозить

груз, доставка которого начинается в одной стране (России) и заканчивается в другой стране (Беларуси)».

По словам адвоката, при вступлении в силу Таможенного кодекса европейских перевозчиков не уведомили о нововведении. Нарушение данных норм влечет штраф или конфискацию транспортных средств.

«В данной ситуации нормы Таможенного кодекса выше, чем международных договоров, поскольку эта узкая сфера регулирования, — отмечает специалист. — Поэтому владельцам автобусов, которые забрали на штраф-стоянку, остается рассчитывать, что суд примет решение назначить штраф, не изымая технику».

По подсчетам литовской ассоциации перевозчиков Linava, в Беларуси конфисковали не менее десяти фур.

«Это систематическая проблема, но сейчас она обострилась. По данным Ассоциации, во всех случаях у литовских перевозчиков были необходимые разрешения на перевозку, — заявил в комментарии информагентству Delfi президент Linava **Альгимантас Кондрусявичюс**. — Этот вопрос мы поднимаем не первый год. Министерство транспорта и коммуникаций Беларуси признает, что это нелогично».

С обращением в Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь обратились перевозчики Литвы, Польши, Латвии и Чехии. Они просят оказать содействие в урегулировании норм законодательства.

Минтранс еще два года назад поднимал данный вопрос перед таможенниками, но пока проблема так и не решена.

«Мы настаиваем, чтобы в Таможенном кодексе Евразийского экономического союза был учтен этот момент: если перевозка по территории ЕАЭС осуществляется в рамках двустороннего соглашения, то это не может быть нарушением. Однако пока таможня руководствуется нормами кодекса, где движение европейских фур по территории России и Беларуси приравнивается ко внутренней перевозке», — отметили в Министерстве.

Но прислушаются ли к мнению белорусской стороны уже на уровне Евразийского экономического союза, пока остается под вопросом.

Адарья ГУШТЫН.

Фото из открытых источников.



Сиямак МАХИНРАД:

**«Хочу, чтобы
логистический бизнес
в Беларуси превратился
в одну из ведущих
отраслей экономики...»**

В первые дни нового года кафедра логистики Международного университета «МИТСО» опубликовала свежий информационно-аналитический документ – «Исследование современной логистической инфраструктуры в Республике Беларусь». Исследование носит ежегодный характер и публикуется уже во второй раз. Его авторы констатируют: на текущий момент в стране функционируют 34 логистических центра, общая площадь складов класса «А» и «В» составляет более 450 тысяч квадратных метров. Для сравнения: площади аналогичных складов вокруг Варшавы составляют около 2,6 миллиона квадратных метров, а совокупная площадь логистических центров, работающих сегодня в Польше, и вовсе превышает 7 миллионов «квадратов». В соседней Украине объем современных складских помещений только в районе Киева составляет около 1,6 миллиона квадратных метров. Но... лиха беда начало! Логистика в Беларуси – отрасль молодая, а потому и «квадраты» считать, наверное, рано. В какой-то мере даже начавшийся год способен скорректировать ситуацию: логистика развивается и строится, совершенствует инфраструктуру и тянет коммуникации, внедряет новые технологии и готовит кадры... О том, каким видится настоящее и будущее белорусской логистики, мы поинтересовались у руководителя как раз одного из таких, динамично растущих, отечественных логистических центров. Речь – о «Прилесье», что на 8-м километре Могилевского шоссе. Беседа с его директором, Сиямаком МАХИНРАДОМ, позволила взглянуть на многие вещи по-новому, глазами человека, который давно и серьезно занимается бизнесом, но совсем недавно познакомился с Беларусью.

**Даже первые шаги
должны быть обдуманными**

– Г-н Махинрад, сфера логистики в Беларуси, можно сказать, делает свои первые шаги. О ее новизне для белорусов можно судить хотя бы по тому, что в разговорах с разными экспертами можно услышать весьма разнящиеся определения того, что же такое логистика.

А какое Вы дали бы определение логистике? Что это такое, и какую роль она играет в развитии экономики – внутренней и глобальной?

– Прежде всего, конечно, логистика – это наука. Представления о той логистике, с которой все мы работаем сегодня, начали формироваться на самом деле очень давно: цивилизация развивалась, и вместе с ней развивалось понимание того, что происходит с товаром по мере его движения от производителя к потребителю. «Прослойкой» в экономике логистика стала, как известно, в начале прошлого века. Первая мировая, а следом и Вторая мировая войны стали тем «движком», который заставил многие страны, а в них – экономистов, научных деятелей и даже технарей работать

над оптимизацией логистических процессов, созданием из разрозненных знаний целой индустрии. Ведущую роль при этом сыграли военные: ведение боевых действий большими армиями на чужих территориях требовало обеспечения. Этим и занимались первые в полном смысле этого выражения логистические подразделения – специальные структуры при европейских армиях.

Можно предположить, что справлялись эти структуры со своими обязанностями настолько хорошо, что уже с наступлением мирного времени идеи логистического обслуживания подхватил бизнес, который всегда держит нос по ветру. И тем интереснее становились эти идеи, чем все более глубоко в экономику проникала глобализация. Появились и стали крепнуть транснациональные рынки: производители в Европе, Америке, а следом за ними предприятия Японии, Кореи и так далее начали настойчиво продвигать свои товары все дальше за пределы собственных юрисдикций. Понятно, товары при этом не должны были утрачивать конкурентоспособности и ценовой привлекательности. В противном случае, кто ж их купил бы? Вот тут и получили востребованность принципы рационального,

продуманного движения товара к потребителю. Растущие экономики Старого и Нового света – уже в середине века – стали вкладывать немалые средства в развитие логистики. И что мы видим сегодня? Логистика превратилась в самостоятельную отрасль, как я уже сказал, индустрию, без которой не может обойтись ни одна страна мира. Не то чтобы годы или месяцы – мировые экономики и одного часа не могут провести, чтобы не обратиться к логистическим знаниям, глобальным логистическим решениям...

DHL, FedEx, Schenker и другие мировые лидеры логистических услуг дают экономикам своих стран огромный доход, сопоставимый по размерам со стоимостью экспорта технологий и иными сферами и направлениями бизнеса, приносящими хорошие деньги.

Если говорить о логистике в Беларуси, то в своем развитии она ориентируется, конечно, на образцы, за которыми можно наблюдать по соседству. И, безусловно, хочется, чтобы в обозримом будущем, в ближайшие пять-десять лет логистический бизнес превратился в Беларуси в одну из ведущих отраслей экономики.

– В своем развитии логистика руководствуется некими общими принципами или принимает во внимание исключительно региональные тенденции? Отличается ли, скажем, логистика в Беларуси от той логистики, с которой Вы знакомы по работе в других регионах мира?

– Совершенно справедливая постановка вопроса: я бы сказал, есть и одни, и другие принципы – и универсальные, и региональные.

Так, универсальные принципы... В какой бы точке мира Вы сегодня ни спросили о задачах, которые стоят перед логистами, их перечисление, могу говорить об этом с высокой долей вероятности, начнется с оптимизации путей и способов доставки товара от его производителя к покупателю.

В Беларуси об этом пока задумываются мало, но оптимизация доставки товара, с какой стороны к ней ни подойди, – суть снижения издержек. Скажем, получает белорусский потребитель некий товар: от него скрыта цепочка доставки, ему неведомы проблемы, с которыми столкнулись все участники этой цепочки... Для него важны, прежде всего, качество и цена товара. Но если качество



– это тот аспект, за который отвечает непосредственно производитель товара, то цена, которую мы уплачиваем за товар, может в зависимости от того, насколько эффективно выстроен весь процесс доставки, колебаться как в одну, так и в другую сторону. Начинать можно с внутренней логистики: если мы научимся ценить время, беречь средства при доставке товаров внутри страны, мы с этими же установками будем работать на внешних рынках.

...Что помогло немецким, американским автомобилестроителям, станкостроителям стать лидерами по поставке своих товаров в мировом масштабе? Логистика у них на сегодняшний день выстроена так, что они доставляют свои товары, например, в страны Персидского залива, другие удаленные регионы мира даже по более низким ценам, чем стоят их аналоги, произведенные на месте или в соседних с покупателем странах. Вот главное преимущество владения и умелого использования науки, которую мы зовем логистикой.

В Беларуси уже привыкли считать стоимость энергоресурсов, бизнес все больше заботится о своих трудовых ре-

сурсах, развитие получает социальная направленность бизнеса. И логистика, которая способствует оптимизации, должна обязательно войти в число современных и совершенно необходимых для развития Беларуси и белорусской экономики современных трендов.

Еще один универсальный принцип... Знания в области логистике не могут работать сами по себе – необходима, крайне важна развитая логистическая инфраструктура – система современных складов и, конечно, профессиональные кадры, подготовленные для того, чтобы работать на них, применять передовые знания в области логистики. И тут, вероятно, кроется еще один универсальный принцип логистики. Практически все применяемые логистами в своей работе схемы уже где-то применялись, были обкатаны и подтвердили свою эффективность. И в Беларуси мы устраиваем свои склады в соответствии с теми технологиями, которые хорошо себя зарекомендовали у наших иностранных партнеров. Внедряем те IT-технологии, которые точно помогают в оптимизации процессов...

Логистический центр «Прилесье» – это, прежде всего, комплексные решения любых, совершенно разных вопросов, которые вообще могут возникнуть. Здесь будут оказываться все необходимые услуги, какие могут понадобиться в логистическом центре...

Для Беларуси все это важно по нескольким причинам. Многие из них понятны, не будем о них говорить. Но важно сказать о том, что учитывая глобальные цепочки поставок, на участие в которых и нацелена, по большому счету, белорусская логистика, белорусам важно вписаться в эти цепочки, стать в них звеном, работающим не менее эффективно, чем остальные, например, европейские звенья. Таким образом, нужна соответствующая инфраструктура. И задача белорусских логистических центров, в том числе «Прилесья», стать такой инфраструктурой.

В основе – комплексные решения

– Расскажите о логистическом центре, о его отличительных особенностях...

– Логистический центр «Прилесье» – это, прежде всего, комплексные решения любых, совершенно разных вопросов, которые вообще могут возникнуть. Здесь будут оказываться все необходимые услуги, какие могут понадобиться в логистическом центре...

Мы постарались собрать в центре передовые технологии в строительстве, управлении процессами и логистическими цепочками, подготовке профессиональных кадров. Качество работы того требует.

Логистический центр находится на пересечении автомагистралей М-1 (Берлин-Москва) и М-4 (Минск-Могилев), что обеспечивает непосредственный доступ к Минской кольцевой автомобильной дороге, Европейскому транспортному коридору №2 (Берлин-Варшава-Минск-Москва) и Национальному аэропорту «Минск-2».

В качестве инвестора проекта выступила иранская инженерно-строительная компания «Kayson». К слову, «Kayson» участвовала в строительстве таких объектов, как метро и международный аэропорт в Тегеране. Свое знакомство с Беларусью компания начинала со строительства многофункционального комплекса в Минске. При реализации проекта по строительству «Прилесья» нашим партнером выступил Бременский институт экономики, морских сообщений и логистики (ISL), входящий в число ведущих мировых консультантов в области логистики. Институт ISL провел маркетинговые исследования, разработал требования к генеральному плану и технико-экономическое обоснование проекта. Еще одна немецкая компания, «DBInternational» (Немецкие железные дороги), разработала эскизное решение проекта и осуществила архитектурное проектирование центра.

Складские помещения запроектированы по модульному принципу. Каждый отдельный модуль может эксплуатироваться автономно. Условия работы на них полностью соответствуют требованиям к современному логистическому центру. Здесь работает отопительная система, которая в совокупности с технологиями управления позволяет локально создавать зоны с различными

температурными условиями для хранения товаров. Нужно при общей температуре в 18 градусов создать в определенной зоне иные условия хранения (например, снизить температуру до 15 градусов) – пожалуйста. Примерно по такому же, зональному, принципу работает современная английская система пожаротушения с адресными излучателями: все сигналы подаются на диспетчерскую, и при возникновении задымления происходит тушение конкретной зоны, а товар, находящийся вокруг, не портится.

В складских помещениях установлены обеспыленные полы. Работают современная система видеонаблюдения, электронная система доступа на склад и в помещения. С первого дня работы в логистическом центре действует современная система управления складом WMS.

Это далеко не все. Строительство здесь не замирает ни на минуту.

– В исследовании логистической инфраструктуры, подготовленном кафедрой логистики Международного университета «МИТСО», эксперты

отмечают: «В части оказания логистических услуг белорусские логистические центры проигрывают своим ближайшим соседям. Логистические центры оказывают отдельные виды логистических услуг, причем их стоимость условно небольшая, но не конкурентная. Логистические центры в Польше, Литве предлагают логистические услуги дешевле, а сервис лучше...».

Как Вы можете прокомментировать эти слова? И что, в данном контексте, может означать оценка «лучше»?

– Что ж, пока это так и есть, я согласен.

Когда мы говорим о логистических услугах, мы должны понимать: если клиент приходит к нам за такой услугой, она должна быть оказана не просто быстро и качественно, но максимально полно, комплексно. Конечно, фактор времени обслуживания имеет свое значение! Сама услуга – чаще всего так в соседних странах и происходит – может оказываться, например, в автоматическом режиме. Система, в работе которой применяются автоматы и полуавтома-



ты, позволяет избежать (по сравнению с ручным трудом) больших потерь товара. Автоматы не допускают тех ошибок, которые могут допустить люди...

– Пока «Прилесье» работает только с автомобильным транспортом...

– Мы устраняем существующие проблемы. Ведь, по большому счету, если центр работает только с одним видом транспорта, например, с автомобильным, как это пока есть в «Прилесье», то логистическим его назвать трудно. Логистика – об этом говорит мировой опыт – будет эффективной, если в центре пересекаются хотя бы два вида транспорта. Взгляните на то, как работают некоторые комплексы в Германии, например. Отдельные используют преимущества от работы с четырьмя – пятью видами транспорта – автомобильным, железнодорожным, авиационным, морским и речным!

В «Прилесье» сейчас реализуется проект строительства интермодального комплекса, мы хотим протянуть туда железнодорожные пути. Строительство такого рода комплексов в Беларуси, на мой взгляд, вообще является темой, достойной отдельного разговора.

Здесь еще не оценили того, насколько это важный компонент логистической инфраструктуры для страны. Полного цикла интермодальной обработки, перевалки контейнеров сегодня в Беларуси не существует, даже в Колядичах. Но без этого просто не обойтись! Ведь Беларусь не имеет своих морских портов, но одновременно нацелена на усиление работы с транзитными потоками грузов. В этом году заканчивается действие госпрограммы, нацеленной на развитие логистической системы, и, мне кажется, в новой программе строительство и эксплуатация интермодальных комплексов должны найти свое достойное место.

– В России сейчас обсуждается вопрос о подготовке проекта закона «О комбинированных перевозках». Максим Соколов уже подписал распоряжение о внесении его на рассмотрение в Госдуму в мае 2015 г. Документ будет регулировать как раз отношения, которые возникают при организации перевозок разными видами транспорта.

Учитывая Ваш интерес к развитию интермодальных терминалов,



скажите, считаете ли Вы необходимым и в Беларуси разработать некие общие правила для деятельности в этой сфере? Либо вопросы могут регулироваться законодательными актами, касающимися каждого вида транспорта в отдельности?

– Думаю, такой документ Беларуси нужен. Однако вместе с таким документом важно подготовить ряд иных законодательных актов, касающихся, например, вопросов таможенного регулирования и иных. Пока отечественное законодательство в этой сфере слабо создает предпосылки для развития интермодалов. Для начала неплохо было бы просто проанализировать, сравнить нормы законодательства, действующие у нас и «у них», в соседних странах. Чтобы мы не были в худшем положении, чем соседи.

– И все это поможет нам «вписаться» в европейскую логистику?

– Ответ на вопрос о том, как «вписаться» в логистическую, транспортную системы, должны найти ученые и практики в области логистики, которые рассчитают процессы и подскажут, как их наладить. Например, европейские ученые вполне могут оказать в решении этих вопросов свою компетентную помощь, разработать концепцию работы интермодальных комплексов. Беларусь занимает уникальное географическое положение по осям Восток – Запад и Север – Юг. И если в контексте решения Европой задачи по оптимизации глобальных торговых цепочек, качественному обслуживанию грузовых потоков Беларусь сможет предложить нечто, что заинтересует западных партнеров, она имеет все шансы со своей логистической и интермодальной инфраструктурой успешно вписаться в систему европейской логистики.

Простой пример: DBI и Российские железные дороги можно назвать стратегическими партнерами. Есть три варианта того, как грузы попадут, скажем, в Россию. Цепочка может пролечь из Европы через Украину. Но, сами понимаете, это на сегодняшний день очень пессимистичный сценарий по ряду причин. Прибалтика? Да, очень может быть, но это долго. И, кроме того, это не одна, а в отдельных случаях сразу несколько «промежуточных» стран. И остается что... Беларусь. Самый короткий путь. Да и потом, это, пожалуй, самый безопасный путь. Это путь по территории,

которая не ставит работу транспорта, бизнеса в зависимость от неких политических условий. Беларусь в этом смысле достаточно успешно торгует и работает и с Востоком, и с Западом.

Кроме того, Беларусь является членом многих интеграционных образований, все более настойчиво проводящих общие интересы. СНГ – очень серьезный игрок, который своей западной границей упирается в Европу, а восточ-

Если в контексте решения Европой задачи по оптимизации глобальных торговых цепочек, качественному обслуживанию грузовых потоков Беларусь сможет предложить нечто, что заинтересует западных партнеров, она имеет все шансы со своей логистической и интермодальной инфраструктурой успешно вписаться в систему европейской логистики.

ной – в Китай, тут же зона Каспия, Иран, а через него – Пакистан и Индия... Территория слишком значительная, чтобы игнорировать ее саму и возможности, которые она открывает. Начало работать крупнейшее экономическое интеграционное образование – Евразийский экономический союз. Важно, чтобы страны, в него входящие, научились защищать свои интересы, решать транзитные, транспортные вопросы «от одного лица» и устанавливать согласованный всеми преференциальный режим для стран, которые рассматривают общую территорию ЕАЭС как транзитную территорию. Только так можно замкнуть на себе цепь, соединить разрозненные, находящиеся в разных концах континента страны, производителей и покупателей. В этом и заключается роль ЕАЭС – чтобы страны объединили усилия экономик и добились больших успехов...

С кризисом и без него

– Сказалась ли текущая экономическая ситуация на работе логистического центра?

– Конечно, мы почувствовали изменения в работе. Свой след оставляют любые кризисные явления.

Сегодняшняя ситуация фактически является продолжением того кризиса, который разворачивался в мире в 2009 году. Помимо глобальных экономических проблем, ситуацию усугубляют санкции, взаимные санкции, введенные между Европой и Россией. Беларусь, казалось бы, напрямую и не участвует в «торговых войнах», но в полной мере чувствует их последствия.

Невозможно игнорировать ситуацию, она вполне может скорректировать планы. Если вы в период кризиса построите 100 тысяч квадратных метров складов, когда спроса и так нет, это ударит не только по вам, но и по всем игрокам

На Западе есть страны, в которых студенты уже с первого – второго курсов по несколько часов ежедневно проводят в логистических центрах. Это тоже учеба! Такие специалисты уже «пощупали» руками дело, которым будут заниматься в будущем, их знания не будут носить долгие пять лет «платонический характер», а будут применяться и проверяться практикой.

рынка. Такую ошибку в 2009 году допустила Польша, когда разразившийся экономический кризис не был оценен по достоинству, и за два следующих года в надежде на краткосрочность негативных явлений поляки к имеющимся трем миллионам квадратных метров складских площадей построили еще два миллиона. В 2011 году общая их площадь достигала пяти миллионов квадратных метров. Такие диспропорции ухудшили и без того непростую ситуацию на рынке.

– В конце прошлого года на вопрос о том, как транспорт может пройти новый кризис с минимальными потерями, Дмитрий Чельцов, глава постоянного представительства МСАТ в Евразии, ответил: «Я бы поставил во главу стратегии успеха клиентоориентированность. Причем это касается не только кризиса... Практика качественного взаимодействия с клиентами существует давно, достаточно грамотно ее использовать».

Справедливы ли эти слова для логистических предприятий? Как в условиях экономических трудностей свои отношения с клиентами выстраивает Ваш логистический центр?

– Слова справедливые. Для того чтобы понимать, что мы правильно ведем себя в отношении наших клиентов, мы на регулярной основе, ежемесячно, проводим аналитические исследования, мониторинги того, как изменяется стоимость квадратного метра складских



помещений, какие логистические центры введены в эксплуатацию, какие – еще только строятся. Мы отслеживаем появление на рынке новых компаний, фиксируем интересы, которые они при этом проявляют... Все это дает возможность делать клиентам предложения, отвечающие ситуации на рынке, не оторванные от реальности, и одновременно понимать природу их запросов.

Найти, подготовить, удержать...

– *Отвечая на один из предыдущих вопросов, Вы уже затронули тему профессиональной подготовки кадров для работы в сфере логистики. В ее продолжение хочу сказать о том, что в прошлом году в соответствии с Индексом эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index) Беларусь разместилась на 99-й строчке из 160 стран. Наихудшую оценку международные эксперты поставили нашей стране по позиции «качество и компетентность логистических услуг», отправив нас на 116-е место (для сравнения у России – 80-е, у Казахстана – 83-е).*

Как, по Вашему мнению, Беларусь может преодолеть такую «недокомпетентность» в сфере логистики?

– Одновременно, разовым приложением усилий, я думаю, ситуацию исправить невозможно.

Вопрос о компетентности, профессиональном уровне подразумевает решение сразу многих проблем. Это и проблема профессиональной подготовки молодых специалистов, и вопрос о необходимости поддержания на достаточно высоком уровне заработной платы в отрасли, без чего не получится удерживать квалифицированных, подготовленных специалистов сколь-либо долго. Ведь в условиях того же ЕАЭС, мы помним, создается единый рынок рабочей силы, и важно уметь не только подготовить хорошие кадры, но и удержать их в своей стране, не дать уехать туда, «где лучше», предотвратить отток. И кстати, речь не только о ЕАЭС – рядом страны Прибалтики, Польша и так далее...

Выскажу свое мнение в отношении еще одной проблемы. Сегодня молодые специалисты получают в вузах хорошую теоретическую подготовку, но вряд ли нужно объяснять, сколь велика разница между хорошими практиками



и теоретиками. Выход здесь видится в том, чтобы молодежь окупалась в специфичку своей работы не после окончания вуза, а еще во время учебы, например, после третьего курса. Такой опыт можно получать только в самих логистических центрах, а для этого нужно сюда приходить, проходить здесь практику, знакомиться с особенностями работы. На Западе есть страны, в которых студенты уже с первого – второго курсов по несколько часов ежедневно проводят в логистических центрах. Это тоже учеба! Такие специалисты уже «пощупали» руками дело, которым будут заниматься в будущем, их знания не будут носить долгие пять лет «платонический характер», а будут применяться и проверяться практикой. Это очень важная ступень профессиональной подготовки.

Еще важный момент: белорусские вузы, которые готовят специалистов в

области логистики, должны быть связаны партнерскими связями с европейскими вузами, которые осуществляют подготовку похожих специалистов. Чтобы белорусские специалисты не «варились в одном, своем котелке», а расширили профессиональный кругозор. Это важно не только с точки зрения насыщенности их учебного курса, но и с той позиции, о которой мы говорили: Беларуси важно вписаться в уже работающие цепочки поставок, в уже созданную глобальную систему торговых связей между Востоком и Западом. Помочь в этом смогут специалисты, которые хорошо понимают, что в целом представляют такие цепочки, знакомы с опытом работы других стран.

Если бизнес будет развиваться (а уже сегодня «Прилесье» загружено примерно на 85 процентов), то, конечно, на этом мы не остановимся и построим еще объекты, но, вероятно, уже не в Минске, а в областных центрах или в приграничных районах – с Европой или Россией. Эти объекты будут работать в системе с «Прилесьем» и, в том числе, способствовать его загрузке. А само «Прилесье» сможет обслуживать и Минск тоже, и снимать при этом ряд проблем по логистическому обслуживанию белорусской столицы.

Наконец, необходимо сказать о таком обязательном элементе в логистике как знание иностранных языков. Специалист, работающий в этой сфере, должен знать минимум два языка. Лучше – больше. Общаться, вести контакты, уметь объясниться с коллегой из иностранного государства и даже с водителем, приехавшим оттуда, – все это важно уметь и мочь.

– Обращались ли к Вам представители белорусских вузов с предложением о партнерстве в подготовке отечественных специалистов? И готово ли «Прилесье» к такому партнерству?

– Да, вузы обращаются к нам за практической помощью в профессиональ-

ной подготовке специалистов. К нам поступали предложения из ВНТУ, БГУ, Международного университета «МИТ-СО» и Белорусского государственного экономического университета.

Первая фаза реализации нашего проекта не позволяла нам принять участие в таком учебном процессе. Однако уже сейчас ситуация изменяется. Полагаю, мы сможем начать совместную работу с вузами уже со следующего учебного года, который начнется осенью. Создадим учебные классы, и процесс пойдет. Конечно, мы рассчитываем на то, что подготовленные при нашем участии специалисты в дальнейшем смогут работать в нашем логистическом центре.

Если говорить на перспективу...

– Последний вопрос – на перспективу. В 2015 году логистический центр «Прилесье», как еще недавно ожидалось, прирастет складскими площадями более 90 тысяч квадратных метров (три склада площадью по 23 тысячи квадратных метров и два склада площадью по 11 тысяч квадратных метров).

Какие еще шаги по развитию логистического центра запланированы на ближайшее будущее?

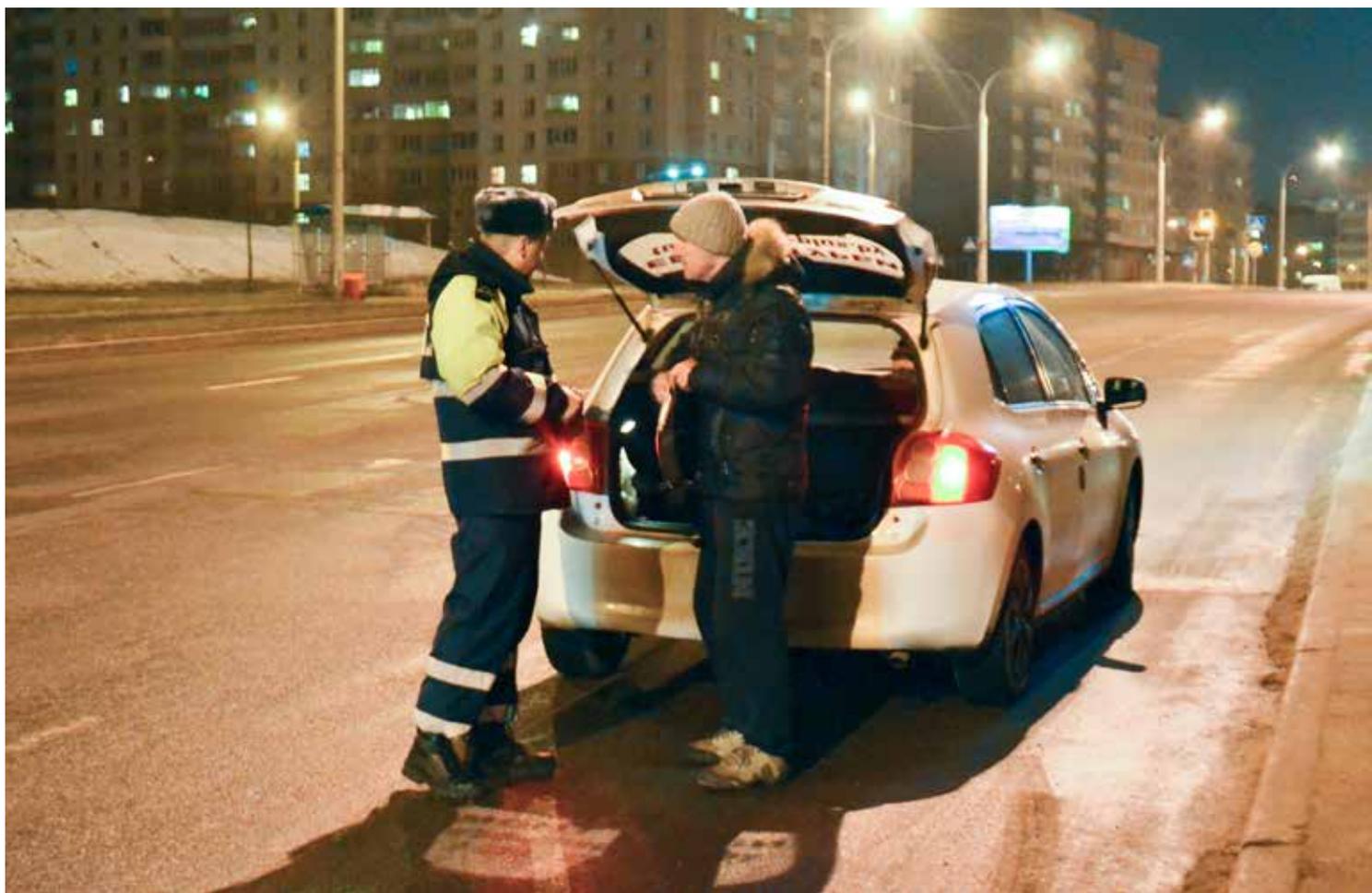
– Если говорить на перспективу, то в 2017 году вообще все запланированные работы на логистическом комплексе «Прилесье» должны быть закончены. И мы сможем говорить о 210–220 тысячах квадратных метров только складов. Сюда необходимо приплюсовать еще сервис-центры, АЗС, административные помещения и офисы, выставочный центр...

Если бизнес будет развиваться (а уже сегодня «Прилесье» загружено примерно на 85 процентов), то, конечно, на этом мы не остановимся и построим еще объекты, но, вероятно, уже не в Минске, а в областных центрах или в приграничных районах – с Европой или Россией. Эти объекты будут работать в системе с «Прилесьем» и, в том числе, способствовать его загрузке. А само «Прилесье» сможет обслуживать и Минск тоже, и снимать при этом ряд проблем по логистическому обслуживанию белорусской столицы.

**Беседовал
Вячеслав МИЛЬЯНЕНКО.
Фото автора.**



**Сотни миль
без промилле!**



Ответственность за управление автомобилем в нетрезвом состоянии ужесточается регулярно. Но даже суровое наказание не может остановить подвыпившего человека, который наперекор здравому смыслу намерен сесть за руль автомобиля. Чтобы хоть как-то попытаться предотвратить ДТП и аварии, экипажи дорожно-постовой службы выезжают на службу. Которая и опасна, и трудна. Особенно ночью...

Воскресенье. 23 часа. Дороги города понемногу начинают пустеть. Однако отсутствие потока автомобилей на трассе совершенно не означает отсутствие нарушений. Инспектор ДПС сразу обращает внимание на машину без номерных знаков и подает сигнал остановки. Однако тормозить водитель, похоже, не собирается, а совсем наоборот – решает самовольно избавиться от неожиданной проверки, проще говоря – удрать...

Как правило, ночью на дороги выбираются самые злостные нарушители – нетрезвые водители. Опрокинув дома, в гостях или в баре «по рюмочке», они садятся за руль, будучи абсолютно уверенными в своих силах. К сожалению, не всегда уверенность является залогом

безопасного движения: именно по вине нетрезвых водителей на дороге чаще всего и случаются аварии со смертельным исходом.

Наша погоня за автомобилем без номеров закончилась успешно. Благо, парень за рулем был трезв, а номерные знаки просто отдал на перерегистрацию.

– Почему убежал? Испугался, наверное... В автошколе говорили, что, если гаишники останавливают, лучше уезжайте, меньше проблем будет! – оправдывается водитель.

Неужели в самом деле так говорили в автошколе?!

...Сотрудники дорожно-постовой службы каждую ночь выезжают на дороги города. Главная задача – отстранить от

движения всех нетрезвых водителей и лиц без водительского удостоверения, так называемых «бесправников».

– Сегодня будет затишье, – рассказывает старший лейтенант УГАИ Ленинского района г. Минска Максим Рутковский. – Людям завтра на работу, а потому веселье на время прекращается. Наибольшее количество нетрезвых водителей мы останавливаем в пятницу или в субботу с 19 до 21 часа.

Зато на число пешеходов «под градусом» день недели мало влияет. Вот и сейчас, буквально за 15 минут до начала нашего рейда, в отделение милиции поступило три человека. Кто-то переходил дорогу в неположенном месте, кто-то, сильно пошатываясь, ловил «попутку», кого-то перехватил патруль. Пешеходы признают свою вину (куда же им отказываться, когда алкотест показывает такие зашкаливающие результаты!) и клятвенно обещают «больше не пить».

Насколько можно доверять таким обещаниям? Время покажет... По словам инспекторов, на дороге встречаются самые разные, порой весьма колоритные личности. Если нарушений нет, то и человек будет вести себя адекватно. Бывают же такие, кто абсолютно не воспринимает плановую проверку документов, начинают пререкаться, цепляться к словам, требовать разрешение и т.д. Так или иначе, но ненаказанными остаются немногие.

– Вообще, справедливость на дороге сама собой устанавливается, – говорит капитан милиции УГАИ Ленинского района г. Минска Николай Зеленковский. – Помню, как во время одного из рейдов мы остановили нетрезвого водителя. Записали, оформили протокол. Хотели привлечь понятых из проезжавшего мимо автомобиля. Тормознули – а водитель пьян...

Ближе к полуночи на дороге становится совсем тихо. Интересно наблюдать, как многие, увидев служебную машину, резко включают сигнал поворота и меняют направление движения.

– Это и есть потенциальные нарушители. Законопослушному гражданину чего бояться? Две минуты и он снова в пути. Если уж нарушил, будь добр – отвечай!

К слову, существует множество факторов, по которым можно определить, что за рулем – нетрезвый водитель. Во-первых, это выключенные фары. Человек в трезвом рассудке вряд ли забудет их включить в темноте. Запачанная машина, огромный сугроб снега на крыше, странный метод парковки – инспекторам не трудно сходу «вычислить» потенциального виновника ДТП. Если же внешние признаки в порядке, внимание может привлечь поведение человека, управляющего автомобилем. Расширенные зрачки, запах алкоголя, бессвязная речь, безусловно, выдают нарушителя.

– Сейчас многие ездят, что называется, «под кайфом». Покурят наркотические смеси и за руль. Правда, с их «вычислением» есть некоторые проблемы. Не всегда в лабораториях, куда нарушителя привозят для освидетельствования, имеется формула данного наркотического вещества. В итоге, анализ сдается, а результат показывает отсутствие какого-либо воздействия, – поясняет инспектор. – А вообще, по ним же видно: у наркозависимых особое поведение. Например, потребность в сладком. Случай был: останавливаем автомобиль, а весь салон завален фантиками от шоколадных батончиков. Согласитесь, нормальный человек съест одну, пусть две кон-

Существует множество факторов, по которым можно определить, что за рулем – нетрезвый водитель. Во-первых, это выключенные фары. Человек в трезвом рассудке вряд ли забудет их включить в темноте. Запачанная машина, огромный сугроб снега на крыше, странный метод парковки – инспекторам не трудно сходу «вычислить» потенциального виновника ДТП. Если же внешние признаки в порядке, внимание может привлечь поведение человека, управляющего автомобилем. Расширенные зрачки, запах алкоголя, бессвязная речь, безусловно, выдают нарушителя.



фетки, а здесь – десятки. Да и ест он их так, будто видит сладости последний раз в жизни. Сдал анализы – результат положительный, то есть в организме обнаружены наркотические вещества. А дальше – все согласно закону...

Тем временем, работники ДПС останавливают для проверки очередной автомобиль. В салоне явный запах алкоголя. За рулем девушка – трезвая, все остальные – явно «употребившие». Такие компании всегда привлекают внимание. Кто знает, может, увидев патруль, ребята резко поменялись местами, и повторяют то же самое уже за следующим поворотом?

Документы в порядке. Поведение адекватное. Надеемся на лучшее и желаем счастливого пути.

Впереди еще целая ночь. Может, именно сегодня, благодаря сознательности и законопослушанию водителей, а также бдительности ДПС удастся сберечь чью-то бесценную жизнь.

– У нас ведь как? Многие полагаются на знаменитое русское «авось». До дома остается пару километров, и человек в нетрезвом виде садится за руль с надеждой проскочить, – делится наболевшим инспектор Максим Рутковский. – Или собирается парень

к любимой девушке в гости в соседний дом, а пешком дойти как-то не по-мужски получается. Из-за таких ухажеров потом и случаются аварии, травмы и даже трагические исходы.

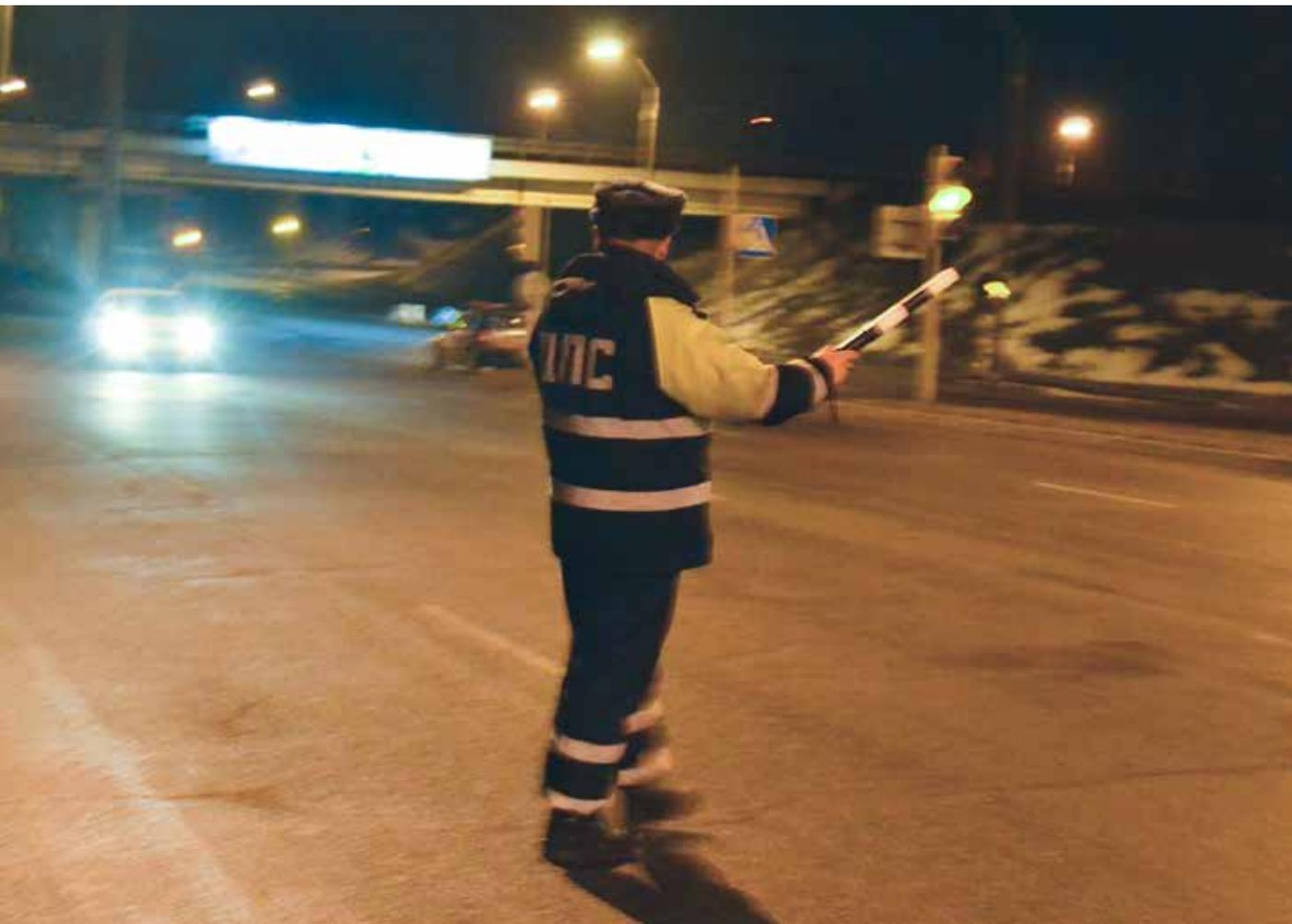
На самом деле, сейчас нетрезвых водителей на дорогах становится меньше. Очень уж ужесточили нормы законодательства. Первый раз остановят – дадут штраф и лишат водительских прав. Если же повторно в течение года провинился – уголовная ответственность с конфискацией автомобиля.

Наш ночной выезд, к счастью, оказался спокойным – без нетрезвых водителей. Наверное, это еще раз свидетельствует о том, что меры, принимаемые сейчас на государственном уровне, в самом деле работают. Ведь главное, чтобы, садясь за руль и выезжая на дорогу, каждый водитель помнил, что теперь он несет ответственность не только за себя, но и за всех, с кем придется встретиться в пути.

А за нарушением этого простого правила неотвратимо следует наказание. Всегда. Таков закон жизни.

Яна ЧЕРЕПАНОВА.

Фото автора.





Амнистия по штрафам: ВОЗМОЖНО ЛИ ЭТО?

Белорусские международные перевозчики жалуются на несовершенство системы платных дорог BellToll. В частности, многие компании получили штрафы, среди которых есть и довольно значительные — суммы доходят до 80 тысяч евро. Представители бизнес-сообщества консолидировали свои усилия, чтобы сообща донести до Правительства свою точку зрения на сложившуюся ситуацию. Ведь штрафные санкции поставили некоторые компании на грань выживания.

Транспортники обращают особое внимание на то, что когда в Беларуси вводили систему платных дорог, профильными органами государственного управления не было полностью доведено до перевозчиков, как правильно пользоваться новой системой.

«Когда реализовывался этот инвестиционный проект, Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь обращало внимание австрийских партнеров, что необходимо сразу, параллельно ввести платные дороги «в тестовом режиме», на 2-3 месяца. Но это не было сделано корректно: белорусским грузоперевозчикам не объяснили, как пользоваться бортовыми устройствами», – считают транспортники.

В итоге многие компании были оштрафованы на большие суммы. Всего пострадало около 5 тысяч организаций и предпринимателей, в том числе иностранных. Бизнесмены создали инициативную группу, чтобы постараться отстоять свою позицию о необходимости обнуления штрафов белорусским перевозчикам.

«Мы, перевозчики, считаем, что штрафы мы получили неправильно и к нам отнеслись несправедливо, – говорит один из лидеров инициативной группы Сергей Штода. – В результате за несколько месяцев «нахватались» штрафов — по 50, а то и 80 тысяч евро». Такие суммы сформировались за три месяца. Одно нарушение — 260 евро. Штрафы привязаны к иностранной валюте.

«У всех грузоперевозчиков, кто «попал» на штрафы, один тип нарушения. В транспортной инспекции говорят, мол, вы умышленно нарушали. Но зачем человеку, у которого нормально работает организация, недоплачивать доллар, проезжая терминал, и потом платить 50 тысяч евро?» – недоумевает предприниматель.

Он получил около 300 сообщений от таких же оштрафованных перевозчиков. На вопрос, почему белорусским транспортным компаниям не разъяснили, как будет работать система платных дорог, представители транспортной инспекции ответили, что на тот момент было много другой работы: за сутки фиксировалось по две тысячи нарушений, которые нужно было обработать. С учетом данных обстоятельств транспортники предложили обнулить штрафы тем, кто «попал» в первые месяцы работы новой платной системы.

А полтора года назад Министерство транспорта и коммуникаций внесло в Совет Министров предложение уменьшить штрафы по отдельным видам нарушений, допущенных перевозчиками в первые месяцы работы системы BelToll. Речь шла о штрафах за отсутствие бортового устройства, эксплуатацию неисправного или некорректно установленного бортового устройства. Перевозчикам тогда пообещали в самое ближайшее время рассмотреть возможность амнистии.

Однако в настоящее время взыскание штрафов осуществляется уже в принудительном порядке: денежные средства на уплату штрафов просто

списываются с соответствующих счетов. На встрече с представителем Минтранса предпринимателям было дано разъяснение, что Министерство финансов отклонило проект документа и возврат денег перевозчикам не планируется.

«Результаты моих походов в Министерство транспорта и коммуникаций свидетельствуют, что 20% этих денег направлено в бюджет. Остальное – это инвестиционный договор с австрийской стороной, по которому им необходимо вернуть около 40 миллионов евро», – пояснил лидер инициативной группы предпринимателей.

В транспортной инспекции говорят, что ничего не слышали об «амнистии штрафов» и утверждают, что действуют в рамках действующего законодательства: в свое время у предпринимателей была возможность обжаловать решение госоргана в 30-дневный срок, который, однако, давно уже истек, в связи с чем взыскание штрафов в настоящее время целиком находится в правовом поле.

Однако нельзя оставить без внимания и тот факт, что небольшие фирмы, по словам членов инициативной группы, просто не в состоянии выплатить такие огромные штрафы. Штрафные выплаты приведут к неминуемому банкротству компаний, а значит, уменьшится поступление средств в бюджет. Кроме того, десятки работников могут потерять свои рабочие места и, стало быть, средства к существованию.

Найдут ли взаимопонимание в этой непростой ситуации бизнес и власть? Услышат ли они друг друга? Очень хочется надеяться.

Адарья ГУШТЫН.

Фото из открытых источников.





Сергей Витковский, коммерческий директор ООО «ЭР СИ ЭМ» (официальный дилер Hyundai Truck & Bus в Беларуси) рассказал нашему изданию о том, чем живет сейчас рынок коммерческой техники.

Рынок коммерческой техники ждет потепления

Как сейчас складывается ситуация на рынке коммерческой техники? Есть ли какие-то особенности по сравнению с легковым рынком?

– Конечно, особенности есть. Легковой автомобиль можно запросто купить в России в период падения рубля. В этом случае меньше документов для оформления. Да и частный покупатель не особенно обращает внимание на то, где будет обслуживать автомобиль. Это можно делать даже самостоятельно. С коммерческой техникой ситуация другая. Если организация купит грузовик в России, то сразу возникает ряд вопросов: как оформить и легализовать автомобиль в Беларуси, где обслуживать. А если автомобиль на гарантии? Есть ли соответствующие сервисы в Беларуси? Во сколько обойдется сервисное обслуживание? Где покупать запасные части и т.д.

Еще хочу заметить, что в сегменте коммерческой техники отток покупателей не такой большой, как в легковом. Примерно 10% от общего количества продаж. Если у предприятия есть потребность, есть объемы работ – машины все равно покупают. Опять же, крупные организации считают расходы по обслуживанию, содержанию, текущему ремонту и стараются все же приобретать автомобили здесь, у нас. Другое дело, что такие компании пока не спешат с покупками в силу своих экономических проблем и принятых мер ценового регулирования из-за девальвации белорусского рубля. Многие организации, с которыми мы работали, – молочные комбинаты, мясокомбинаты, строительные организации – на сегодняшний день находятся в непростой ситуации. Приобретение новых машин для своих организаций, а тем более за-



мена автопарка под большим вопросом. Здесь опять же ряд объективных причин. Это новые правила по сертификации. Вступил в силу новый Технический регламент Таможенного союза. Должны были появиться единые бланки нового образца, но их нет. Большинство компаний получили сертификаты в 2014 году, и они действуют до середины 2016 года. Для нас это проблема, а для частника – нет проблем.

Какой сегмент коммерческой техники самый популярный?

– Что касается нашей марки, то у нас модельный ряд хоть и широкий, но не весь ассортимент техники к нам поставляется. Практика продаж показала, что основной спрос – это малотоннажные и среднетоннажные грузовики, т.е. грузоподъем-

ностью до 7 тонн. Особым спросом пользуются грузовики с изотермическим кузовом. Это, в основном, для перевозки продуктов питания. Hyundai имеет небольшие габариты, хорошую маневренность, высокую надежность, что делает доставку продуктов по магазинам более эффективной и рентабельной. Многие модели продаются «под заказ».

Вот, кстати, актуальный вопрос по поводу гарантии. Многие из тех, кто купили легковые машины в России, сейчас не могут их поставить на гарантию в Беларуси. Как с этим вопросом обстоит ситуация в коммерческом сегменте?

– Вопрос сложный, и вот почему. В первую очередь, автомобилю необходимо попасть в электронную систему учета завода. Он должен быть

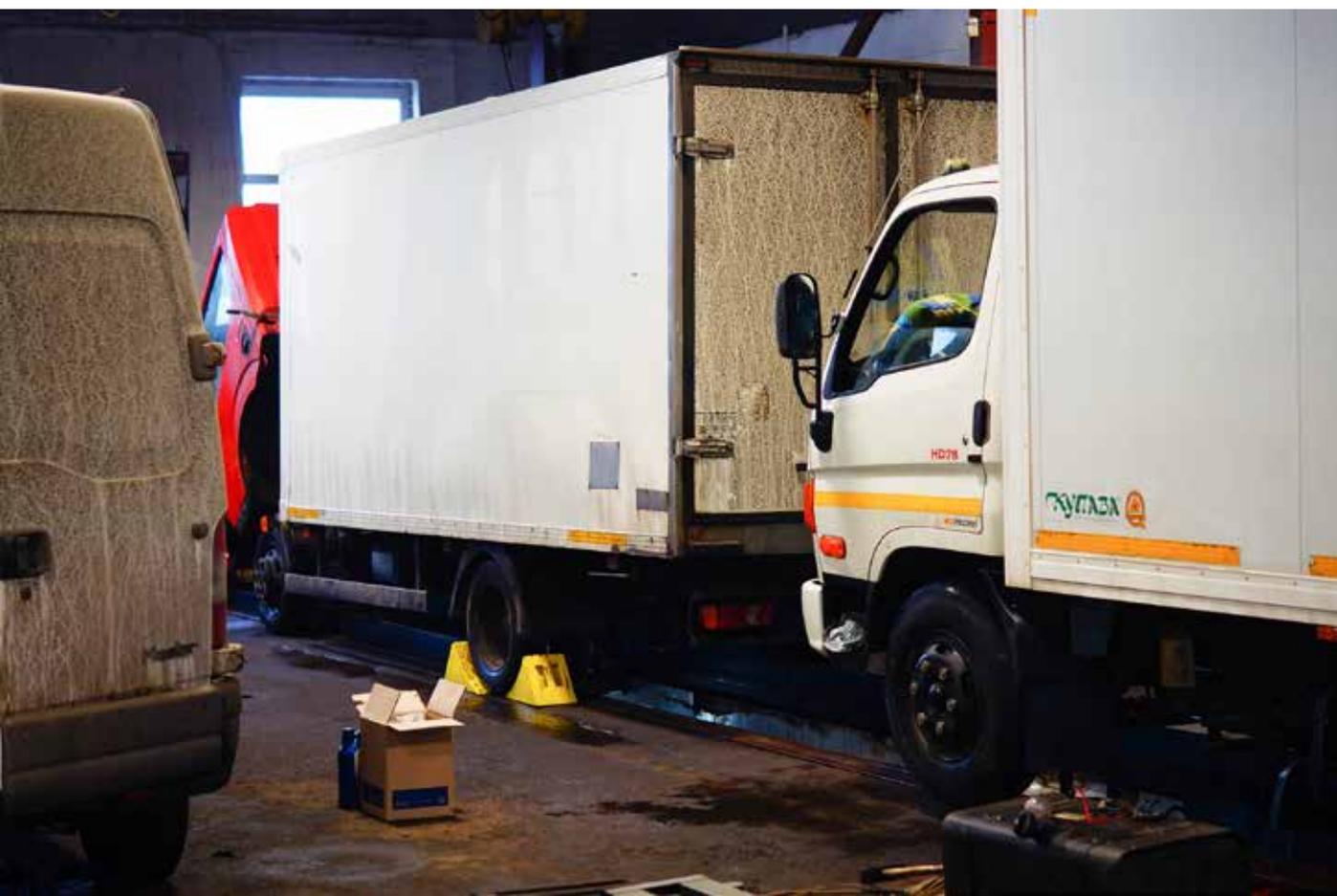


кем-то в эту систему внесен. Когда к нам приезжает клиент, и у него есть подтверждение, что его автомобиль внесен в систему, мы можем принять его на гарантию. С этого момента машина полностью отслеживается. В случае с покупкой машины в России нужна тесная работа с тем дилером, который продал там машину. Если от них будет письмо, что они поставили ее в систему, и передали нам, тогда проблем нет, мы берем эти машины на гарантийное обслуживание. Но если такого письма нет, то мы отказываем. Причем ситуация осложняется тем, что у нас, по сути, две гарантии. Одна – это гарантия производителя на шасси. И есть кузов, за который отвечает другой производитель. И если в кузове, например, сгорела проводка или подсветка, к кому обращаться? У нас гарантию на кузов поддерживает свой производитель, например, «Купава». А если машина из России, то придется обращаться к тому, кто там изготавливал и монтировал кузов, потому что у нас с такими установщиками никаких взаимоотношений нет. Так что это проблема. Кроме того, у нас с россиянами разные сроки гарантии. В Беларуси – 3 года или 150.000 километров, а в России – 2 года или 100.000 километров. Поэтому машина должна одно-

значно отгружаться производителем на Беларусь. Тогда она попадает под наши гарантийные сроки. Разница в сроках гарантии связана еще и с тем, что часть моделей собирается непосредственно в России. И гарантийную ответственность за такие машины несет именно сборочное производство. А с ним у нас тоже нет отношений. Например, собирают в России модель Porter. И головной офис Hyundai прямо говорит: по любым проблемам все претензии направляйте только на завод в России. Не все, в общем, однозначно и просто.

Еще один момент. Многие из легковых дилеров, кто отказывался ставить ввезенные машины на гарантию, быстро подсчитали, сколько клиентов они могут потерять на сервисе, и сейчас активно привлекают их к себе. В сегменте коммерческой техники ситуация аналогичная?

– Работать с клиентом надо постоянно, независимо от того, где он приобрел машину. Мы же это все проходили и в 2008 году, и в 2011, на волнах предыдущих кризисов. И тогда еще стало понятно, что даже если продажи стоят, то сервис все равно



работает. Машины едут на ремонт. Предприятия все равно возят свои продукты, машины работают, и их надо обслуживать. И тогда, и сейчас сервис – это главное. В принципе, всегда так и было: не будет сервиса, не будет продаж. Это очень тесно увязано. В нашем бизнесе, если не общаешься с механиками компаний – ничего не получится. Важна обратная связь. Мы помогаем им оперативно решать возникающие проблемы, и у нас есть аргументы для разговора, когда они собираются пополнять парк. Так что качественный сервис в сфере коммерческой техники имеет наибольшее значение.

Бывает ли, что какие-то крупные организации, со своими механиками и СТО обслуживаются самостоятельно?

– Такая практика, конечно, существует. Например, заканчивается гарантия, и клиент начинает обслуживать машины на своих СТО. Но если возникает какой-то сложный случай, то все равно приезжают на официальный сервис. Станция, которая занимается ремонтом одной марки ежедневно, все равно имеет больше опыта в этом вопросе. Мы получаем информацию от завода, от наших партнеров в России. И там, где неспециализированная СТО потратит два часа, мы потратим полчаса. И все же, чтобы таких клиентов не терять, у нас существует своя политика послегарантийного обслуживания, система скидок.

Сложно предположить, когда начнет стабилизироваться рынок, и от чего это зависит?

– В первую очередь, если брать наши внутренние, белорусские проблемы, то должен определиться рубль и, в конце концов, получить свою цену. Второе – это экспериментальные постановления по регулированию цены, отмены которых все ждут. Как бизнесу вести себя? Непонятно, действует ли это постановление. Сначала проходит информация, что с первого февраля отменяется, с другой стороны, читаешь новости – вроде не отменяется, и даже вышло

Мы же это все проходили и в 2008 году, и в 2011, на волнах предыдущих кризисов. И тогда еще стало понятно, что даже если продажи стоят, то сервис все равно работает. Машины едут на ремонт. Предприятия все равно возят свои продукты, машины работают, и их надо обслуживать. И тогда, и сейчас сервис – это главное. В принципе, всегда так и было: не будет сервиса, не будет продаж. Это очень тесно увязано. В нашем бизнесе, если не общаешься с механиками компаний – ничего не получится. Важна обратная связь. Мы помогаем им оперативно решать возникающие проблемы, и у нас есть аргументы для разговора, когда они собираются пополнять парк. Так что качественный сервис в сфере коммерческой техники имеет наибольшее значение.

разъяснение, что так будет продолжаться и дальше. Мы работаем с одной компанией, которая занимается производством мороженого. Она у нас купила в свое время 26 машин. И вот сейчас мы должны были подписывать контракт на 10 машин. Теперь они говорят: мы не знаем, что делать. Некоторые покупатели говорят: давайте нам цену в белорусских рублях и без реагирования на колебания курса. А как это сделать? Как продавать без реагирования на колебания курса? Поэтому пока с продажами сложно. Во всяком случае, февраль месяц будет такой же «мертвый», как январь. В декабре еще реализовывали технику по наработанным контрактам, а в январе вообще ничего не продали. Хотя все же рынок потихоньку оживляется, покупатели, пусть их пока немного, но есть. Люди, по крайней мере, начали чем-то интересоваться. Так что к весне, думаю, должна ситуация наладиться.

**Беседовал Павел МУРАШКО.
Фото автора.**

В соответствии с п. 181 ст. 1 Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2014 г. № 224-З «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь» с 1 января текущего года увеличились ставки государственной пошлины за прием экзаменов на право управления транспортным средством. Одновременно, с 1 января, повысилась и базовая величина: со 150 тысяч рублей до 180 тысяч.

Таким образом, на основании упомянутого выше нормативного правового акта в настоящее время сдача теоретического экзамена стоит 0,3 базовой величины (БВ), или 54 тысячи рублей (ранее – 0,05 БВ), практического экзамена – 1 БВ, или 180 тысяч рублей (ранее – 0,1 БВ). Сдать экзамен на управление мотоциклом стоит теперь 0,7 БВ, или 126 тысяч рублей (ранее – 0,05 БВ). При этом стоимость компьютерных услуг и оформления заявления на подачу документов, а также самого водительского удостоверения осталась прежней – 0,12 и 2 БВ соответственно.

Как эти нововведения отражаются на автошколах и их курсантах? Попробуем разобраться...

Стать водителем – удовольствие не из дешевых...

«Из нашей группы половина не сдала практический экзамен. Это был какой-то кошмар», – вспоминает моя собеседница – брестчанка Мария. Она, правда, к своему счастью, попала в ту часть группы, которая вождение сдала с первого раза. А многим пришлось сдавать еще раз, и еще, и еще... И платить, платить, платить.

Правда, тогда – а было это прошедшей весной – ценник на экзамены в ГАИ был небольшой – всего 15 тысяч рублей за пересдачу на «легковушке». Сдавай – не хочу, карман намного не опустеет. И очереди из пересдающих образовывались нескромные...

В начале января СМИ выстрелили громкими заголовками вроде: «Стоимость услуг ГАИ за прием экзаменов на права существенно выросла: за теорию – в 6 раз, за практику – в 10». Людям несведущим такой рост показал-

ся просто неприличным. Не вникнув в суть, некоторые стали разносить недостоверную информацию о том, что подорожало само обучение. А если в 10 раз, то это, получается, в среднем, до 40 млн рублей! Нешуточная сумма, согласитесь...

Нельзя не вспомнить в этой связи: в прошлом году действительно ходили слухи о том, что обучение управлению автомобилем подорожает, и очень существенно. Родители срочно изыскивали средства в семейном бюджете, чтобы отправить своих совершеннолетних детей в автошколы, полагая, что через какое-то время придется платить больше за ту же услугу. Те, кто оплачивали обучение за собственный счет, тем более спешили получить заветные корочки. Однако ощутимого подорожания пока не произошло, хотя цены, безусловно, поднялись.



А вот новость о повышении стоимости услуг ГАИ за прием экзаменов для многих стала сюрпризом. Неприятным.

– О повышении цены я узнал от девушки, с которой вместе учился, а ей сообщил инструктор, – рассказывает житель Бреста Николай, который повторно сдавал вождение 9 января. – Тем, кто оплатил до нового года, а сдавал уже после 1 января, пришлось доплачивать до «увеличенной» суммы. Предположения, конечно, были: курс доллара вырос, топливо дорожает, но я не думал, что поднимут аж в десять раз! Перед новым годом был такой ажиотаж! Говорят, раньше в день только одна автошкола сдавала, а когда мы в декабре пришли, то сдавали вместе с курсантами еще из трех школ. Инструктора, который меня обучал в частной автошколе, лишили двух выходных – такой был наплыв людей.

Интересуюсь осторожно, а повлияет ли, по мнению моего собеседника – новоиспеченного водителя – повышение стоимости услуг ГАИ на качество обучения? На лице отразилось сомнение:

– Вряд ли... Если бы увеличили срок обучения, как в некоторых странах, до полугода, и относились к этому серьезнее, тогда – да. Мы писали конспекты, отвечали у доски, а в некоторых автошколах, я знаю, упор делают лишь на компьютерные тесты. Но тесты я и дома могу сделать. А так – все зависит от человека...

Есть, однако, и другие, более оптимистичные предположения. **Старший инспектор по особым поручениям ГАИ УВД Брестского облисполкома Михаил Яковлев** уверен, что после повышения стоимости экзаменов отношение к обучению вождению поменяется:

НОРМАТИВНАЯ ЦИТАТА...

16 января 2015 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 13 октября 2014 г. № 483, которым внесены изменения и дополнения в Указ от 28 ноября 2005 г. № 551 «О мерах по повышению безопасности дорожного движения».

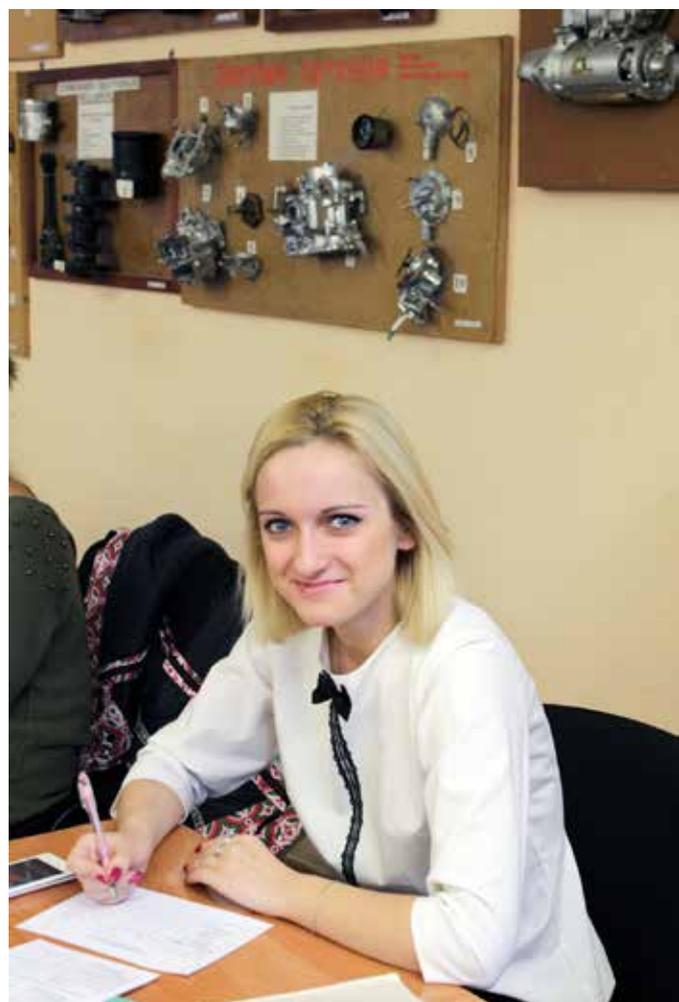
Первый абзац пункта 2 Указа четко прописывает:

«2. Установить, что: обучение управлению механическим транспортным средством категории «В» по единой программе подготовки водителей механических транспортных средств данной категории, включающей не менее 50 часов обучения управлению автомобилем, должно быть организовано юридическими лицами, осуществляющими подготовку водителей транспортных средств, не позднее чем через месяц после вступления в силу настоящего Указа».

– Качество образования, несомненно, улучшится, потому что оплачивать не так дешево стало. Не слишком дорого, но тем не менее. Люди начнут задумываться, что надо все-таки учить и нормально сдавать с первого раза... Как это повлияет на работу ГАИ? Когда один и тот же человек приходит сдавать десять раз, то нагрузка на сотрудника ГАИ, принимающего экзамены, увеличивается. А если таких «двоечников» десяток?

Как видно, участники процесса обучения и получения водительских прав придерживаются прямо противоположных мнений.

– На результаты сдачи экзамена это никак не повлияет. На права идут сдавать уже сложившиеся люди, со своим характером, в 25 лет, в 30 невозможно на них повлиять, заставить что-то делать иначе этими пятьюдесятью тысячами, – считает **Александр Чуль**, заместитель директора по учебной части частного учреждения образования «Брестский учебный



комбинат подготовки, переподготовки, повышения квалификации кадров «Большая Медведица»».

В разговоре с представителем автошколы нельзя не вспомнить и о другом актуальном вопросе – изменениях и дополнениях в сфере безопасности дорожного движения, среди которых увеличение времени обучения практическому вождению автомобиля при подготовке водителей категории «В» не менее чем на 10 часов. По словам Александра Ивановича, именно из-за этого нововведения в последние месяцы 2014 года поток желающих пройти обучение в автошколе существенно возрос.

– Люди не хотят ездить 50 часов условно за 3 миллиона, лучше – 40 часов за 2 миллиона, – комментирует заместитель директора автошколы. – Любой учащийся, отъездив 40 часов, имеет право взять в своей автошколе неограниченное количество дополнительных занятий. Однако только один человек из ста пользуется такой

возможностью. Увеличение практики – это хорошо. Никого ж не заставишь взять дополнительные часы... Но с другой стороны, есть люди, особенно в районах, которые обладают достаточными навыками управления, им хватает и двадцати часов. Инструктору нечему их учить, ведь отец, брат или дядя уже давно всему научили. Получается, кому-то нужно больше практики, кому-то – меньше...

Изменения в программе подготовки водителей должны вступить в силу в середине февраля. Они автоматически повлекут за собой увеличение платы за обучение, но этот рост не должен быть критическим, ведь руководители автошкол прекрасно понимают, что в «задираании» стоимости нет смысла: за непосильную плату никто учиться не пойдет. А будут ли действенными все предложенные меры? Подождем – время покажет.

Нина ПИНЧУК.
Фото автора.





Скорая помощь – На выезд!

Хотя за окном еще февраль, но мы все, изрядно устав от промозглой и неласковой зимы, уже с нетерпением ждем приближения весны, тепла, солнца, а вместе с этим и первого весеннего, всеми любимого праздника – Дня 8 Марта. Этот праздник традиционно называют еще «женским днем», и наш сегодняшний разговор о ней, о женщине.

В Гродно живет уникальная женщина. Причем, уникальна она не только для Гродненской области, но, видимо, и для всей нашей страны. Это водитель машины скорой медицинской помощи Анна ЛЫЧЕВСКАЯ.

За рулем скорой помощи в течение нескольких лет работы Анна успела поехать едва ли не на всех типах техники, а сегодня трудится на самом ответственном участке: ей доверили реанимационную «Газель», которая обслуживает самые неотложные, сложные и тяжелые вызовы...



«Дворовой» вопрос

Начну, пожалуй, с того, что водитель скорой помощи видит жизнь под другим углом зрения, нежели остальные. Поэтому и рассказать может немало: и о хамстве на дорогах, и о «неправильной» планировке домов и дворовых территорий, и даже о том, что врачи тоже плачут...

Поиски товарища Скумбриевича показали бы великому комбинатору Остапу Бендеру донельзя легкими, если бы он, конечно, попробовал договориться о встрече в рабочий день с водителем скорой помощи. Лотерея еще та, ведь болезни и экстренные ситуации редко

случаются по расписанию. Еще пять минут назад 27-я бригада – название соответствует номеру на борту машины – была на базе, а теперь приходится искать красно-белую «Газель» в лабиринтах дворов одного из гродненских спальных районов.

Очередной поворот и машина скорой помощи обнаруживается на... тротуаре.

– Вы же видите, какой узкий проезд. К сожалению, подождать некоторые не могут даже две-три минуты, мол, убирай машину и все... А маневрировать, ездить вперед-назад на немаленькой «Газели» тяжело, – разговор начинается с про-



КРАСНЫЙ ЦВЕТ – ОПАСНОСТЬ ДЛЯ ЖИЗНИ!

В Гродно с 2008 года принято «цветовое» деление вызовов, которое появилось вместе с установкой компьютерной системы «Диспетчер-103».

Жалобы типа «умираю» – однозначно «красный» цвет, экстренный вызов, бригада на помощь выдвигается незамедлительно.

Кроме экстренных вызовов, есть еще срочные, отмеченные желтым цветом, и, так называемые, «зеленые» – неотложные. Это позволяет диспетчерам быстрее принять верное решение и отправить к больным нужную бригаду. Например, желтым цветом отмечаются жалобы на приступы астмы, сердечные приступы, роды. Бригада скорой помощи к таким пациентам должна выехать не позднее 15 минут после вызова.

В Гродно и районе жителей ежедневно обслуживает более 30 бригад скорой помощи. Ежегодно число вызовов превышает 100 000!

блем. Если средний водитель лишь пару раз в сутки выискивает удобное место на парковке у дома или возле работы, то на скорой помощи решать такие «уравнения» приходится десятки раз за смену...

Впрочем, Анна Лычевская с двоюродными на «ты» давно. До скорой помощи с десятков лет отработала в такси. Профессия, скажем прямо, тоже далеко не женская.

Я б в водители пошла, кто меня научит?

Это сейчас Анна – водитель второго класса. Имеет категории на управление как легковушкой, так и грузовиком, фурой и даже автобусом. А раньше просто любила машины...

– И однажды из-за невнимательности попала в мелкое ДТП. Водитель пострадавшего в аварии автомобиля критически осмотрел юную виновницу и высказался, мол, кто таких на дорогу выпускает, учиться еще и учиться, – вспоминает она, – Тогда и решила, что смогу, докажу всем и себе, что я Водитель!

Так в принципе и получилось. Поэтому и вопроса, кому доверить реанимационный автомобиль, как мне рассказали, не стояло. Водит Анна действительно не хуже, а даже лучше многих представителей сильного пола.

Город знаешь?

Анна считает, что немалую роль сыграло и отличное знание города. Все-таки, когда счет идет на минуты, а то и на секунды, умение безошибочно подъехать к нужному месту дорого стоит.

...На месте долго не стоим. Бригада спускается, но едем не на базу – по рации приходит очередной вызов. Услышав адрес, прикидываю маршрут. «Навигатор» в голове подсказывает: выезжаем на основную магистраль, два больших перекрестка... Хотя бы не было заторов... Пока пробую вспомнить нумерацию домов на нужной улице, «Газель» уже паркуется в очередном забитом машинами дворе! Смотрю на панель – навигатора нет. Карту уж точно не Анна не открывала, но выбра-

ла оптимальный маршрут: через дворы и малоизвестные проезды.

– Приятно с Анной работать. Она отлично ориентируется, только получим вызов, а у нее уже есть оптимальный маршрут, – не скупятся на похвалы фельдшеры и врач.

Они идут к пациенту, а мы «любимся» мимикой очередного недовольного водителя: мол «Газель» заняла его парковочное место. На то, что это «скорая», владелец внедорожника даже не обращает внимания.

Кто на дороге главный?

Это еще «цветочки», признается моя собеседница. – Случаев, когда на меня даже бросались с кулаками, не глядя, что за рулем женщина, не счесть. Приходилось за помощью обращаться и к милиции. Ночь, подходят пьяные, мол, полечи или подвези...

Однажды спешащую к роженице «Газель» с включенными спецсигналами ночью во дворе отказался пропустить «принципиальный» водитель. Упрямо загородив проезд, он настаивал, что назад должен сдать огромный микроавтобус. Благо, услышав звук сирены, вышел встречать бригаду муж роженицы, он и поговорил с водителем «по-мужски».

– На дорогах тоже хватает проблем. Пропускают далеко не всегда, не замечают, не слышат, а ведь приходится и на «красный» ехать, и на встречную полосу выезжать. Одних синих маячков, уверена, выражаю мнение всех водителей скорых, сегодня недостаточно. Когда уже нас услышат? – говорит Анна Лычевская.

Ведь спецсигналы преимуществ, если честно, скорой помощи не дают. В случае аварии отвечать бу-



ПРОПУСТИ СКОРУЮ ПОМОЩЬ!

Специальные учения, организуемые ГАИ и станцией скорой помощи, в Гродно проходят регулярно. Проблема остается открытой: правильно реагировать на появление спецавтомобиля с включенными спецсигналами умеют далеко не все. Каждый подобный рейд заканчивается 10-20 штрафами для невнимательных участников дорожного движения. За подобное нарушение санкции довольно суровы – вплоть до лишения водительского удостоверения.

дет, в том числе, и водитель. В Гродно часто вспоминают, как на одном из городских перекрестков столкнулись легковушка и реанимационный автомобиль. Больной, которого спешили доставить в медучреждение, погиб на месте, серьезно пострадала врачебная бригада. Водителя спецавтомобиля от серьезных последствий спасла принципиальная позиция родственников погибшего, мол, спешил-то спасти человека, благое дело совершал...

«Страшная» работа

– Бывает очень страшно. Но не за себя, а за того, кого везешь – больного, врачебную бригаду. «Газель» не спортивный болид, одно неправильное движение на скорости и машину можно перевернуть, поэтому в городе иногда настоящие «чудеса на виражах» делаешь, – рассказыва-



ет Анна. – Выдержать в моральном плане все это тоже тяжело.

Врачи, говорит она, тоже плачут. Со стороны порой кажется, что они прожженные циники, но это внешнее, а все, что случается на работе, пропускается через себя, через свое сердце. В жизни бывает всякое: иногда и сверхусилий недостаточно, чтобы спасти человека... А времени на передышку нет, надо ехать на следующий вызов.

Тяжелый случай

Водитель в бригаде скорой помощи – главный помощник в переноске больных. А Анна работает в сугубо женском коллективе. Проблеме не один год: дома мало приспособлены для перемещения больного на носилках или каталке. Приходится женщинам все выносить буквально на своих плечах: представьте, как хрупкие медики несут на мягких носилках с пятого этажа «хрущевки» нелегкого больного... И кто тут слабый пол?!

– Иногда, впрочем, просим о помощи. Представляете, ночью звонок в домофон к соседям больного и женский голос спрашивает, мол, мужчина у вас дома есть. Реакция может последовать неоднозначная, – рассказывает Анна.

Впрочем, и без переноски больных ритм работы тяжело вынести физически. Смена – 12 часов. Бывает из-за руля Анна не выходит. После некоторых вызовов даже в холодную погоду прошибает пот... За день или ночь по городу скорая помощь может набегать до 200 километров. Расстояние, кажется, не самое большое, но, учтите, что большая часть «марафона» приходится на узкие и загроможденные транспортом дворы...

Женское дело?

В работе Анна для себя преимуществ не ищет. Мол, водитель – существо бесполое. Поэтому наравне с коллегами-мужчинами работает, а порой, говорят сами же мужчины, и превосходит их. Касается это и самого стиля вождения, и отношения с обслуживающим персоналом. Признаются, буквально душу вынимает со слесарей-ремонтников: ма-

шина всегда должна быть в идеальном состоянии.

– Отказ техники в такой работе не допустим. Хватает проблем и без этого, – делится Анна Лычевская. – Впрочем, несмотря на предубеждения, «Газель» – неплохая машина. Хорошо, что появились теперь на них гидроусилитель и автономный отопитель. Добавилось комфорта. Радует, что есть и все необходимое оборудование для оказания экстренной помощи.

Управлять, признается, российским микроавтобусом не сложно. Привыкнув к габаритам, чувствуешь себя не хуже, чем на легковушке. Нюансы, конечно, есть, но не критичные.

...Приехав на базу, Анна вместе с санитаркой начинает приводить салон автомобиля в порядок. На мой, мужской, взгляд, в салоне чисто, но влажная уборка, отмечают женщины, не помешает...

Передышка, правда, не долгая. «Двадцать седьмая на выезд!» – голосом диспетчера оживает рация! Вызов экстренный. В городской поток «Газель» вливается с включенными спецсигналами, и остальные автомобили быстро прижимаются к обочине, беспрекословно пропуская машину с маячком...

А машина скорой помощи привычно спешит, лавируя между машинами, домами, по улицам, переулкам, дворам. Спешит, чтобы снова спасти чью-то жизнь...

Сергей ГАВРИЦКИЙ.
Фото автора.



«Дакар-2015»: гордимся нашими!



*Автомобили команды
«МАЗ-СПОРТавто»
всегда приковывают
к себе внимание*



Когда в 1978 году в Ливийской пустыне кочевники-туареги случайно обнаружили изможденного участника ралли «Абиджан–Ницца», никто и представить себе не мог, что именно отсюда автоспорт начнет свое триумфальное шествие по нашей планете.

Первое в истории ралли «Дакар» стартовало в Париже 26 декабря 1978 г. и завершилось в Дакаре 14 января 1979 г. В том первом, историческом и далеком сегодня от нас соревновании, проходившем по территории Франции и Африки (Алжир, Нигер, Мали и Сенегал), участвовали 80 экипажей на автомобилях, 90 мотоциклистов и 12 экипажей на грузовиках.

Не всем участникам первого ралли-рейда удалось успешно преодолеть 10 000 километров непростого пути: из 182 участников успешно финишировали только 74. Интересен также и тот факт, что тогда еще не было разделения по категориям и классам, то есть автомобили и мотоциклы проходили дистанцию в общем зачете.

А начиная с 2009 года, всемирно известное ралли переместилось в Южную Америку, где проводится и по сей день. Чем же запомнилось фанатам автоспорта ралли «Дакар-2015», стартовавшее в столице далекой Аргентины – солнечном Буэнос-Айресе – в самом начале января наступившего года? И почему так много и восторженно говорят сейчас об участии в этих соревнованиях белорусской команды?

Белорусская команда «МАЗ-СПОРТ-авто» в нынешнем году стала участницей ралли-рейда в четвертый раз. И этот раз стал особенным для наших ребят, которые всерьез заставили понервничать своих конкурентов из команд, представлявших такие всемирно известные автобренды, как MAN, Mercedes-Benz, Renault, Scania, IVECO, DAF, Tatra, Uminog и другие. Три классных экипажа из Республики Беларусь прибыли на далекий континент с твердым намерением: не только участвовать, но и победить!

Белорусские экипажи представляли:

Первый экипаж:

- пилот **Александр Василевский**
- штурман **Валерий Козловский**
- механик **Антон Запорощенко**

Второй экипаж:

- пилот **Сергей Вязович**
- штурман **Павел Гаранин**
- механик **Андрей Жигулин**

Третий экипаж:

- пилот **Владимир Василевский**
- штурман **Дмитрий Вихренко**
- механик **Алексей Неверович**



Дружба и взаимопомощь соперников. Беларусь и Россия

Членам нашей команды, не впервые участвовавшим в этом ралли, пришлось пристальное внимание уделить особенностям пустыни Атакама, где и раньше их автомобили подвергались серьезным испытаниям. При этом огромное значение для результативности команды и успеш-

ЮЖНОАМЕРИКАНСКОЕ БЕЗДОРОЖЬЕ ПОКОРИЛОСЬ НЕ ВСЕМ...

Во время марафона грузовики проехали 9188 км, однако из 63 экипажей до финиша в чилийском городе Вальпараисо не дошли 20. Всего же на «Дакар-2015» было подано 427 заявок от экипажей в четырех классах. До финиша при этом не добрались 184 экипажа, большинство из которых представляет зачет мотоциклов.

Стоит отметить сход с дистанции победителя «Дакара-2010», двукратного чемпиона мира по классическому ралли Карлоса Сайнса. Испанец выступал за команду «Пежо».

Завершение «Дакара» было омрачено гибелью польского мотоциклиста Михала Херника во время прохождения одного из участков. Медики констатировали, что причиной несчастья стало обезвоживание...



ного прохождения этапов имела организация работы механиков, ведь не секрет, что именно техническое состояние автомобилей является залогом общей победы или неудачи всей команды.

Что значит для нас, белорусов, «Дакар-2015»? Все, кто с волнением следил за ходом соревнований, единогласно скажут: «Это успех!» И это правда!

Не единожды в течение соревнований содрагались от напора белорусов именитые участники, в том числе из команды «КАМАЗ-мастер», хотя, выступая на предварительной пресс-конференции, они даже не упомянули о нашей команде как о своих конкурентах, совершенно не принимая ее в расчет и не считая мало-мальски серьезным соперником.

А «МАЗ-СПОРТавто» сумел! И не смогли помешать нашим ребятам ни взрыв колеса, ни отказ полного привода и задних тормозов. Кроме того, белорусы проявили самые лучшие человеческие качества, оказав помощь перевернувшемуся грузовику голландца Вулферта ван Гинкеля и внедорожнику чилийца Антонио Хасбуна. Конечно, на это было затрачено время, но разве можно было оставить коллег-водителей в беде?! Даже если они – соперники...

Самым успешным для «МАЗ-СПОРТавто» стал второй этап ралли, когда 331 км спецучастка Сергей Вязович проехал примерно за 3 часа 35 минут, уступив лидеру всего лишь 46 секунд (!).

Год 2015-й показал всем неверующим и скептикам, что «МАЗ» – это в самом деле мощь, мастерство и упорство!

И вот суммарный итог: экипаж Сергея Вязовича – 34-е место, быстрая техничка Владимира Василевского – 41-е место и наша гордость – экипаж Александра Василевского – занял в общем зачете 10-е место!

Заслужили теплых слов и поздравлений и россияне – команда «КАМАЗ-Мастер» под управлением Айрата Мардеева, финишировавшая первой в зачете грузовиков ралли-рейда «Дакар-2015» (для россиян

Наша гордость!



Испытания
Южной Америкой

это третья победа подряд и тринадцатая за 19 лет участия в этом ралли). Вторым и третьим также финишировали «КАМАЗы» под управлением Эдуарда Николаева и Андрея Каргинова. Лидеру они уступили 13 минут 52 секунды и 52 минуты соответственно. Еще один российский грузовик Дмитрия Сотникова занял пятое место, пропустив на четвертую строчку чеха Алеша Лопрайса на MAN. В зачете автомобилей победу одержал катарец Нассер Аль-Аттия на MINI. В зачете мотоциклов равных не было испанцу Марку Кома на KTM, а среди гонщиков на квадроциклах лучшим стал Рафал Соник на «Ямахе».

И все же сегодня истинные герои «Дакара-2015» – именно наши белорусские ребята из команды «МАЗ-СПОРТавто»! Их мастерство, крепко спаянное с силой духа, мужеством и стойкостью, да еще помноженное на техническую мощь машин, позволило совершить им этот яркий прорыв. Молодцы, парни! Мы гордимся вами и ждем новых побед!

Татьяна ПАШКЕВИЧ.
Фото автора.

ЕЩЕ РАЗ ОГЛЯНЕМСЯ НАЗАД...

Дебют нашей команды состоялся в 2012 году. Тогда экипаж Александра Василевского занял 31-е место. В 2013 г. Василевский финишировал уже на 21-й позиции, Сергей Вязович – на 27-й. В 2014 году экипаж Вязовича (который по ходу гонки неоднократно попадал в первую десятку на отдельных этапах) занял 11-е место, а экипаж Василевского финишировал 31-м.

По итогам всей гонки экипаж Александра Василевского занял в общем зачете почетное 10-е место, что стало лучшим результатом белорусской команды за всю историю выступлений!

Дорога полна неожиданностей, опасностей и... курьезов: порой страшных, порой забавных. Так и работа водителя-дальнобойщика – хоть она и трудна, и достаточно опасна, однако, надо признать, увлекательна и даже несколько романтична. Порой в ней присутствует доля авантюризма.

Обо всем этом слагаются легенды и истории, передаваемые в основном из уст в уста. А из всех жанров такого «народного творчества» особого внимания заслуживают водительские истории, или, точнее, водительские байки. И сегодня мы поговорим о них подробнее...

Впрочем, не очень подробно, иначе нам потребовалась бы целая книга... Это почти то же самое, что записывать рассказы рыбаков или охотников. И все же есть существенное отличие: рассказы водителей-профессионалов изобилуют увлекательными поворотами сюжета, полны не только юмора, но и героизма, и даже мистики. Образ водителя-дальнобойщика монументален. Он кардинально отличается от простого, заурядного шофера или водилы. Чем? Волевым характером, мужественностью в сочетании с добродушием и душевной широтой. Впрочем, хотите – верьте, хотите – нет.

Автобайки, или А вот еще какой был случай...



Дорожные триллеры

Случается, водители не прочь поприкалываться над неопытным попутчиком, разыгрывая перед ним настоящее представление.

...Выехали как-то водитель Олег и напарник Саня за елочками. С ними клиент – коммерсант Алексей, который всю дорогу строил грандиозные планы по получению большой прибыли от реализации лесных красавиц. И при этом хвастался, как хорошо идет бизнес и растут капиталы...

Но вот фура подъехала к придорожному кафе, водители вышли попить кофе, оставив попутчика в кабине. Именно тут, за чашкой кофе, и родился план, как подшутить над хвастуном-клиентом.

Налив в бутылку из-под водки питьевой воды, ребята вернулись в кабину и продолжили путь, то и дело отхле-

бывая из бутылки. Начинают пререкаться, слово за слово – решают выйти из машины и поговорить «по-мужски». Коммерсант внезапно содрогается от громкого удара по борту... Водитель Олег возвращается один, едет дальше молча и с мрачным видом.

А Саня тем временем едет вместе с друзьями на легковушке в условленное место.

Клиент аккуратно интересуется, где делся напарник. Водитель цедит сквозь зубы: мертвый лежит в кювете. Алексей притих. Вскоре в машине как будто что-то сломалось, и Олег полез посмотреть. Тем временем на свет фар на дорогу выходит тот самый «убиенный» напарник и идет навстречу грузовику. Клиент оторопел от ужаса.

А ребята спокойно, как ни в чем не бывало, сели в кабину... До конца рейса коммерсант не проронил ни словечка...

Трактор-быстроход

Ехал как-то под вечер тракторист на тракторе «Беларусь» из одной деревни в другую. Не доехав буквально пару километров, заглох. А ехать надо. Рядом проходила крупная трасса, тракторист остановил фуру и уговорил водителя отбуксировать трактор с помощью троса пару километров. Поехали.

А тут как раз пришла пора садиться за руль напарнику, мирно спавшему до этого времени в кабине. О прицепе в виде трактора «Беларусь» коллега не сообразил его оповестить и... уснул. Но через час-другой водитель будит спавшего и обеспокоенно спрашивает: «Слышь, братишка, а с какой скоростью «Беларусь» может ехать?» – «Да не знаю, километров, может, 60 в час...».

А в ответ: «Не может быть! Я уже целый час не меньше сотни еду, а сзади нас «Беларусь» не отстаёт. Да еще фарами сиг-

налит – сейчас на обгон пойдёт!». Какой диалог состоялся между трактористом и водителями, можно себе представить, но тащить трактор на тросе назад они почему-то отказались...

Надо меньше пить...

А вот еще одна история про пьяного водителя, которого спас дальнбойщик, произошедшая где-то на Украине.

«Еду я на Харьков. Вижу «Волгу», за рулем которой явно камикадзе: машину несет по всей ширине трассы. Позади меня – мост над железной дорогой, а «Волга» летит прямо мне в лоб. Что делать? Эх, черт с ней, с фарой! Страховка все покроет. Торможу, а явно «веселый» водитель «Волги», наоборот, по газам и – в меня. Пытаюсь аккуратно сдать назад, чтобы позади идущие машины не зацепить, и тут – звук разбитых стекол...

У «Волги» полкапота снесло, радиатор дал явную течь. Машине капут: приказала долго жить. Выскакиваю из машины, чтобы помочь «бедолаге», а тот вместо благодарности с кулаками на меня кидается. Мол, какого черта ты меня подрезал! «Балда, – говорю ему, – я тебе жизнь спас!». Не успокаивается. Хотел было сам его успокоить немного, но тут подоспели люди из позади ехавших машин, благодарят меня, вызвали ГАИ. Короче, ГАИ и родственники горе-шумахера, которых он вызвал по телефону, приехали практически одновременно. Родственники извиняются, деньги предлагают... Денег я не взял – у меня ж страховка, а сказал им только одно: «Не пускайте этого самоубийцу за руль, а то он и еще кого-нибудь убьет...». А мост там, кстати, как раз над железнодорожными путями находился. Так что этот камикадзе, можно сказать, в рубашке родился...».

Малолитражные птицы

Нередко монотонная дорога усыпляет, и тогда дальнбойщикам видятся миражи, или «глюки», как они их называют. Причем видения бывают достаточно реалистичные, хоть и невероятные. При малейшем их проявлении водители останавливаются в определенном месте, чтобы на несколько часов заснуть. Бывает, например, что воздуху летят олени... Зрелище, конечно, завораживающее, но реакция у водителя должна быть по Станиславскому: «Не верю!». А что делать, если по небу вдруг пролетят несколько машин?..

«Еду я как-то красивой зимней ночью в центральной России, где-то под Владимиром, – рассказывает водитель. – Природа ну просто волшебная. Тихо так, дорога пустая, кругом снег глубокий. ярко светит луна. Метрах в пятидесяти от дороги начинается лес и за ним поворот. Вдруг в полной тишине по воздуху (!) вылетают пять автомобилей «Ока» мне наперерез и веером втыкаются в снег. Ну все, думаю, сплю уже и вижу сон. Остановился, выхожу – машины реальные. Оказалось все достаточно просто: за поворотом груженный автовоз «ткнулся» в сугроб (наверное, водитель уснул или машину кто-то подрезал), и машины из верхнего ряда сорвались с креплений и улетели. Позже люди рассказывали, что эти «летающие» автомобили потом краном собрали и обратно погрузили. А поврежденных у них практически и не было...».

Вот как бывает. Хотите – верьте, хотите – нет.

Дмитрий ТИМОШЕНКО.

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

РМГА «МедиаКомпасс Украина»
«MediaCompass Ukraine»
15, ул. Жуковского, Одесса, Украина, 65026
15, Zhukovskogo str., Odessa, Ukraine, 65026
tel./fax: +38 (0482) 355-999
e-mail: odessa@mediacompass.com.ua

