



#В ПУТИ

ЛУЧШИЕ СТАТЬИ ЗА 2017 ГОД



СОДЕРЖАНИЕ

МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

стр. 4–15

ЕВРОПЕЙСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

стр. 16–27

АЗИАТСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

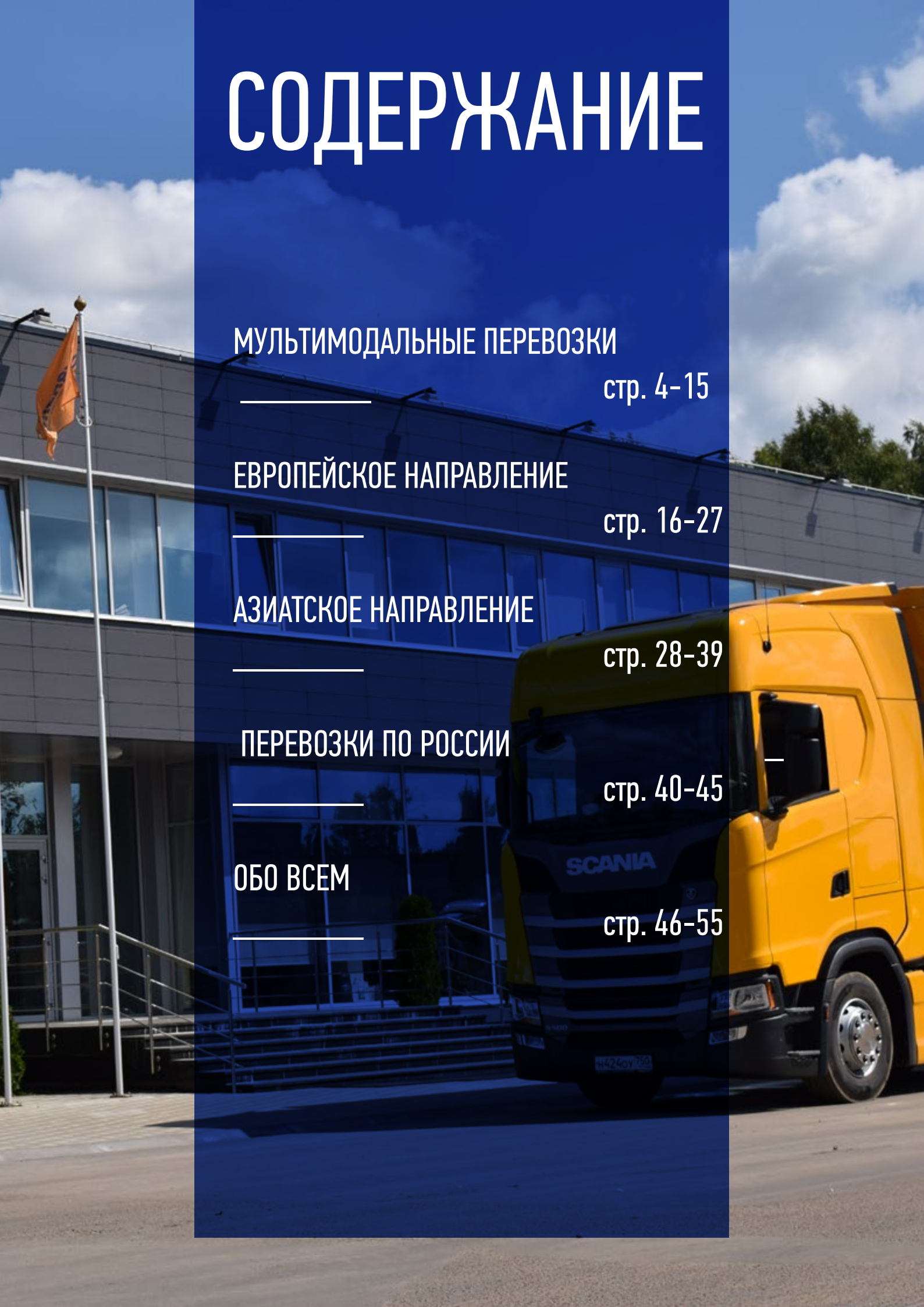
стр. 28–39

ПЕРЕВОЗКИ ПО РОССИИ

стр. 40–45

ОБО ВСЕМ

стр. 46–55



ХОЖДЕНИЕ ПО МОРЯМ

Филиал “ТРАСКО” в Санкт-Петербурге, помимо того что является самым северным из семейства, расположен в городе-порте, что определяет особый вектор развития и спектр услуг. Об особенностях и специфике работы филиала и отношениях с европейскими партнерами в непростых условиях поговорим с руководителем филиала **Олегom Рысевым**.

— Добрый день, Олег, давайте начнем с начала. Как выглядит филиал “ТРАСКО” в Санкт-Петербурге сегодня: сколько сотрудников, в чем особенность, какие ключевые направления развития?

— Добрый день. Филиал в Санкт-Петербурге является одним из самых молодых в семействе филиалов компании и в то же время одним из самых перспективных.

Сегодня у нас 10 сотрудников и традиционные для филиалов компании отделы: комплектных международных и перевозок по РФ, сборных грузов, а также отдел мультимодальных перевозок. Кроме того, у нас есть своего рода эксклюзив — отдел внутрипортового экспедирования.

— О, это весьма интересно. Расскажите об этом отделе подробнее, пожалуйста.

— Как было упомянуто выше, ввиду того что в Санкт-Петербурге расположен один из крупнейших и развитых портов в России, при этом работающий с внешнеторговыми грузами, наш филиал сфокусирован на развитии именно мультимодальных перевозок.

К ним мы относим и морские перевозки в частности. При этом не стоит забывать о том, что Петербург является не только морским, но и речным портом. Кроме того, вблизи города расположена современная воздушная гавань — международный аэропорт Пулково, обрабатывающий в том числе и международные грузы. А еще есть развитый железнодорожный узел.

Проще говоря, уникальность Санкт-Петербурга — в транспортно-логистическом смысле, и ресурсы филиала позволяют нам предлагать перевозки различными видами транспорта в любом их сочетании и в комплексе с таможенным оформлением.

— Комплексный подход получается. Но давайте сосредоточимся на морских перевозках. Они, как известно, один из старейших видов транспортировки грузов. При этом эволюция за все время существования впечатляющая. От утлых суденышек, с трудом способных перевозить команду, до огромных трансатлантических грузовых судов, за несколько недель покрывающих гигантские расстояния.

В чем особенности и преимущества морского грузового транспорта?

— Да, действительно, сегодня много абсолютно разных грузов перевозится именно морским транспортом. В условиях экономических сложностей, безусловно, наблюдается определенный спад в объемах и морских перевозок, но с точки зрения экономической составляющей и безопасности морские перевозки остаются одними из самых востребованных.

Например, доставка груза в контейнере из Китая в Санкт-Петербург, безусловно, будет самой дешевой, но при этом самой долгой по сравнению с авиа- или автотранспортировкой. Соответственно, важно понимать баланс в соотношении стоимости/ скорость для определения оптимального варианта.

— Каковы перспективы развития?

— За последние 20 лет рынок морских перевозок действительно эволюционировал. Судоходные компании в целях извлечения максимальной прибыли закупают пароходы больших емкостей, вступают в альянсы с другими судоходными компаниями для расширения географии перевозок, задействуя емкости судов совместно используемых кораблей.

Таким образом, эта своего рода глобализация ведет к удешевлению стоимости морских перевозок, что делает их максимально конкурентоспособными.

Надо отметить, что за последние 2 года значительно выросли объемы экспортных грузов через все порты РФ. Одновременно с этим в порт Санкт-Петербурга, а если быть точнее, в развитие портовых терминалов продолжались внушительные инвестиции, направленные на увеличение мощностей и оптимизацию процессов обработки грузов, открытие новых (так, в 2015 году в Санкт-Петербурге был открыт терминал Бронка).

Все это в комплексе позволяет прогнозировать постепенный рост морских перевозок через Санкт-Петербург, а также дальнейшее развитие мультимодальных перевозок, которые подразумевают оказание в том числе услуг по довозу грузов, прибывших в Петербург морским путем, как автомобильным, так и железнодорожным транспортом. Тем более что у нас есть для этого и опыт, и возможности!

Если говорить про альтернативы морскому транспорту, то понятно, что при доставке грузов с других континентов (например, из США) альтернатив нет.

Однако если мы говорим про доставку грузов из ЮВА в РФ, особенно в Сибирь и на Урал, то все большие обороты набирают перевозки через Дальний Восток с доставкой контейнерных грузов морским в сочетании с железнодорожным транспортом.

Этот способ предпочтителен с точки зрения сроков доставки и иногда спорит по цене со считавшимися ранее традиционными вариантами через порты Прибалтики, Финляндии и Санкт-Петербурга.

— В каком случае стоит выбирать именно морской вид транспорта, а в каком предпочесть другие?

— Как уже упоминалось ранее, морской способ перевозки грузов является самым экономически выгодным, но долгим по сроку. Однако тут необходимо обязательно учитывать множество других факторов, а именно (если говорить про импорт в РФ):

- конечная точка доставки груза в РФ;
- предпочтения по точке таможенной очистки груза;
- предпочтения клиента по виду транспорта на складе выгрузки;
- необходимость перетарки груза из контейнера на авто или в железнодорожном порту.

Исходя из этих данных, можно определить оптимальный маршрут и вид транспорта (через Петербург, Владивосток/Восточный, Прибалтику, Новороссийск или Забайкальск).

Каждый из указанных маршрутов является, по сути, мультимодальным, так как имеет в своем составе обязательное морское плечо перевозки и свои нюансы по срокам, стоимости, технологии.

— В чем специфика перевозки и оформления грузов морским транспортом? О чем всегда нужно помнить клиенту?

— Многие часто сетуют на незапланированное увеличение сроков морской перевозки, когда задерживается прибытие судна из-за погодных условий или происходит задержка в промежуточном порту перевалки из-за не совсем удачной стыковки паромов, когда груз выгружается в порту перевалки и ожидает в течение нескольких дней судна для дальнейшей перевозки в порт назначения.

Здесь следует помнить о том факте, что ни одна морская линия не гарантирует вообще каких-либо сроков доставки груза, о чем написано на оборотной стороне транспортного документа (коносамента). Морская линия лишь берет на себя обязательства и ответственность по доставке груза в порт назначения. Соответственно, при планировании перевозки всегда следует учитывать данный нюанс.

И еще одно. В отличие от авто-, авиа- и железнодорожных перевозок, в морских перевозках транспортный документ может выполнять не только свою прямую функцию накладной, но и являться товарораспорядительным документом.

То есть при отправке груза продавец (он же грузоотправитель, как правило) может запросить морскую линию издать для него оригиналы коносаментов. И без предъявления данных оригиналов в порту назначения по факту прибытия грузополучатель получить свой груз не сможет.

Таким образом, при морских перевозках, в случае если продавец и покупатель имеют какие-либо разногласия, в том числе по оплате товара, отправитель имеет специфический инструмент удаленного удержания груза.

— Олег, спасибо за интересную беседу!



КТО ТАКОЙ МЕНЕДЖЕР ПО МУЛЬТИМОДАЛЬНЫМ ПЕРЕВОЗКАМ?

Это профессионал в сфере транспорта, который может организовать доставку груза из одной точки земного шара до другой, используя всего лишь ноутбук и мобильный телефон, не выходя из офиса. Так какие качества должны быть у этого супергероя, где обучают профессии и что самое главное в его работе? С ответами на эти вопросы нам поможет **Алексей Каналин**, руководитель департамента авиаперевозок в центральном офисе “ТРАСКО”.



— Алексей, вероятно, это очень интересно — управлять логистическими потоками и осознавать, что ты влияешь на перемещение груза в тысячах километров от их местонахождения. Что для вас самое увлекательное в профессии?

— Вы верно заметили, организация мультимодальных перевозок — это масштабная задача перемещения грузов на большие расстояния различными видами транспорта при участии представителей самых разных стран и разных культур. Решать такие задачи и сложно, и интересно. Для меня самое главное и увлекательное — результат. Впечатляет осознание того, что являешься непосредственным организатором и участником доставки важного для кого-то груза, бывает, с одного конца планеты на другой, через континенты и многие страны. Ведь от нашей работы зачастую зависит не только собственный бизнес и бизнес партнеров, но порой здоровье, а иногда даже жизнь как людей, так и иных живых существ.

Например, однажды мы везли на остров Сахалин на свиноферму специальный корм для ее питомцев, доставка которого была критична, так как без него животные могли погибнуть. Важно было успеть. Путь из Европы (где производился этот специальный корм) был неблизкий, но — спасибо всем участникам процесса — мы успели. Ни один поросенок не погиб.

Часто обеспечиваем доставку фармацевтических препаратов или медицинского оборудования, что налагает на нас особую ответственность. Именно в такого рода случаях, когда результат обеспечен качественно и в срок, понимаешь, что работаешь не зря, что приносишь пользу. И это очень вдохновляет!

— Какие базовые знания необходимы тем, кто собирается стать менеджером по мультимодальным перевозкам?

— Нужно многое знать и уметь! Для нашей работы важны иностранные языки, так как организуем международные перевозки, общаемся с иностранными клиентами. Обязательно знание географии, точнее, инфраструктурной географии, то есть менеджер должен располагать данными и понимать, где есть выход к портам, какое качество дорог по планируемым маршрутам и прочее, прочее, прочее.

Бывает так, что по запросу клиента необходимо проанализировать все возможности осуществления перевозки. Менеджер должен знать, где можно оперативно найти требуемую для анализа информацию, чтобы быстро проинформировать клиента. Даже с развитием картографических сервисов аналитическая задача, которую должен выполнять менеджер-логист, не теряет актуальности.

Профессиональные знания и навыки, требующиеся для повседневной работы менеджера по мультимодальным перевозкам, пожалуй, невозможно получить в вузе! Они формируются с опытом и благодаря желанию знать как можно больше, глубже разбираться в предмете.

Не менее важны технические знания: особенности технологических процессов погрузки, разгрузки, перевозки. Следующее, в чем должен разбираться хороший менеджер по мультимодальным перевозкам, — культурные особенности жителей многих стран. Ведь ему предстоит эффективно выстраивать общение с совершенно разными людьми разных государств.

Например, китайцы никогда не торопятся, не любят признавать ошибки, а американцам, напротив, нужно напоминать обо всем, и чем чаще,



тем лучше. То, что у нас будет воспринято как навязчивость, они примут и еще поблагодарят за беспокойство.

Если человек не знает этих особенностей, он напишет письмо в Штаты и будет спокойно ждать. А в ответ, как говорится, тишина. И не потому что они плохие, а просто привыкли к другому стилю ведения дел. Мы сами сначала воздерживались лишний раз писать напоминания, но потом поняли, что надо учитывать национальные особенности, и стали действовать энергичнее.

Для меня лично европейцы самые “комфортные”. Их стиль общения и работы ближе всего к нашему. Все четко, спокойно, быстро, без лишних эмоций и напоминаний.

— Как вы считаете, какими важными качествами должен обладать менеджер? Кроме стрессоустойчивости, конечно.

— Представляется, что важным даже не столько инженерное образование, сколько техническое мышление. Менеджер по мультимодальным перевозкам должен обладать гибким умом, выстраивать логические цепочки. Ведь важно вообразить весь процесс от начала до конца. Абстрактно мыслящему “гуманитарию” сложнее представить, как загрузить трехтонный груз в контейнер, что произойдет с погрузчиком, как он заедет. Много звеньев одной цепи нужно постоянно учитывать, держать в голове.

В общем, менеджер должен быть мультиязычным, мультиответственным и мультизадачным — одним словом, мультигений. А если серьезно, то способным к кропотливой работе, вниманию к деталям (каждый день у нас уйма документов, которые нужно проверять), разносторонне смотреть на задачи и работать с высоким КПД.

И конечно, нужно быть немного менеджером по продажам. То есть комплексный подход: с одной стороны, творческое воображение, с другой — “инженерное” мышление.

— Какой главный совет вы бы дали начинающим менеджерам? Может быть, даже не один.

— Как говорил Генри Форд, зарплату платит клиент! Надо понимать, что в нашей работе клиент — главный.

— И все же кто приходит работать в “ТРАСКО” — стажеры или опытные сотрудники?

— И те, и другие. В любом случае мы растим кадры, затачиваем мастерство под свою специфику. Это, на наш взгляд, всегда результативно. Даже если принимать в расчет то, что достаточно много времени уходит на обучение.

— И еще. Как клиенту транспортной компании — грузоотправителю — понять, что перед ним профессионал мультимодальных перевозок? Есть ли какие-то главные слова, которые должен знать профессиональный менеджер?

— Приведу пример. Чем опытнее становишься, тем сложнее однозначно и односложно отвечать на вопросы клиента. Раньше я быстро выдавал, на мой взгляд, единственно верный ответ.

Сейчас опыт подсказывает, что есть много нюансов и не стоит сразу торопиться. Лучше узнать больше подробностей, все проанализировать и после вернуться к клиенту с точным и взвешенным ответом. Возможно, это и отличает профессионала от стажера.



ПО ВОЗДУШНЫМ ДОРОГАМ

Доставка грузов по воздуху — самый быстрый среди современных видов транспортировки, но при этом предъявляет немало ограничений и просто специфических требований как к собственно грузу, так и к перевозчику.

Если коротко сформулировать главное отличие от других видов транспортного сообщения, то авиа будет самым быстрым. При этом есть важная особенность: несмотря на то, что груз проведет в воздухе несколько часов, максимум два десятка часов, планировать доставку, возможно, придется несколько дней или даже недель.

Времени на исправление ошибки в документах или при упаковке у вас просто не будет. Исходя из этого, планирование, вероятно, самый важный этап организации авиаперевозок.

С чего вообще стоит начать подготовку к отправке груза?

Прежде чем отправить груз, необходимо понять, как проходить процедуру таможенной очистки, согласовывать инвойс и упаковочный лист, а также решить, в какой терминал прибудет груз.

Очень важно определить характер груза: будет ли он специальный, опасный или с чем-то специфичным в своем составе.

При планировании перевозки стоит учитывать, что некоторые виды грузов можно перевозить пассажирскими судами, другие возьмут к перевозке только грузовые.

В целом принято, что небольшие, нетяжелые, не крупногабаритные и неопасные грузы можно перевозить как пассажирскими, так и грузовыми самолетами.

А вот грузы длиной свыше 3 метров, тяжеловесные, опасные, крупно- и негабаритные перевозятся только грузовым авиатранспортом.

Основные типы воздушных судов, использующихся при авиаперевозках:

Грузовые самолеты

(Boeing 747, AN-124 “Руслан”, Airbus A330)

Используют всю коммерческую загрузку самолета, что позволяет принимать на борт практически любые грузы.

Пассажирские самолеты

(Boeing 737, Airbus A320)

Транспортировка грузов осуществляется путем дозагрузки рейса.

Ограничения по объему и весу загружаемого груза зависят от размеров грузового отсека, а максимальные габариты грузового места определяются размерами дверей.

Для удобства производители самолетов разработали специальные загрузочные таблицы (loading charts), позволяющие определить максимальные габариты груза. Их можно найти в открытом доступе или по запросу у перевозчика.

А возможность отправки груза в определенный аэропорт определяется типами судов, действующих на этом маршруте.

Подготовка к перевозке

Транспортники говорят, что отправить на борту самолета можно практически любой груз, важно, чтобы он был соответствующим образом упакован.

Тем не менее, стоит помнить о том, что есть и базовые условия принятия груза к авиаперевозке:

- габариты груза должны обеспечивать его свободную погрузку/выгрузку, размещение и крепление;
- упаковка, обеспечивающая сохранность груза;
- наличие маркировки;
- разрешение на ввоз, вывоз, транзит груза законодательством транзитных стран и страны получателя;
- наличие комплекта документов в соответствии с требованиями законодательства стран отправителя,

получателя, транзитных стран, а также правил перевозчика.

Стоит помнить, что грузоотправитель несет ответственность за вред, причиненный перевозчиком или лицом, перед которым перевозчик несет ответственность, вследствие неправильности или неполноты сведений, предоставленных грузоотправителем.

Все становится сложнее, если речь идет об опасных грузах.

Опасные грузы

В целом очень сложная тема.

Регламентируется ст. 84 Воздушного кодекса РФ (п. 3), которая устанавливает, что одним из направлений обеспечения авиабезопасности является исключение возможности незаконного провоза на воздушном судне оружия, боеприпасов, взрывчатых, радиоактивных, отравляющих, легковоспламеняющихся веществ и других опасных предметов и веществ и введение особых мер предосторожности при разрешении их провоза.

Документы ICAO (Международная организация гражданской авиации) также требуют от авиационного персонала определять и выявлять такие опасные грузы, в том числе предъявляемые в качестве смешанного груза без декларирования опасности.

Многие привычные и на вид безобидные грузы являются опасными.

Например, по новым правилам в 2107 году ICAO запретила перевозку коммерческих партий аккумуляторов в грузовых отсеках пассажирских воздушных судов и при этом ужесточила условия доставки грузовыми самолетами.

Запрет касается батарей, не встроенных в аппаратуру, и, безусловно, понятен. Количество случаев возгорания аккумуляторов в последнее время существенно выросло, и каждый такой случай представляет угрозу безопасности полета. Тем не менее, доставка воздухом возможна, хотя требования к подготовке и транспортировке значительно ужесточились.





Теперь этот вид товаров относится к опасным грузам и требует оформления специальной декларации.

Кроме того, требования к упаковке и маркировке стали существенно выше.

Так, упаковка не должна быть повреждена, более того, даже не помята, чтобы ее приняли в терминале аэропорта. Каждая маркируется рядом соответствующих стикеров определенных размеров и цветов в порядке и по правилам перевозки опасных грузов IATA.

Несоблюдение любого из этих требований почти на 100 % означает отказ в перевозке.

Из чего складывается стоимость доставки груза по воздуху?

Как и при любой перевозке, есть несколько факторов, влияющих на стоимость доставки.

Удаленность аэропорта назначения, физические параметры груза и, конечно, срочность доставки. Поэтому крайне важно обсудить все детали с вашим транспортным агентом.

Например, авиакомпании в большинстве своем осуществляют перевозки через домашние хабы, и стыковка может занимать несколько дней, поэтому при обработке запроса важно сообщать степень срочности доставки.

Кроме того, у некоторых перевозчиков, есть возможность отправки груза по специальному сниженному тарифу. Однако бронь на такой груз не может быть перенесена на другой рейс. Поэтому любая ошибка в расчетах выльется в копеечку.

Стоит также учесть, что ставки, как правило, всегда рассчитываются до аэропорта, терминальные расходы и хранение в аэропорту назначения оплачиваются отдельно.

По правилам, утвержденным IATA, перевозка груза объемом 1 куб. м должна оплачиваться не менее чем за 167 кг. При расчете стоимости авиафрахта учитывается наибольший из фактического и объемного весов — оплачиваемый вес.

Алгоритм расчета

Объемный вес = (длина в см x ширина в см x высота в см) / 6000

Габариты округляются до целого значения по математическим правилам (до 0,5 — в меньшую сторону, свыше 0,5 — в большую сторону).

Полученный объемный вес всегда округляется в большую сторону до 0,5 кг.

Результат сравнивается с реальным весом груза (брутто):

- если объемный вес < веса брутто, то оплачиваемый вес = вес брутто;
- если объемный вес > веса брутто, то оплачиваемый вес = объемный вес.

И в заключение несколько слов о том, какие данные вам нужны для того, чтобы специалисты смогли рассчитать стоимость доставки. Их совсем немного:

- условия поставки согласно Инкотермс-2010;
- описание грузовых мест: вес брутто каждого места и габариты в сантиметрах в формате “длина x ширина x высота (ДШВ)”;
- документы, подтверждающие характер груза;
- аэропорт назначения.



ОПАСНЫЕ ГРУЗЫ В ВОЗДУХЕ

Согласно статистике, почти половина всех грузов, которые перевозятся различными видами транспорта, опасные. Это вещества или изделия, которые способны создавать значительную угрозу для здоровья, безопасности или имущества окружающих людей. Но даже такие грузы можно перевозить воздушным транспортом с учетом особенностей и требований. Немного о них в этой статье расскажет наш эксперт

Сергей Смердов.

Начнем с того, что не все опасные грузы являются одинаково опасными, и это поясняется и классифицируется в правилах ИАТА.

Основными юридическими документами, регламентирующим правила перевозки опасных грузов воздушным транспортом, являются “Технические инструкции по безопасной перевозке опасных грузов по воздуху” (издаются 1 раз в 2 года), а также “Правила перевозки опасных грузов ИАТА” (новое издание этих правил вступает в силу ежегодно 1 января и публикуется на английском, французском, немецком, испанском, китайском, японском и русском языках).

Существуют опасные грузы, которые:

- могут перевозиться как на пассажирских, так и на грузовых воздушных судах;
- могут перевозиться только на грузовых воздушных судах;
- вообще запрещены к перевозке воздушным транспортом.

Каждому опасному грузу присвоен четырехзначный номер ООН (UN Number), на основании которого можно определить все свойства, характерные данному грузу или целой группе опасных веществ.

Эти свойства учитываются при выборе упаковки для конкретного груза, при принятии его к перевозке и правильному креплению на борту воздушного судна.

В процессе перевозки грузов воздушным транспортом на него действуют специфичные нагрузки. Вибрации широкого диапазона, перегрузки при взлете, посадке и в

процессе полета, значительные изменения температуры воздуха и атмосферного давления — все это необходимо учитывать прежде всего при упаковке. Например, опасные жидкости перевозятся только в герметичной таре, другие грузы — в особо прочной упаковке.

Кроме того, повышенные требования предъявляются к резьбовым соединениям, которые могут самопроизвольно отворачиваться. Представьте, в полете возможны вибрации с амплитудой в диапазоне от 5 мм на частоте 7 Гц до 0,05 мм на частоте 200 Гц. В некоторых случаях такие соединения необходимо запаивать.

Учитывать значительные перегрузки тоже необходимо. В первую очередь — при швартовке грузов. Она должна быть рассчитана не только на полет в штатном режиме, но и на аварийную посадку на неподготовленной площадке с убранными шасси. Даже в таких случаях груз не должен смещаться и тем более срываться с места.

Еще одна особенность воздушного транспорта — замкнутое пространство. Как следствие, невозможность удаления груза в процессе транспортировки, а также ограниченность в использовании средств нейтрализации опасных последствий, тушения пожара и пр.

Формулированием общих требований к перевозке занимается группа экспертов, созданная в 1976 году. Они разработали и вносят изменения в технические требования, которые учитываются Международной организацией гражданской авиации (ИКАО, ICAO — International Civil Aviation Organization).



Общие принципы

Исходя из всего сказанного, можно сформулировать общие принципы организации перевозки опасных грузов воздушным транспортом. Их, по сути, два.

- Никто не может принять к перевозке опасные грузы, если они надлежащим образом не классифицированы, не имеют документов, не описаны, не маркированы, не имеют знаков опасности и не находятся в должном состоянии в соответствии с “Техническими инструкциями по безопасной перевозке опасных грузов по воздуху”. Проще говоря, невозможно перевезти грузы по воздуху, если они не соответствуют правилам ИАТА.
- Применение этих правил и требований возможно только в случае правильной оценки всем персоналом степени опасности, связанной с перевозкой, и досконального понимания упомянутых ранее правил.

Таким образом, все сотрудники, имеющие отношение к процессам подготовки и перевозки опасных грузов, обязаны иметь необходимую профессиональную квалификацию, чтобы быть в состоянии

исполнить свои обязанности. В целях обеспечения соответствия знаний персонала текущим требованиям периодическая подготовка должна проводиться каждые 24 месяца. По окончании обучения проводится тест и выдаются сертификаты. Такой сертифицированный специалист проверяет опасные грузы на соответствие всем требованиям ИАТА и оформляет декларацию отправителя опасного груза.

Благодарим за помощь в подготовке материала нашего эксперта по перевозке опасных грузов авиатранспортом **Сергея Смердова!**



КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

ФИЛИАЛ “ТРАСКО” – ТВЕРЬ

Знаменитый русский сатирик М. Е. Салтыков-Щедрин отзывался о Твери с особенной теплотой: “С каким бы удовольствием последовал я Вашему примеру, переехавши в Тверь, где есть все, что нужно для воспитания детей и личного спокойствия, где и жизнь дешевле, и суматохи меньше, и воздух чище...” А мы скажем, что сегодня помимо перечисленных классиком отличий от российской столицы Тверская область является еще и своеобразным транспортным хабом на пути следования товарных потоков из европейских, в частности Скандинавских и Балтийских, стран по территории всей России и за ее пределами.

Не воспользоваться столь выгодным географическим расположением было бы нерационально, поэтому именно здесь появился один из стратегически важных и технически развитых филиалов “ТРАСКО”. Помимо второго по размерам (после столичного) автопарка — более 100 единиц современной автомобильной техники — филиал располагает собственным офисным центром, технической службой и внушительной территорией. Впрочем, лучше всего расскажет о тверском филиале его руководитель **Юлия Алексеевна Сляднева**.



— Добрый день. Давайте начнем сначала: в чем специфика вашего филиала, его особенности, характерные черты?

— Наш филиал основан в 2007 году, и, подводя итог, можно с уверенностью сказать о том, что становление автотранспортного предприятия на тверской земле произошло. Прямо за нашим окном располагается стоянка узнаваемых автомобилей яркого желтого цвета, ставших уже брендом.

Именно отсюда, из тверского филиала, начинается организация доставки грузов по самым разным направлениям: Финляндия — Челябинск, Санкт-Петербург — Алма-Ата, Швеция — Москва — Самарканд, Пермь — Финляндия. Здесь перед каждым рейсом автомобиль проходит технический контроль и при необходимости оперативно производится устранение выявленных неполадок. Современное оборудование нашей технической службы, в которой работает

высокопрофессиональный инженерный состав, позволяет нам осуществлять обслуживание любой грузовой техники, в том числе и самых современных моделей. Являясь активными участниками дорожного движения, мы на деле стремимся минимизировать риски ДТП, которые зачастую обусловлены человеческим фактором, поэтому перед каждым рейсом врач оценивает общую физическую форму водителя и его готовность к выполнению рейса.

Но даже после того как автомобиль покидает базу, его движение контролируется посредством GPS-навигации и мобильной связи. Клиент регулярно информируется о местонахождении груза, а менеджер “ТРАСКО”, отвечающий за перевозку, может оперативно подключиться к решению любых вопросов по ходу перевозки. Другими словами, мы осуществляем полный цикл работ: от обслуживания автомобиля и контроля водителей до сопровождения груза в пути и консультирования клиентов.

— А случаются ли нештатные ситуации, когда автомобиль находится в тысячах километров от “дома”?

— Транспорт — это очень динамичный, но и рискованный сектор экономики. Приходится быть готовыми ко всему. Ведь даже самая надежная техника может, например, не справиться с непредсказуемой дорожной обстановкой, и тогда подключается наша техническая служба, которая оперативно поможет решить практически любую проблему, возникшую в пути, дистанционно.

К сожалению, случаются и ДТП, и практически всегда не по вине наших водителей. И тогда к решению проблемы подключаются все



структурные подразделения компании, включая наши филиалы, которые реально могут помочь.

— Очевидно, что основное направление работы вашего филиала — Скандинавские страны, Европа. Как вы адаптируетесь к изменившимся экономическим условиям?

— Одно из перспективных направлений, которое мы освоили несколько лет назад, — доставка грузов в Республику Казахстан. Начинали с приграничных районов, а впоследствии стали осуществлять доставку в любую точку Казахстана. Сейчас это направление интенсивно развивается. Мы хорошо освоили специфику маршрута, и количество перевозок динамично растет.

— Не секрет, что один из главных ресурсов компании — люди. Невооруженным взглядом видно, что в тверском филиале много сделано для сотрудников: современное здание, комнаты отдыха, медицинский кабинет. А какая работа с персоналом ведется еще — тренинги, программы развития?

— У нас разработана целая система внутрикорпоративной передачи знаний. Например, программа подготовки водителей “ТРАСКО” гармонизирована с требованиями директивы стран ЕС о профессиональной компетентности водителей. Попадая к нам, водитель проходит двухнедельный курс обучения в ремзоне в первую очередь для того, чтобы в случае любой нештатной ситуации в рейсе быстро и профессионально объяснить ее механикам. Кроме того, каждый новый водитель выполняет первый стажировочный

рейс с наставником, который дает заключение о возможности допуска к самостоятельной работе.

В последующем мониторинг работы водителя осуществляется сотрудниками нескольких подразделений: механиками, сотрудниками транспортного отдела и отдела управления транспортом, который взаимодействует с клиентом, сообщая обо всех особенностях и требованиях перевозки груза.

Все эти три подразделения оценивают работу водителя ежемесячно по ряду критериев. Кстати, лучшие водители (и их семьи) награждаются по результатам ежеквартального конкурса.

— Юлия Алексеевна, и в заключение поделитесь, пожалуйста, ближайшими планами развития филиала.

— В первую очередь, у нас есть ежегодный план обновления автопарка. Уже сейчас мы знаем, какие автомобили подлежат замене. Техническая политика “ТРАСКО” направлена на обеспечение работоспособности, надежности и экологической безопасности эксплуатируемого подвижного состава.

В ближайшей перспективе планируется развитие технической службы, в том числе дооснащение современным оборудованием, что позволит расширить возможности оказания качественных услуг и сторонним организациям.

— Спасибо вам за подробный рассказ и удачи в работе!

— Спасибо и вам, что заглянули.

Из СУОМИ с...

Финляндия — государство, входящее в Европейский союз на границе с Россией, — традиционно была одним из крупных и важных торговых партнеров в новейшей истории. Но далеко не только географическое положение делает Страну тысячи озер столь привлекательной с точки зрения транспортной логистики. Согласно статистике, импорт в Россию из Финляндии в I квартале 2017 года составил 625 593 880 долларов, увеличившись на 42,34 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Об особенностях поговорим в материале ниже.



Начать стоит с того, что Финляндия стала традиционным хабом для доставки товаров морем из Китая, Штатов и, собственно, некоторых европейских стран, поэтому процесс обработки крупных партий товаров не является чем-то уникальным и противоестественным, поставлен на поток и доведен местными регулирующими органами практически до автоматизма, что отчасти бережет нервы сотрудников транспортных компаний и их клиентов.

Сбои государственной машины крайне редки, и, если не делать чего-то экстраординарного, в большинстве случаев весь процесс доставки сводится к понятному и выученному всеми участниками алгоритму. Кроме того, процент

русскоговорящих финнов на приграничных территориях весьма значителен.

Четкость и прозрачность решений и скорость обработки тут достаточно высоки, даже при том, что многие участники, вовлеченные в процесс, заканчивают рабочий день непривычно рано.

Как следствие, транспортная инфраструктура страны хорошо приспособлена для использования и сюрпризы маловероятны, а сроки доставки весьма комфортные. В Финляндии много хороших дорог с высоким качеством покрытия, и они бесплатные, что позволяет без проблем использовать автомобильный транспорт на направлении в Россию, кроме того, всегда есть альтернатива в виде авиа- или железнодорожной доставки.

Важная особенность — конкуренция со стороны местных автоперевозчиков почти отсутствует, ввиду того что ставки у российских компаний существенно ниже. Конкурировать с российской инфраструктурой местным перевозчикам просто невыгодно, поэтому предложения практически отсутствуют. А если вы все-таки решите доверить свой груз местной транспортной компании, будьте уверены: с большой долей вероятности повезет его автомобиль с российскими номерными знаками и гражданином нашей страны (или союзных государств) за рулем.

По данным Ассоциации грузоперевозчиков Финляндии (SKAL), 90% всех финских грузоперевозок приходится на автотранспорт. Каждый год по автомобильным дорогам страны перевозится более 450 млн тонн грузов.

Особое отношение у финской таможни к транзитным грузам. Достаточно часто между проведением необходимых таможенных процедур происходят досмотры груза, рождаются запросы отделов контроля. Проще говоря, несмотря на транзитный статус груза, контроль за ним почти такой же, как и к любому импортному грузу. К этому стоит быть готовым. Еще один момент: чтобы вывезти любой товар с территории Финляндии, необходимо получить закрытие экспортной декларации от местной таможни. Весь документооборот осуществляется

в электронном виде и очень тщательно контролируется. Стоит помнить об этом и не поддаваться ни на какие-либо сомнительные схемы с целью мнимой экономии.

Кроме того, финны очень серьезно относятся к креплению груза. Зачастую на границе проходит ремень-контроль не только на въезде в страну, но и на выезде. Если выявят, что в автомобиле плохо закреплен груз, то выпишут штраф независимо от того, где выявлено нарушение, — на въезде или выезде — и могут отказать водителю в следующей визе. Более того, в Финляндии есть свое 71-страничное положение по креплению грузов (Kuormansidonnän Käsikirja)!

Практически такая же история с весовым контролем: если заявленный вес отличается от реального, проблем и, как следствие, финансовых потерь не избежать. Как и в других случаях, все нарушения фиксируются в электронной базе, и надежды на то, что кто-то о чем-то забудет, нет никакой. Неотвратимость наказания в действии.

В остальном процесс перевозки не имеет каких-либо специфичных особенностей. Финляндия — весьма перспективная с экономической точки зрения страна, процесс доставки грузов из нее прозрачен и понятен, а ставки на доставку котируются как в евро, так и в рублях, что позволяет обезопасить бизнес от колебаний валют.



АЛЛО, ГЕРМАНИЯ? ВЫЕЗЖАЕМ! КАК ДОСТАВЛЯЮТ СБОРНЫЕ ГРУЗЫ

Мы слушаем и слышим наших подписчиков, поэтому в этот раз пригласили для интервью человека, который, вероятно, больше других знает о главных вопросах наших клиентов. Знакомьтесь: руководитель отдела продаж сборных грузов **Сергей Сушков**. Поговорим об особенностях транспортировки сборных грузов на европейском направлении.

— **Добрый день, Сергей. Давайте начнем с главного: каковы особенности оформления и перевозки сборного груза из Европы с точки зрения грузополучателя?**

— Ключевая особенность и отличие сборного груза от “обычного” состоит в том, что пространство для него строго ограничено в транспорте: сколько в заявке указано, столько в машине места и есть. С одной стороны, это накладывает дополнительные обязательства по оформлению, ведь нехватка документов одного отправителя автоматически скажется на сроках доставки всех других грузов, находящихся в кузове полуприцепа, с другой, сборные грузы существенно дешевле, чем полная, комплектная машина.



— **Можете описать весь процесс доставки в составе сборного груза “от отправителя до двери получателя”? Прямо пошагово: допустим, необходимо перевезти 500 кг бытовой химии из Дортмунда в Москву.**

— Если речь о Германии, то в этой стране у нас два склада: один недалеко от Кельна, что, судя по городу отправителя, лучше всего подходит; но если что, есть и второй — рядом с Берлином.

Процесс выглядит так: грузополучатель размещает транспортный заказ на перевозку, после чего сотрудники нашей компании связываются с отправителем и уточняют дату, время и место забора груза. Затем груз доставляется на склад консолидации в Европе, где взвешивается и проверяется на целостность упаковки. Доставка до склада в Германии, к слову, может осуществляться самостоятельно отправителем или мы

можем забрать груз своими силами. Благо, цены на внутриевропейские перевозки у нас среднерыночные.

После вышеуказанных процедур формируется отдельная сборная машина для доставки груза в Москву. По расписанию у нас как минимум один автомобиль в направлении на Москву каждую неделю и еще несколько в другие регионы. Отправка из Кельна всегда в среду, из Берлина груз выезжает в пятницу.

График построен таким образом, чтобы во вторник или среду уже быть на складе временного хранения (СВХ) под Истрой. Это позволяет нам всегда укладываться в 7 дней — от склада в Германии до склада в Московской области.

А дальше... В Москве более 30 СВХ, где проходит таможенное оформление, так что грузополучателю есть из чего выбрать.

Склад временного хранения “Истра-Терминал” — один из самых удобных складских комплексов в Московской области. На его территории расположен Истринский таможенный пост Московской областной таможни и функционирует зона таможенного контроля. Площадь склада — 18 580 кв. м, что позволяет разместить 230 еврофур. А клиенты “ТРАСКО” обслуживаются по специальным выгодным тарифам.

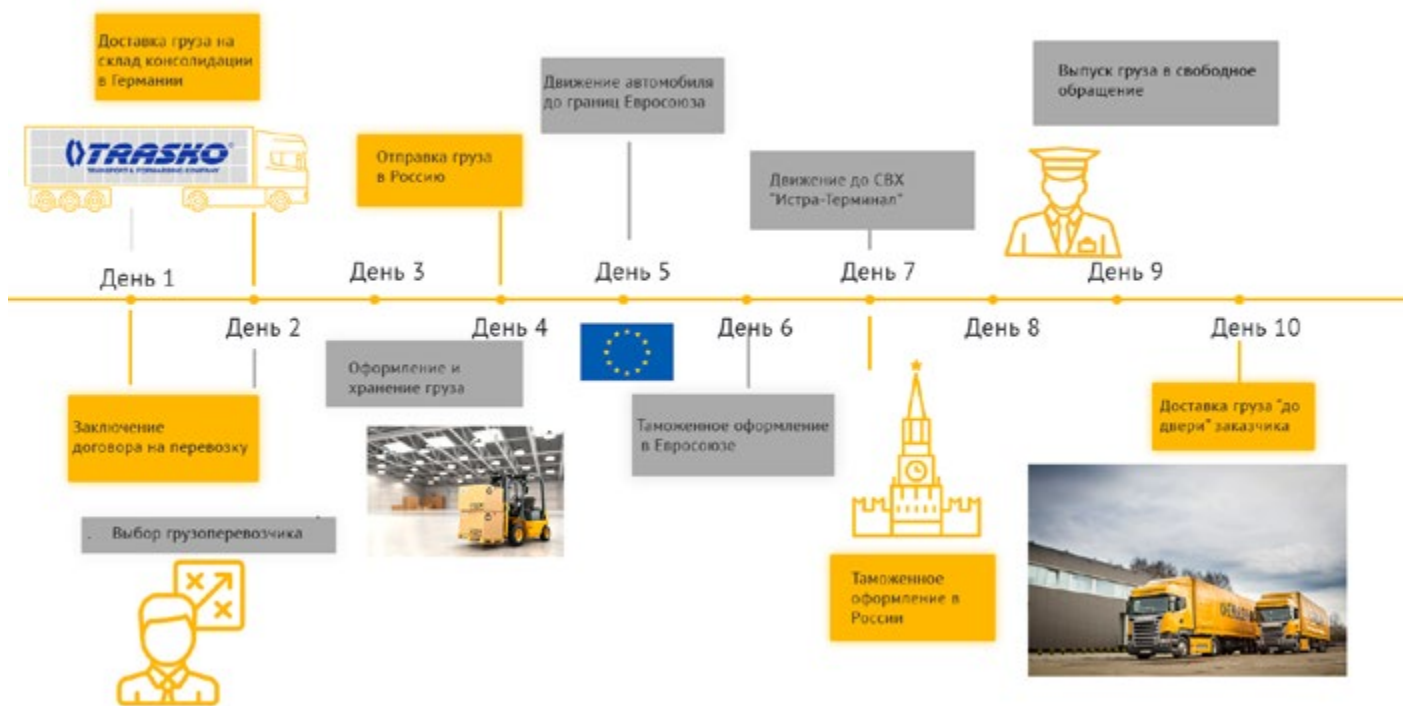
— **Сергей, основываясь на вашем опыте, какие этапы самые сложные и требуют большего участия со стороны грузополучателя?**

— Самое сложное — оформить перевозку: согласовать все моменты. Ошибки в информации тут самое неприятное. Например, мы планируем забрать одно количество груза, а по факту груза больше или меньше, как следствие, меняется согласованная ставка за перевозку.

Если груза становится больше, помимо цены мы должны заново спланировать всю логистику по его доставке. А это дополнительные расходы для грузополучателя, что, как вы понимаете, крайне болезненно, ведь стоимость перевозки уже заложена в товар и ее увеличение нежелательно.

Чтобы все прошло без накладок, помимо основных документов (инвойс, упаковочный лист, экспортная декларация, которую, кстати, может заполнить как отправитель, так и перевозчик) мы крайне рекомендуем досконально выяснять характеристики груза. Это важно!

ДВИЖЕНИЕ СБОРНОГО ГРУЗА ИЗ ГЕРМАНИИ В РОССИЮ



— Раз уж мы коснулись сложностей — какие вопросы возникают у ваших клиентов чаще всего?

— Многие клиенты, как показала практика, не осведомлены про таможенный транзит (ТТ), когда иностранные товары перевозятся по таможенной территории Таможенного союза без уплаты пошлин, налогов.

Между тем мы ее (процедуру) используем, если грузополучатель оформляет таможенные документы самостоятельно. Выглядит это так.

Грузы, которые следуют до Москвы, мы стараемся оформлять на СВХ "Истра-Терминал".

Если клиент не готов менять услуги своего действующего таможенного представителя, мы можем предложить доставить груз на его пост по процедуре ТТ малотоннажным транспортом. Это, безусловно, выгодно, так как груз оформляется на складе клиента. По сути, уменьшаются складские расходы. Для опытных грузополучателей услуга интересна и востребована. Экономия, сроки доставки получаются минимальные.

Процедура совершенно не сложная, большую часть документов мы как перевозчик оформляем самостоятельно и бесплатно. Ведь "ТРАСКО" является официальным таможенным представителем и таможенным перевозчиком.

Единственное отличие: в графе 13 в CMR будет стоять СВХ "Истра-Терминал", а в графе 3 — переадресация на другой выбранный СВХ.

И еще: для всех клиентов важны сроки доставки, благодаря ТТ они уменьшаются почти в 2 раза. Клиент не несет дополнительных расходов, а для брокера не составит труда своевременно произвести таможенное оформление груза.

— А можно обойтись без таможенного транзита и заказать доставку на таможенный пост грузополучателя?

— Можно, но это должно обговариваться заранее с менеджером, потому что условия влияют на

стоимость предоставляемых услуг, а также на процесс организации доставки груза. Вариантов много, можем доставить напрямую на СВХ клиента, все это обсуждаемо.

— Сергей, а какое время занимает процесс таможенного оформления товара/груза в России?

— Всегда по-разному, и зависит это в первую очередь от оперативности предоставления необходимых документов грузополучателем. Нам нужны уставные документы, договор на услуги таможенного представителя, который заключается с нашей компанией, выступающей в этом случае в качестве таможенного представителя, и после этого оформление занимает 1–2 дня. Дальше груз выпускается таможней, и его можно или забрать самостоятельно, или заказать доставку "до двери".

— О чем еще нужно помнить?

— Не устану повторять, что главное — это точность. Если груза становится больше, то цена растет пропорционально, если меньше — то также. Погрешности в измерениях в 10%, как правило, нами не учитываются, но все, что выше, будет сказываться на стоимости перевозки.

А еще бывает так, что груз переупаковывается отправителем непосредственно перед загрузкой, не помещается или его становится меньше, но снизить стоимость не получится, ведь место под него уже забронировано, а заполнить его чем-то еще уже нет времени, поэтому важно узнавать сразу, как упакован груз, сколько места он займет, массу груза и прочие параметры.

Мы понимаем, что иногда предугадать все невозможно, но **всегда** стараемся указать на проблемные места, а уж если что-то и произошло, — ищем решение!

ЭКСПОРТИРУЕМ МЕЛКИМИ ПАРТИЯМИ

Вопреки расхожему мнению, что на экспорт из России поставляются только металл, лес и углеводороды, экспорт товаров малыми партиями хоть и не сравним с импортом, все же есть. Как есть и масса вопросов об особенностях этого типа транспортировки.

В каком случае может возникнуть необходимость сборной доставки на экспорт? Поясняем. Например, вы открыли небольшой бизнес и штучно поставляете товар своим европейским партнерам или, напротив, покупаете крупными партиями, однако — вот досада — периодически случаются возвраты небольшой части партии (реэкспорт). А еще может быть переработка товара вне таможенной территории — это когда товар нужно обслужить на территории изготовителя и вернуть в РФ.

На самом деле могут быть еще и другие варианты, но мы остановимся на этих трех наиболее актуальных для России. Возможно, как-нибудь дойдем и до других.

При том что, на первый взгляд, поле для деятельности большое, предложений на рынке перевозок на услугу десятки, специалистов единицы, а как доходит до перевозки — так и вовсе хоть сам за руль садись. Чтобы обсудить детали, мы отправились к руководителю филиала “ТРАСКО” в Перми **Денису Киве**, и вот что он рассказал.

— Действительно, главные задачи, которые могут возникнуть при отправке на экспорт в составе сборного груза, именно такие: отправка грузов на стандартный экспорт (ЭК-10), в том случае если полная комплектная машина слишком накладна по стоимости, как и авиадоставка.

Или второй вариант: если необходимо отправить сложный товар на обслуживание производителю за границу на ремонт/обслуживание и после вернуть — это таможенная процедура переработки вне таможенной территории. В этом случае тоже можно вывозить в составе сборного груза на экспорт без обеспечения таможенного транзита.

Но самый большой объем, безусловно, обеспечивает первый случай — стандартный экспорт. Он же конкурирует с большинством услуг по доставке — авиа и комплектными машинами, что намного быстрее, но существенно дороже. Самый близкий к этому сервису — 2- или 3-тонная комплектная машина. Например, мы тоже отправляем такие в Европу. Получается, такая перевозка не слишком дорогая, но быстрее “сборки” за счет того, что нет перегрузки груза на складах.

— И раз уж мы заговорили о стоимости. Из чего складывается цена доставки экспортного сборного груза для клиента?

— Тут есть несколько ключевых факторов. Маршрут перевозки, данные по грузу (габариты, вес брутто каждого места), так как нужно рассчитать, сколько места груз займет в кузове автомобиля. Это самое очевидное. Упаковка — европалеты, или нестандартные

палеты, или ящики, или навал. Особое внимание следует уделять нестандартной деревянной упаковке (палеты, распорки и т. п.), поскольку в случае отсутствия на эти конструкции соответствующего международного фитосанитарного документа, скорее всего, возникнут серьезные проблемы при ввозе товара на инотерриторию (скажем, в Евросоюз). Было много случаев, когда таким образом упакованный/закрепленный товар иностранные таможенные службы просто разворачивали на границе Евросоюза, не давая транспортному средству доставить его по назначению.

Другие особенности груза — терморежим или класс опасности. Также на стоимость перевозки будет влиять стоимость груза — не напрямую, но транспортировка дорогих грузов (дороже 30 000 и 200 000 евро) будет стоить дороже, чем недорогих.





— Один из самых сложных и обсуждаемых вопросов: как оформить экспорт? За этим, казалось бы, простым понятием может быть скрыто немало сложностей. На поверхности два очевидных варианта оформления товара и еще бесконечное множество способов сделать это с использованием услуг темных личностей и не очень прозрачных схем.

— Да, вы правы, есть два наиболее распространенных способа.

Самостоятельно — для этого необходимо составить и подать таможенную декларацию на товары (ДТ) на таможенный пост. После выпуска этой декларации таможенными органами можно отправлять груз на консолидированный склад компании-перевозчика и экспортировать.

Еще вариант — доверить таможенное оформление третьим лицам. Нам, например. Ведь “ТРАСКО” как таможенный представитель может оказывать услуги таможенного оформления груза не только импортного, но и экспортного. Мы рассказываем нашим клиентам обо всех особенностях документального оформления.

И тот, и другой вариант вполне приемлемы и могут быть рассмотрены в зависимости от потребностей грузоотправителя.

Отдельного упоминания заслуживает вопрос о реэкспорте оборудования. Такая таможенная процедура достаточно сложна для оформления ввиду необходимости получения и оформления большого количества разрешительных

документов. По сути, это груз под таможенным контролем, поэтому и покинуть территорию страны он тоже должен под таможенным контролем. Для этого у автомобиля должен быть допуск к перевозке грузов под таможенным контролем, то есть возможность пломбировки, или возможность пломбировки должна быть у груза. Необходимо обеспечить процедуру таможенного транзита и оформить таможенную транзитную декларацию.

Способов обеспечения таможенного транзита несколько. Самый популярный — таможенный перевозчик. Присутствие “ТРАСКО” в Реестре таможенных перевозчиков позволяет нам осуществлять и данный тип перевозок, но, к сожалению, пока только отдельными машинами в экспортном направлении (не в составе сборного груза).

— И все же если сравнивать эти два способа, какой из них выгоднее? Очевидно, что самостоятельное оформление дешевле, но трудозатратнее. Не получится ли так, что желание сэкономить выльется в чудовищные потери времени и нервов?

— Думаю, подход тут такой: если экспортер крупный и отгружает не менее трех грузов в неделю, то у него, скорее всего, есть штатные специалисты по таможенному оформлению, занимающиеся оформлением таких грузов, и нет смысла обращаться к таможенному представителю за этой услугой. Для него самостоятельное оформление выгоднее и по

деньгам, и по времени. Другое дело, если экспортер начинающий или объемы небольшие, и тогда не очень разумно держать в штате такого специалиста, целесообразнее обратиться к третьим лицам.

И еще необходимо помнить о том, что при самостоятельном оформлении экспорта всегда есть риск досмотра груза. А ведь для этого необходимо будет доставить его на склад временного хранения, возможно, он даже будет опломбирован, что усложнит логистику груза и схему его доставки (а соответственно, и увеличит стоимость транспортировки). Проще говоря, если есть возможность, лучше доверить оформление оператору сборной линии на базовом терминале.

— Еще один спорный, но важный вопрос: как вернуть НДС экспортеру? Очевидно, что если экспортер оформляет груз самостоятельно, то проблем никаких. Ему просто необходимо оформить ДТ, конечно, от своего имени, прописать размер налога, который пойдет в зачет при очередном налоговом декларировании. А вот как вернуть его, если оформление идет через посредников, например “ТРАСКО”?

— Все точно так же. Так как мы не являемся экспортером (мы таможенный представитель экспортера), все документы оформляются на прямого экспортера под его прямой контракт, мы лишь выступаем его представителем в

таможенных органах. Поэтому никакой разницы в возврате НДС не будет.

Другое дело, если вы решили воспользоваться услугами специальной компании, предоставляющей услуги по аутсорсингу ВЭД, которая, по сути, выкупает у вас груз и далее самостоятельно оформляет все дальнейшие процедуры. Но нужно помнить о том, что для того чтобы вернуть НДС, нужно заранее договориться о компенсации. Ведь в конечном итоге налог будет учтен в налоговой декларации компании, которая отправила груз на экспорт.

— Денис, но глядя на все эти не самые простые операции, особенности и телодвижения, возникает логичный вопрос: а зачем в принципе все это нужно? Почему покупатель сам не может доставлять купленные товары по принципу EXworks, проще говоря, самовывозом?

— В теории, конечно, может. Это не запрещено. Есть даже прецеденты и такие перевозки. Но отметим, что в чистом виде самовывоз невозможен, потому что в классическом самовывозе продавец отдает товар, и далее его вывоз — забота покупателя. А реальность РФ такова, что это сделать почти нереально. Провести таможенное оформление товара на экспорт все равно придется продавцу.



ЗАЧЕМ ВАМ СТРАХОВАТЬ ГРУЗ

В своей практике нередко при согласовании договора либо той или иной перевозки мы слышим буквально следующее: “Зачем нам дополнительно страховать груз? У “ТРАСКО” же есть страховой полис на 1 000 000 евро!” Сейчас объясним. Такие вопросы являются следствием подмены понятий, отождествления двух типов страхования: страхование гражданской ответственности перевозчика/ экспедитора и страхование груза во время его перевозки. Так в чем же заключаются основные отличия между двумя вышеуказанными типами страхования?

Начнем с определений

Страхование ответственности перевозчика/ экспедитора позволяет перевозчику/экспедитору застраховать свою ответственность за физическую утрату и повреждение вверенного ему груза, ответственность перед третьими лицами (клиентами, государственными органами) за убытки, причиненные перевозимым грузом.

То есть основная цель — защита перевозчика/ экспедитора от убытков, возникающих в процессе организации перевозки и транспортировки груза и произошедших исключительно по его вине.

Страхование грузов — один из видов имущественного страхования, имеющий целью защиту имущественных интересов владельцев грузов на случай наступления убытков, вызванных различного рода происшествиями (страховыми событиями) в процессе транспортировки груза.

Размер страхового возмещения

Среди грузовладельцев бытует мнение, что перевозчик либо экспедитор, получив груз для перевозки, в случае утраты или повреждения этого груза должен будет полностью возместить ущерб по страхованию ответственности. Естественно, перевозчик несет ответственность за груз с момента его принятия и до момента его выдачи в силу положений нормативных актов, что мы, в свою очередь, всегда подтверждаем нашим партнерам. Но следует знать, что такая ответственность наступает только тогда, когда ущерб причинен по вине перевозчика/ экспедитора. В противном случае страховщик вправе отказать в выплате компенсации.

Кроме того, ответственность перевозчика либо экспедитора в зависимости от типа и направления перевозки ограничивается на законодательном уровне.

Пределы ответственности при перевозках грузов автомобильным транспортом без объявленной ценности:

Внутренние перевозки:

- перевозчик/экспедитор — в размере полной стоимости (Гражданский кодекс РФ, Устав

автомобильного и наземного электрического транспорта);

Международные перевозки:

- перевозчик — 8,33 SDR[1] за 1 кг брутто груза (п. 1 ст. 23 Конвенции о договоре перевозки грузов автомобильным транспортом);
- экспедитор — 666,67 SDR за 1 место либо 2 SDR за 1 кг брутто груза (п. 3 ст. 6, п. 2 ст. 7 ФЗ от 30.06.2003 № 87-ФЗ “О транспортно-экспедиционной деятельности”).

Перевозки грузов авиационным транспортом:

- внутренние перевозки — 600 руб. за 1 кг груза (ст. 119 Воздушного кодекса РФ);
- международные перевозки — 20 USD за 1 кг груза (Варшавская конвенция).

Перевозки грузов морским транспортом:

- 666,67 SDR за 1 место или 2 SDR за 1 кг груза (Кодекс торгового мореплавания РФ, Гаагско-Висбийские правила).

Перевозки груза ж/д транспортом:

- в размере полной стоимости груза (Устав железнодорожного транспорта РФ, Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении).

Также грузовладельцам необходимо помнить, что при страховании ответственности перевозчика/ экспедитора максимальный размер страхового возмещения определяется страховщиком и страхователем (перевозчиком либо экспедитором) в договоре.

Кроме того, при выплате страхового возмещения учитываются вышеуказанные законодательные ограничения ответственности перевозчика/ экспедитора.

Таким образом, при перевозках дорогих грузов лимит страхового возмещения, учитывая различные условия страхования и установленные пределы ответственности перевозчика/ экспедитора, как правило, меньше стоимости перевозимого груза, который, в свою очередь, не может гарантировать грузовладельцу полную защиту имущественных интересов.

Главный вопрос: что делать?

Учитывая текущую ситуацию на рынке грузоперевозок, можно сказать, что обеспечить защиту груза возможно только при помощи страхования ответственности и страхования груза.

Данные два типа страхования не являются тождественными и взаимозаменяемыми, они скорее дополняют друг друга, защищая имущественные интересы основных участников процесса перевозки.

Текст: **Тимур Киселев**, административный директор.

[1] англ. special drawing rights - SDR

МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И КИТАЕМ

Несмотря на то что министерства и аналитики со всех сторон рапортуют о восстановлении объемов импорта и экспорта, в активном росте товарооборота и сектора грузовых автомобильных перевозок, вероятно, есть и другая сторона медали. Вместе с ростом грузопотоков есть изменения законодательства о грузоперевозках, ужесточение экологических требований, в конце концов, рост себестоимости 1 км, и этот список можно продолжать бесконечно. И все это на фоне того, что меняется география перевозок. Переориентация с Европы на Азию вроде бы как заявлена, но по факту настоящего разворота не произошло. В общем, все как в том самом анекдоте: “как всегда, полная неопределенность”. Чтобы понять, куда движется рынок грузовых перевозок и что нас ждет, пообщаемся с директором департамента сборных грузов “ТРАСКО” **Юрием Чертиловым**.



— Юрий, добрый день. На первый взгляд кажется, что разворот в сторону Азии произошел (если верить новостям из телевизора), но цифры таможенной статистики говорят о том, что Европейский союз по-прежнему является главным партнером России. На ваш взгляд, может ли это измениться? Проще говоря, может ли Китай стать лидером в этой гонке?

— Полагаю, что у Китая со временем есть все шансы стать мировым лидером. Более того, даже “европейские” товары, закупаемые в зоне ЕС, часто произведены на площадках в Китае. Если посмотреть в документах, сопровождающих грузы, страну происхождения товаров, то там вы редко встретите названия стран Старого света. Как говорится в известной рекламе, “зачем платить больше”?

Да, пока полного разворота нет, но, повторюсь, Китай становится с каждым годом все сильнее. Однако есть и обратная сторона медали: привлекательность Китая как площадки с дешевой рабочей силой уменьшается. Да, качество тоже улучшается, но китайские

рабочие уже не готовы работать за плоскую рюмку, и себестоимость продукции повышается. Убедился в этом на собственном опыте, купив с некоторой долей скепсиса китайский электровелосипед. И... был удивлен, если не сказать шокирован, его сбалансированностью и качеством сборки! Почти Европа! Есть еще нюансы, но однозначно можно сказать: великий сосед не дремлет и не теряет времени зря!

Что касается высокотехнологичных продуктов, то здесь по-прежнему лидером является Германия. И как бы не менялись политические картинки, сотрудничество с локомотивом Европы продолжается. По статистике, на ее долю приходится около половины перевозимых грузов из ЕС. Думаю, что в среднесрочной перспективе будет сохраняться баланс между перевозками из Китая и Европы, и мы, следуя этому тренду, предлагаем и развиваем оба направления.

Уверен, что у России есть все шансы стать мостом между Европой и Азией, поэтому, выстраивая новый Великий шелковый путь, логистическим компаниям нужно быть вовлеченными в этот процесс.

А наблюдая в столичных аэропортах вывески с иероглифами, порой даже ловишь себя на мысли: а не слишком ли быстро все происходит?

— Какая роль e-commerce-грузов в этом, особенно с выходом новых крупных китайских игроков на рынок?

— Электронная коммерция — серьезный конкурент, но все-таки пока больше в сфере FMCG. И такие игроки, как Ali, Amazon, будут диктовать условия в перевозках, причем, возможно, в недалеком будущем не только на рынке ТНП, но и окажут существенное влияние на всю логистику в целом.

— Изменения в отечественном законодательстве, девальвация национальной валюты и прочие риски уменьшили присутствие европейских перевозчиков в России? Вы чувствуете изменение



конкурентного поля? Если да, то кто пришел на их место?

— Каких-либо существенных изменений мы не заметили, перевозчики Польши, стран Балтии как осуществляли, так и продолжают осуществлять перевозки между ЕС и РФ. Хотя ежегодно возникают споры по выдаче разрешений (“дозволов”) министерствами транспорта стран-участниц.

Конечно, девальвация сыграла роль в том, что клиенты еще жестче стали подходить к своим затратам и, соответственно, выбору ценового предложения на рынке транспорта.

В таких условиях велика вероятность слияния, поглощения и банкротств логистических структур. Это происходит не только с авиакомпаниями, но и с грузовым транспортом. Просто катаклизмы с пассажирскими перевозчиками чаще показывают по телевизору... Так что консолидация на транспортном рынке идет и будет продолжаться.

— Китай собирался открыть свои дороги для иностранных перевозчиков в начале этого года, но прошло 9 месяцев, а долгожданных

изменений так и не произошло. Как думаете, с чем это связано и может ли измениться в ближайшее время?

— Восток — дело тонкое. Китай всегда осторожно подходит к любым изменениям, тем более когда это касается внутреннего рынка перевозок. Зачем пускать к себе конкурентов? В общем, поживем — увидим, насколько крепка Великая Китайская стена.

— Чего стоит ожидать от европейского направления в перспективе года?

— В 2017 году импорт из Европы показал рост порядка 30 %. Это заметно и у нас (по нашей статистике перевозок).

Отрадно, что страна выбирается из кризиса. Растет производство и импортозамещение.

Мы можем и просто обязаны производить больше внутри страны. Но сотрудничество со странами ЕС все равно продолжится. И это, конечно, не может нас не радовать как международного перевозчика.

ИСТОРИЯ ОДНОГО ГРУЗА

В жизни почти любой компании рано или поздно возникает вопрос доставки товаров из-за границы, особенно срочно, особенно под Новый год. И как это ни странно, даже у транспортной компании такая необходимость периодически случается.

Вот и мы в праздник решили порадовать клиентов и сотрудников полезными подарками, а заодно с целью оптимизации производственных процессов и расширения собственных знаний посмотреть на эту доставку с пристрастием, тем более что перевозчиком груза из Китая в Россию стали мы сами.

Краткую версию происходящего вы уже видели на наших страничках в соцсетях по тегу #ВеземИзКитая, а теперь расскажем более подробно.

Начнем с самого начала. Есть у нас филиал в Екатеринбурге. Руководит им **Максим Игнатов**, который стал идейным вдохновителем нашего онлайн-репортажа. Тут стоит пояснить, что Максим - это человек, который, запуская новое направление перевозок сборных грузов из Китая, лично проехал в кабине грузовика весь путь, чтобы понять специфику маршрута не по рассказам очевидцев, а ощутив на себе. В этот раз весь путь груза он хоть и не находился в кабине, но, уверенны, был там ментально.

Почему мы не доставили груз авиатранспортом, ведь и такое направление есть в "ТРАСКО"? Все очень прозаично: по новым правилам транспортировка литийионных батареек в заряженном состоянии запрещена, а везли мы не что иное, как зарядные устройства Powerbank. Поэтому решили осуществить транспортировку автомобильным транспортом, что в итоге получается ненамного дольше и существенно дешевле).

Итак, первый пункт нашего маршрута - консолидированный склад "ТРАСКО" в Маньчжурии. Тут сборный груз проверяют и перемещают из кузова полуприцепа нашего китайского партнера в кузов желтой машины с синим логотипом (вы же помните, что по территории Поднебесной могут передвигаться только местные перевозчики). Мы планировали, что "батарейки" проведут в приграничном городе несколько дней, но на самом деле все случилось немного быстрее, чем мы думали. Таможенное оформление прошло весьма стремительно, и уже вечером того же дня наш яркий автомобиль отправился в сторону российской границы.

С этого момента начался отсчет времени доставки. Кстати, на таможне нашему водителю вручили странное уведомление, в котором сообщалось об изменении разрешения на время пребывания на территории Китая. При этом стандартная виза дает право присутствовать в Поднебесной 30 дней, видимо, какие-то новые правила. Такой прецедент первый раз. Но так как мы всегда стремимся оказывать услуги как можно быстрее, то 7 дней должно хватить с лихвой!

На второй день автомобиль с нашим сборным грузом успешно прошел все таможенные формальности на пограничном переходе Забайкальск в России. Согласно расчетам, уже примерно через неделю он должен оказаться на





екатеринбургской таможне, откуда и отправится по многочисленным, точнее 16, филиалам компании.

Наш водитель не баловал нас фотографиями ввиду довольно жесткого графика, зато всю неделю у нас была возможность наблюдать местоположение машины через специальный софт, отображающий каждый автомобиль “ТРАСКО” на карте в режиме реального времени. Очень удобная штука!

Кстати, за рулем автомобиля в этом знаменательном рейсе был **Павел Кулаков**, водитель-международник с 30-летним стажем. Спасибо ему за качественную работу!

После Забайкальска экипаж с грузом ждало испытание самым большим пресноводным озером на планете. Дело в том, что дорога между Улан-Удэ и Иркутском славится своей непредсказуемостью. Все по причине того, что рядом с озером Байкал погода часто изменчива. Час назад светило солнце, а потом снег стенами... Водитель ночью почти не спал, волновался, что дорогу закроют и груз “зависнет” на неопределенное время. Но все обошлось, рано утром снова в путь, и к вечеру автомобиль был в Иркутске. Тут его встретил коллектив самого молодого филиала “ТРАСКО”, который заработал как самостоятельная бизнес-единица в прошлом году. *(Примечание редакции. филиал в Иркутске был образован в 2016 году).*

Руководитель филиала **Леонид Карамнов** даже сделал несколько отличных кадров автомобиля, пожелал удачи и хорошей дороги. К шестому дню пути позади остались Красноярск, Новосибирск,

Кемерово и Омск, настрой у всех боевой, груз в порядке, все по плану. В это же время наш отдел ВЭД перечислил деньги для оплаты таможенных платежей, чтобы ускорить таможенные процедуры. Еще немного — и автомобиль достигнет Екатеринбурга.

Наверняка у вас возникает вопрос, почему конечная точка нашего маршрута именно в Екатеринбурге. Не Москва и даже не Иркутск, который мы проезжали ранее.

Дело в том, что это очень удобный город с точки зрения транспортной доступности, некий хаб, пересечение транспортных путей. Тут мы уверены в быстрой таможенной очистке (инфраструктура позволяет) и в оперативной отправке адресатам по всей России. Собственно, так оно и получилось. На седьмой день груз был на месте. Таможенные формальности проведены почти молниеносно за счет предварительно поданной декларации, груз выпущен в свободное обращение и отправлен мелкими партиями во все филиалы “ТРАСКО”.

Максим Игнатов, руководитель филиала “ТРАСКО” Екатеринбург: “Несмотря на то что доставка из Китая для нас не в новинку, проверка “на местах” никогда не бывает лишней.

За эти несколько дней нам удалось еще раз пройти весь путь и убедиться, что все работает отлично. Спасибо всем участникам и, конечно, зрителям, наблюдавшим за нашим семидневным путешествием!”

В МАНЬЧЖУРИЮ ПО ДЕЛУ

Конечно, для некоторых водителей-экспедиторов в компании рейсы до Маньчжурии — привычная рутина. Немного иная природа, хотя какая там природа — степь, да и только; две недели в пути и необычная еда по дороге. Однако у человека, впервые проделавшего этот путь, совершенно иные эмоции. Спешим расспросить **Артема**, менеджера транспортного отдела филиала в Екатеринбурге, о том, как прошла его поездка до Китая и обратно в составе дальнбойного экипажа.



— Артем, какие главные цели вы ставили перед собой в этой поездке?

— В нашем деле нужно видеть все моменты процесса движения, чтобы понимать, на каких этапах какие проблемы могут возникнуть, как их преодолеть и как сделать так, чтобы они (проблемы) больше не появились. По этой причине прежде всего хотелось увидеть, как водители переживают этот долгий рейс, работу консолидированного склада в Маньчжурии, переход через границу. Хотя были и технические моменты, которые меня интересовали: расход топлива, состояние дорог и дорожной инфраструктуры.

— Вы как-то готовились к путешествию? Все-таки столько дней в автомобиле для неподготовленного человека не самое простое испытание.

— На самом деле у меня был подобный опыт, хоть и не очень большой. Однажды я уже был в рейсе по маршруту Тверь — Финляндия — Тверь, два года назад, поэтому в общих чертах я представлял, что это такое. Но как таковой подготовки не было — за несколько лет непосредственного контакта с водителями уже понимаешь, что никаких отелей и ресторанной еды нет. Для простоты можете представить, что собираетесь в долгий поход, только ходить много не нужно. Сменной одежды побольше, средства

личной гигиены и зарядник для гаджетов.

— Как в целом прошла поездка? Что стало самым неожиданным, трудным и интересным?

— Интересным было абсолютно все: от самой дороги до местного населения. Неожиданным оказался сам город Маньчжурия. Там все население в той или иной мере ориентировано на торговлю и сферу обслуживания всего, что связано с грузами. Это либо гостиничный бизнес, торговля или кафе, либо логистика и ремонт подвижного состава. А самым тяжелым было долго сидеть на одном месте.

Конечно, не так просто поменять ритм жизни, но, с другой стороны, это отличный способ сбросить с себя повседневную рутину. Вставать нужно рано утром, за час успеваешь сделать целый список дел: осмотр машины, составление маршрута на день, водные процедуры, приготовление завтрака и небольшая зарядка. Затем движение до полудня, обед и снова движение до вечера.

В Маньчжурии водители питаются в кафе. В России напротив, стараются готовить сами.





Не стоит забывать о том, что наши грузовики Scania — это небольшой дом на колесах. В основном водители готовят самостоятельно; хорошие стоянки оборудованы горячим душем, иногда прачечной.

Интересна и сама дорога. От Омска до Новосибирска — степь с сильным боковым ветром, после Красноярска — лес, Байкал весь в горах, Забайкалье — в сопках.

Природа очень изменчива, но потрясающе красива. Всегда считал себя таким урбанистом, которому нужны лишь каменные джунгли, но отрицать величие природы после такого невозможно. По моим ощущениям, чем дальше от Москвы, тем люди проще и охотнее идут на контакт, предлагают помощь.

— Какие впечатления от таможенного пункта?

— Самое главное отличие от Европы — некруглосуточный режим работы, то есть у китайцев обычный рабочий день с 9.00 до 18.00, у русских — до 21.00. Если автомобиль по каким-то причинам не успел пройти, то остается на границе, а водитель едет в город (Забайкальск или Маньчжурию) в гостиницу, а утром возвращается в машину. Так что мы закладываем по одному дню на таможенные формальности в пункте перехода стороны.

На китайской стороне работают молодые солдаты-срочники, достаточно строгие и общаются в основном жестами. Просто без цели попасть в Китай на фуре нельзя — нужно, чтобы кто-то

вас встречал. Это может быть представитель грузополучателя, если едем грузеными, или грузоотправителя, если пустыми.

— Расскажите о работе склада консолидации. Насколько процессы отличаются от России?

— В целом схема принципиально не отличается. Из-за того что иностранный транспорт может заезжать только в Маньчжурию, до склада груз доезжает местными перевозчиками. Рассмотрим на примере сборной машины. Мы приезжаем на территорию склада, водителю выдается распечатанное задание на погрузку с указанием наименования получателя, количества мест, размеров, веса и условий штабелирования. Затем он идет непосредственно на склад, сверяет количество мест, маркировку и упаковку грузов. После этого дает указания грузчикам по размещению внутри кузова. Затаможивание грузов происходит на границе.

— Какие выводы вам удалось сделать или не удалось?

— Самое главное то, что я увидел маршрут целиком, ориентироваться во всяких мелочах стало проще. В транспортном отделе ты всегда должен быть авторитетом для водителя, а без практических знаний об их труде это невозможно.

P.S. Всего в рейсе Артем провел 20 дней. Маршрут, который был пройден за это время, составил 7000 км: Иркутск — Китай — Екатеринбург.

Источник фотографий: **личный архив Артема.**

ПРО КИТАЙ

Если вы только начинаете общение с азиатскими партнерами, то, вероятно, многие вещи могут показаться забавными, странными или даже пугающими. Чтобы “трудности перевода” не стали для вас проблемой, мы решили сделать этот цикл статей. А начнем с базовых правил, которые пригодятся вам при деловой переписке или первой встрече.

Вообще китайский этикет — один из самых древних на планете, поэтому полагать, что вы просто придете и скажете, что так не принято и обычно никто так не делает, как минимум наивно. Верность традициям — это то, что невероятно устойчиво в Китае и вряд ли можно это изменить, тем более словами чужака.

Несмотря на то, что китайские правила делового этикета не так заметны, как, например, японские, они очень формализованы. Но при этом проявляются не в сотнях поклонов, а в мелочах, ошибки в которых весьма чувствительны и могут иметь неприятные последствия.

Понять их не всегда возможно, по крайней мере обладателям европейского менталитета, выучить тоже будет сложно ввиду их многочисленности. Поэтому базовые вещи, из которых складывается основа поведения гостя в Поднебесной, можно сформулировать так:

- Постарайтесь не подавать виду, что вы чем-то удивлены или шокированы в поведении китайцев. В большинстве своем ваши партнеры стараются не замечать ваших “невежливых манер”, и поэтому требуют от вас того же.
- Не пытайтесь мимикрировать. Одежда в китайском стиле и “правильное” поведение в лучшем случае вызовут усмешку.
- Не стоит публично в присутствии азиатских партнеров обсуждать поведение других китайских коллег.
- Излишнее высокомерие не приветствуется ни в каком обществе, а уж тут особенно.

Но прежде чем мы перейдем к правилам первой встречи, вкратце поговорим об особенностях деловой переписки. Ведь именно с нее начинается ваше общение.

Очень часто многие жалуются, что получить от китайцев ответ на письмо — это почти тоже самое, что заставить дракона разговаривать. Действительно, так бывает.

Однако не спешите паниковать, подождите немного, отправьте запрос по факсу или перезвоните. Если все это не сработало, то проверьте свое послание еще раз.

Например, письмо с содержанием “Привет. Мы решили импортировать вашу продукцию и хотели бы получить прайс. А еще бесплатные образцы. Спасибо и пока” скорее всего будет попросту проигнорировано. К тому же его сочтут несодержательным и попросту фамильярным. Да, то, что нормально работает в Штатах и даже в Европе, тут воспринимается иначе.

Но на самом деле в том, чтобы написать письмо, нет ничего сложного. Обычные правила деловой переписки.

Тема письма, отображающая суть, правильные вводные конструкции в начале и в заключении (Dear и Best Regards), отсутствие слов, написанных “капсом”, и множества восклицательных или вопросительных знаков.

Постарайтесь ничего сразу не требовать, в том числе и много сложной информации. Почему так, расскажем немного позже, пока просто доверьтесь.

Стоит иметь в виду, что китайцы очень ценят связи, в первую очередь потому что не любят нервных потрясений (а смена делового партнера — это серьезное испытание). Если вам удастся наладить контакт, с большой долей вероятности сотрудничество будет долгим.

Моя знакомая недавно сопровождала в Казахстане делегацию китайцев. Дело как-то не сложилось, да и отношения тоже, поездка выдалась на редкость нервная и нескладная, казалось, что это последнее совместное мероприятие. Но нет. В следующую поездку руководители иностранной делегации потребовали (именно так, не попросили) в качестве сопровождающей именно мою знакомую, заявив, что не поедут, если будет кто-то другой.





В общем, если переписку вы освоили, самое время поговорить о том, как себя вести на первой встрече. Начнем с подготовки.

Как правило, в нас заложено, что приходить с пустыми руками невежливо. Но стоит помнить, что подарки для китайцев — тонкая и символичная по своей сути вещь, сотканная из сотен ограничений и традиций.

Простой пример: подарив спутнице партнера букет белых цветов, вы можете с вероятностью 99% “праздновать” провал сделки. И дело совсем не в том, что цветы не понравились или быстро завяли, просто белый в китайской культуре — траурный цвет, а совсем не светлый и чистый, как у нас!

Но вернемся к подаркам. Отправляясь на встречу, вам необходимо прежде всего хорошо подумать над тем, что и кому вы будете дарить. При этом стоит помнить, что на официальных приемах и встречах подарки нужно преподносить всем членам делегации, кроме технического персонала.

Сам же презент должен быть функциональным: предмет быта (ложки, самовар), расписанный в традиционном стиле, беспроектный вариант — национальный алкогольный напиток в красивой (это важно!) упаковке. Но помните: дарить вино нежелательно, а часы — ни в коем случае (это в Китае символ смерти).

При этом подарок может быть недорогим, но выглядеть должен богато. Для пущей уверенности можно завернуть его в красную бумагу или перевязать лентой соответствующего цвета.

Руководителю делегации подарок следует преподносить первому, и он должен заметно

отличаться по ценности. Остальным лучше одинаковые. Вручать подарки имеет смысл в конце первой встречи, на последующих этого делать не стоит.

В гостях же принято дарить традиционные засахаренные фрукты, их можно купить на месте, не утруждая себя сложными поисками.

И еще важный момент, о котором хотелось сказать в этот раз, — личное приветствие. В Китае принят поклон или легкое рукопожатие.

Но стоит помнить, что телесный контакт у китайцев не принят, поэтому никаких приобнять, поцеловать или крепко сжать двумя руками руку и потрясти по-свойски — всего этого допускать не стоит, не поймут.

Обмен визитками — тоже особый ритуал. Их необходимо подавать и принимать исключительно двумя руками и бережно убирать в специально отведенное место, желательно в визитницу — партнер должен понимать ценность контакта для вас и осознавать, что вы его бережно сохраните.

Впрочем, это справедливо скорее на официальных переговорах на высшем уровне, при обычных контактах ритуалов значительно меньше.

А в следующий раз мы поговорим о том, как не потерять лицо на первых переговорах и почему это так важно. Никуда не уходите и до следующей встречи!

Благодарим за помощь в подготовке материала менеджера отдела комплектных перевозок филиала “ТРАСКО” в Новосибирске и востоковеда по совместительству **Алену Семерникову**.

С ЛИЦОМ И БЕЗ ЛИЦА

Свежий анекдот: многие жалуются на то, что русский язык очень сложный. “Жи-ши”, “тсья-тсья” и еще много чего. Учить долго, проверять сложно — в общем, сплошная боль. Другое дело китайский. Пишете, допустим, фразу: “Уважаемые дамы и господа” — и случайно в одном иероглифе палочку не в ту сторону завернули. И что? И все! Вы написали: “В пятницу, наверное, приедут кальмары”.

К чему мы это? Перед вами новая серия нашего цикла “Востоковедение”, где в нескольких абзацах, на самом деле больше, рассказываем о тонкостях общения с азиатскими партнерами.



В прошлой “серии” мы рассказали об основах деловой переписки и первой встрече. Точнее, о самом начале протокольного мероприятия. А вот о том, как сделать так, чтобы оно не стало последним, поговорим сейчас.

В самом начале важно осознать и принять одно понятие, свойственное китайской культуре, — понятие “лица” (面子 — miànzǐ. Читается больше похоже на “миЭньцзы”) — одно из базовых в поведении китайцев.

По смыслу оно весьма схоже с русскими определениями репутации или доброго имени, но, что греха таить, в деловых кругах одной шестой части суши иногда можно поступиться “добрым именем”, открыть новое ООО и начать вести дела заново. Конечно, это упрощенный подход, но, думаем, вы все понимаете, о чем речь.

Так вот, в Китае это в принципе невозможно. “Лицо” настолько важно, что в желании его сохранить любой китаец будет предпринимать все мыслимые и немыслимые действия, которые могут граничить не только с основами европейского этикета, но и с административным, а иногда и уголовным кодексом.

Все дело, как это часто бывает, в воспитании. У нас принято, что ребенок с малых лет приучается к тому, что в случае провала он самостоятельно должен осознать свою вину, раскаяться в содеянном и желательно прилюдно признать свой промах. В Поднебесной все иначе. Его просто так не учат. А значит, что среднестатистическому китайцу никогда и ни за что не будет стыдно. Не потому что они такие бессердечные или хитрые, просто не принято испытывать стыд за собственные поступки. Более того, любой промах, о котором стало известно социуму, расценивается как провал и “потеря лица”. Воспитание предписывает избегать публичных фейлов. Общество должно быть уверено в твоей успешности и удачливости и никак иначе.

Из сказанного вытекает первое и главное правило. Никогда, ни при каких обстоятельствах, ни с кем вы не должны публично доказывать неправоту китайца. Будь он трижды неправ, вся партия товара ни к черту, отгрузки задерживаются, а покупатели в бешенстве, устраивать публичный разнос в лучших российских традициях 90-х не стоит. Потерять можно не только этого поставщика, но и рынок в целом.

Кстати, любимый способ молодого российского менеджмента вести коммуникации по почте с одним человеком, а в тупиковой ситуации (по мнению одной из сторон) поставить в копию все





руководство оппонента будет означать окончание сотрудничества со 100-процентной вероятностью.

Этот подход, кстати, работает и на бытовом уровне. На любую вашу “житейскую” просьбу окружающие откликнутся с неподдельным энтузиазмом, даже если понятия не имеют о том, как это реализовать.

То есть если на родине вы попросите кого-то сделать не свою работу, то, скорее всего, услышите: “не знаю”, “не мое дело”, “мне все равно”. И никогда вы не услышите ничего подобного там.

При этом китайцы действительно приложат максимум усилий, чтобы решить проблему (может быть, не сами, а постараются найти кого-то, кто может). Но не стоит возводить этот принцип в абсолют. Просить от горничной в гостинице консультацию насчет высокорисковых активов на фондовой бирже все-таки излишне.

Возвращаясь к переговорам. Весь процесс — череда отвлекающих и обходных маневров, изучение оппонентов и выявление сильных и слабых сторон.

В сети много рассказов о том, какие сложные китайцы в переговорах, как они просчитывают сценарии и играют на слабостях, но, будем откровенны, если вы готовы к переговорам, не плаваете в показателях собственного дела, четко знаете, что хотите, и при этом готовы работать

на результат, переговорный процесс не сильно отличается от традиционного бизнес-общения.

Так же, как и на обычных переговорах, не возбраняется пошутить для разрядки атмосферы. Единственное, опробуйте шутку на знакомом местном жителе или переводчике.

И помните, что ситуативный юмор китайцами не воспринимается. Если хотите расшевелить партнеров, выучите местную поговорку — само произношение, скорее всего, их позабавит. А ваши усилия в изучении не самого простого языка вызовут восхищение.

И да, если вы не уверены в значении китайских слов, лучше не используйте их. Ведь в Китае можно в шутку сравнить кого-то с обезьяной, но сравнение с собакой — серьезное оскорбление...

“Капли воды со временем точат в граните дыры” — так гласит китайская поговорка.

Упорство и терпение окупаются с течением времени. Если хотите строить свой бизнес с Китаем, попытайтесь понять людей, живущих там, и приложите усилия, чтобы они поняли вас.

И снова благодарим за помощь в подготовке материала менеджера отдела комплектных перевозок филиала “ТРАСКО” в Новосибирске и востоковеда по совместительству **Алену Семерникову**.

ВЫВЕЗТИ ИЗ КИТАЯ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ ГДЕ ПОСТАВИТЬ ЗАПЯТУЮ?

Как это часто бывает, после сложных переговоров за границей в последние часы перед отлетом мы стремимся — нет, не увидеть город и понять культуру — на шопинг! Безусловно, поездка без трофея из магазина с tax free зачастую не может быть расценена как успешная :) Да и как не поддастся соблазну купить побольше, когда вы в Китае? Несколько важных советов отважным шоперам в нашей статье.



Несмотря на то, что списки запрещенных к ввозу товаров размещены на всех тематических сайтах, а также официальном ресурсе Федеральной таможенной службы (раздел для физических лиц), ежегодно тысячи россиян пытаются их провезти в качестве сувениров.

Как следствие, в лучшем случае вынуждены оплачивать чудовищные (до 400 тыс. рублей) штрафы, в худшем — несут уголовную ответственность. Немалая цена за безделушку, согласитесь.

Есть безусловные правила, которые необходимо соблюдать при шопинге в любой стране, а в Поднебесной особенно, ведь соблазн взять и увезти все недорого весьма велик.

Отнеситесь с осторожностью к любым овощам-фруктам, растениям, ягодам и напиткам. Всегда можно попасть в период карантинных мероприятий и оставить все в ближайшем мусорном баке.

Особенно важно внимательно изучить лекарства, которые вы собираетесь ввезти на территорию Родины. В Китае немало средств, которые содержат запрещенные в России вещества, например, такие есть даже в популярных таблетках от мигрени...

Прежде чем вы дойдете до российской таможни, не забудьте, что есть и китайская. Главный список того, что необходимо декларировать при вывозе из Китая:

- наличные от 20 тыс. юаней, либо 5 тыс. долларов или их эквивалент в другой валюте;
- золото, серебро либо другие драгоценные металлы;
- предметы, представляющие культурную ценность;
- находящихся под угрозой исчезновения животных, растения и изделия из них;
- биоресурсы;
- радиопередатчики, радиоприемники, оборудование коммуникационной безопасности;
- продукцию, представляющую коммерческую ценность;
- любые другие товары, запрещенные или ограниченные к вывозу из Китая.

Среди запрещенных к вывозу предметов, как правило, все, что может быть расценено как важная коммерческая или политическая информация. Но с последней вы вряд ли дойдете до прохождения паспортного контроля...

Возвращаемся к нашим таможенникам. Мы не будем приводить полный список всего того, из-за чего можно заработать проблемы на границе, он действительно есть на сайте таможни и достаточно большой. Расскажем только о некоторых неочевидных вещах. Кроме “запрещенки” есть и условно допущенные для ввоза товары. То есть их можно ввозить, если у вас есть соответствующее разрешение органов государственного контроля. В этот перечень попали:

- шифровальные приборы, некоторые принтеры и карманные машины, в некоторых случаях сюда попадают мобильные телефоны, но о них ниже;
- радиоэлектронные и высокочастотные устройства гражданского значения (привет всем



радиолюбителям, моделистам-конструкторам и тем, кто невнимательно читает характеристики хоббийных раций);

- батареи и аккумуляторы. Спорный пункт, очень многие провозят литийонные Li-on аккумуляторы, но факт есть;
- а также пчелы, пиявки и шелковые черви с соответствующими ветеринарными документами. Вы же не собирались, да?

Но главный интерес, конечно, представляют следующие товары. Они совершенно запрещены к ввозу, и попытка протащить их через границу может быть чревата. Но ведь все равно пытаются! В первую очередь потому, что не в курсе проблемы.

Подделки брендов

Контрафакт запрещен даже международной конвенцией о пересылке, а в таможенном законодательстве есть параметр “сходство до степени смешения”. То есть если в вашем Abibas будет считываться известный бренд по айдентике логотипа — ждите проблем.

Устройства для негласного получения информации

Самый проблемный пункт, так как по нему известны случаи перехода административной ответственности в уголовную. К таким товарам могут относиться, на первый взгляд, совершенно безобидные вещи. Например, трекер для домашнего животного с функцией определения местоположения и односторонней связью попадает

в эту категорию как средство слежения и скрытого сбора информации.

Кроме того, все, что кажется одним, а на самом деле другое, — это проблема: ручка с камерой или любая скрытая камера, что-то снабженное микрофоном.

В общем, логика такая: если вы везете камеру, пусть и маленькую, но она выглядит как камера, с объективом и прочими технологическими изысками, вплоть до того, что даже ребенок опознает в этом предмете устройство записи, не проблема, каких бы малых размеров она ни было. Но если это чайник, а в нем камера, — это устройство слежения. Даже если на упаковке написано большими буквами “ЭТО ЧАЙНИК С КАМЕРОЙ!”

Устройства, не сертифицированные на российском рынке

Телефоны, планшеты, ноутбуки и все, что работает с Wi-Fi, формально может быть изъято, а владелец оштрафован на основании попытки ввоза устройства двойного назначения.

Да, современные смартфоны в Китае можно найти по весьма скромной стоимости, но риск заплатить очень высокую цену вряд ли стоит экономии.

Если после прочтения этого материала у вас остались вопросы относительно возможности провоза того или иного товара, рекомендуем не играть в рулетку, а сразу сделать запрос в ФТС. Так надежнее и практичнее.

ВЕЗЕМ ТОВАРЫ ИЗ КИТАЯ. КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НУЖНЫ?

Решили заняться внешнеэкономической деятельностью? Прекрасно! Чтобы заключить договор и импортировать товары, например, из Китая, вам понадобится ряд документов. В случае свободно импортируемых товаров нужны следующие.

Контракт

Должны быть прописаны:

- валюта договора;
- условия оплаты;
- условия поставки по Incoterms.

Прайс-лист

Он должен быть заверен Торгово-промышленной палатой (ТПП) или Министерством по внешнеэкономическому развитию Китая (МВР). Необходимы экземпляры на русском и английском языках.

Инвойс

Проверьте правильность написания названий и сверьте данные с контрактом.

«Трудности перевода» могут обернуться тем, что таможенные органы не выдадут товар. Необходим перевод документа на русский язык.

Упаковочный лист

Правила оформления те же, что и у инвойса.

Транспортные документы (авианакладная/ CMR/ коносамент/ железнодорожная накладная).

Транспортный документ, который содержит условия договора перевозки и выражает право собственности на указанный в нем товар.

Экспортная декларация

Ее перевод необходимо заверить в ТПП или МВР.

Необходим перевод документа на русский язык.

Кроме того, необходимы:

- техническая документация на товар на русском языке;
- сертификат соответствия и происхождения формы А;
- транспортный договор с указанием «до РФ» и «по РФ», а также счет с указанием стоимости перевозки «до границы Таможенного союза» и «по территории Таможенного союза»;
- копия паспорта сделки;
- SWIFT об оплате;
- прайс-лист (необходим перевод на русский язык).

ЗОНА ТАМОЖЕН

CUSTOMS C



ННОГО КОНТРОЛЯ

CONTROL ZONE

Также помните о том, что
если ввозимые товары требуют сертификации, нужен будет
сертификат/декларация соответствия или отказное письмо, которое подтверждает,
что на ввозимый товар сертификат/декларация не требуется.

ОСОБЕННОСТИ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ В ТАРЕ

Одним из нестандартных и ответственных видов перевозки является транспортировка жидких грузов в специальной таре. Например, в металлических бочках. Тут интересно все: и методы загрузки, и крепление, и даже способы хранения. Важно, что необходимо учитывать великое множество нюансов, от которых зависит не только рентабельность, но и безопасность перевозки. О некоторых особенностях доставки бочек рассказывает **Денис Котов**, руководитель департамента сборных грузов по России и СНГ.



“Ключевыми факторами перевозки являются качество фиксации и упаковки бочек в транспортном средстве, с одной стороны, и особенности рельефа и дорожного покрытия — с другой.

Езда по ухабистым дорогам и неровностям, неразумная фиксация и избыточные нагрузки при перемещении — главные причины повреждения тары и порчи груза. А в случае со сборным грузом — еще и повреждения соседних грузов. Поэтому мы уделяем особое внимание погрузочно-разгрузочным работам и упаковке.

Повысить безопасность при транспортировке можно путем размещения бочек на палетах. К тому же этот способ снижает количество манипуляций, выполняемых вручную, делает груз более устойчивым, сохраняет качество бочек и сокращает число повреждений, возникающих при перевозке, по сравнению с незакрепленными партиями. Однако количество бочек в партии будет меньше (примерно на 10%) по сравнению с незакрепленным грузом. Впрочем, о способах фиксации мы расскажем в отдельном материале.

Еще одним значимым моментом является направление доставки (внутрироссийская перевозка, по СНГ или международная). От этого зависит способ фиксации в контейнере или полуприцепе. Существует почти два десятка вариантов размещения бочки в кузове: так, возможная высота штабеля зависит от внутренней высоты трейлера и объема бочки (например, максимальная высота штабеля 250-литровых бочек — 2 яруса), высота полуприцепа — от конструктивных особенностей и требований к высоте грузовых автомобилей в разных странах.

У нас в России бочки выпускаются, маркируются и транспортируются в соответствии с ГОСТ 13950-91 “Бочки стальные сварные и закатные с гофрами на корпусе. Технические условия”.



ПЕРЕВОЗИМ ЖИДКОСТЬ

Несмотря на то что при транспортировке бочек можно использовать не только деревянные палеты, но и пластиковые, последние, если речь идет о перемещении 200-литровых бочек, популярности не снискали. Поэтому речь сегодня пойдет о деревянных.

Европейские перевозчики принимают во внимание рекомендации SEFA (Европейская ассоциация производителей стальных бочек), которая утвердила стандарт для палетизированной перевозки пустых и затаренных бочек.

Согласно этим правилам допустимая влажность палет может составлять не более 20% и должна достигаться путем сушки, при этом химическая обработка не допускается.

Для транспортировки пустой тары правила устанавливают использованием палеты типа CP3 с возможностью двухстороннего захвата, вес каждой палеты — 22 кг. Напротив, заполненные бочки необходимо размещать на палетах типа CP9 с возможностью четырехстороннего захвата — они признаны более устойчивыми. Их вес составляет 25 кг. При этом в России для перевозки бочек используют палеты этих типов не только с размерами 1140 x 1140 мм, но и двух других типов: 1000 x 1200 и 1200 x 1200 мм.

Как защитить пустую тару от повреждений и зафиксировать? Есть три способа.

1. Защитное покрытие (колпак). Нужно и разработано прежде всего для того, чтобы защитить тару при хранении на открытом воздухе. Такое покрытие легко транспортировать и утилизировать.

2. Обвязка. Эффективный способ фиксации партии из четырех бочек на палете. Следует использовать обвязочный материал в верхней части бочек.

3. Стрейч-пленка. Сразу стоит отметить, что не стоит использовать термоусадочную пленку по причине большого количества образующихся отходов. В общем, этот способ упаковки тоже позволяет стабилизировать партию бочек, при этом сначала оборачивается вокруг палеты, а потом вокруг бочек.

Другой важный вопрос: как хранить тару? Кажется, что ответ очевиден, ведь бочки предназначены для использования в вертикальном положении. Но



тут стоит отметить, что в некоторых странах (как правило, тропических) такой способ запрещен. Дело в том, что в воде, скапливающейся в верхней части, могут множиться москиты, что, в свою очередь, приводит к распространению малярии.

Во всех других случаях хранение допускается только в вертикальном положении.

Хранение в вертикальном положении допускается штабелями, причем максимальная высота не может превышать 4 ряда.

Хранение в горизонтальном положении осуществляется штабелями на ползьях или методом пирамидальной укладки.

Важно помнить, что металлические бочки не стоит хранить на цементном или гравийном полу, а пластиковые нужно беречь от солнечных лучей. Последние не рекомендуется хранить на открытом воздухе.

К тому же если бочки имеют потертости или признаки коррозии, то их следует прокладывать фанерой или другим материалом во избежание появления из-за трения трещин и, как следствие, протечки и разлива.

АККУМУЛЯТОРНЫЕ БАТАРЕИ. ОПАСНЫЕ И НЕ ОЧЕНЬ

Совершенно фантастические по трагичности истории о том, как на очередном таможенном досмотре у добропорядочного гражданина изъяли несколько аккумуляторных батарей в разных формфакторах, не только не перестают появляться с завидной периодичностью, но и порождают опасения: а можно ли в принципе перевозить этот тип груза? Развеем сомнения.

Есть мнение, что в любом случае аккумуляторные батареи относятся к категории опасных грузов, и перевозка автомобильным, как, впрочем, и любым другим транспортом требует особого подхода.

Это не совсем так. При соблюдении определенных условий этот тип груза не считается опасным!

Позанудствуем.

Согласно требованиям специального положения 598 главы 3.3 ДОПОГ аккумуляторы не являются опасным грузом, если...

В случае новых батарей:

- способ крепления препятствует их скольжению, падению или повреждению;
- груз снабжен захватными приспособлениями. Исключение — штабелирование на специальных поддонах;
- батареи защищены от короткого замыкания, и на их поверхности нет следов повреждения или неисправности.

В случае отработавших аккумуляторных батарей:

- корпус батареи без повреждений и следов неисправности;
- они так же, как в предыдущей категории, закреплены или защищены поддоном;
- батареи защищены от короткого замыкания.

Если все эти условия без исключений выполняются, аккумуляторные батареи

считаются неопасным грузом. При этом стоит учитывать, что в подразделе 11.3.6 ДОПОГ указано, что упрощенные требования применимы к грузам весом до 1 тонны.

Максимальные значения указаны в таблице пункта 11.3.6.3 ДОПОГ для опасных грузов с номерами ООН 2794, 2795, 2800, 3028.

Резюмируем: если ваш груз отвечает всем перечисленным выше условиям и в массе брутто не превышает 1000 кг, это неопасный груз.

Однако и тут есть нюансы.

В обязательном порядке сохраняются требования касательно оформления транспортных документов и накладной, в которой в обязательном порядке указаны номер ООН опасного груза, надлежащее отгрузочное наименование и номер образца знака опасности (например, UN 2794, БАТАРЕИ ЖИДКОСТНЫЕ КИСЛОТНЫЕ, 8), маркировки упаковок номером ООН и знаками опасности.

При этом согласно специальному положению 295 главы 3.3 ДОПОГ не требуется наносить маркировку и знаки на каждую батарею в отдельности, если соответствующая маркировка и знак нанесены на поддон.

В заключение можно сказать, что перевозка аккумуляторных батарей не является для наших специалистов чем-то неординарным, мы можем как перевезти, так и доупаковать груз.

В нашей практике есть перевозка АКБ не только автомобильным транспортом, но и железнодорожным и даже авиационным. Впрочем, последнее — тема для отдельного материала.



МЕСТО ВСТРЕЧИ ГРУЗОВ

“Ваш груз на складе консолидации, ожидает доставки” — уверены, если вы хоть раз отправляли сборный груз, то слышали эту фразу. Сразу после нее хочется задать множество вопросов: а как долго он там будет? почему еще не отправили? и что это за место-то такое, в конце концов? Сейчас все расскажем.



Зачем нужен?

Склад консолидации — отправная точка и важнейшее звено для постоянной перевозки сборных грузов. Чтобы понять, насколько он важен, а точнее, важна правильная его организация, расположение и уровень сервиса, напомним главные принципы транспортировки сборных грузов.

В одной машине находится груз нескольких грузоотправителей, проще говоря, вы платите только за то количество места, которое занимает ваш товар. Очевидно, что все остальное место в полуприцепе должно быть чем-то заполнено, иначе само мероприятие не имеет коммерческого смысла ни для перевозчика, ни для отправителя груза.

Иногда для того, чтобы укомплектовать автомобиль полностью, необходимо некоторое время для сбора всех грузов. А где хранить товар во время ожидания? В машине, конечно, нерентабельно, да и накладно, как ни крути.

Для этого у крупных транспортных компаний предусмотрен собственный склад (у перевозчиков поменьше — арендованное место на таком складе), куда попадает любой сборный груз перед тем, как отправиться к грузополучателю. Доставляется он сюда либо силами самого грузоотправителя, либо сотрудниками компании-перевозчика. Однако хранение в ожидании отправки — это важная, но не единственная функция склада консолидации, есть и другие.

Оказавшись тут, груз в обязательном порядке должен пройти ряд процедур: доупаковку, сортировку, тарирование (взвешивание), оформление необходимых документов. Только после этого собранные партии грузов отправляются в одном направлении на транспортном средстве. В обратном направлении эта схема тоже работает: после прибытия груза в страну назначения именно тут он ожидает таможенной очистки и отправки «до двери».

Как устроен?

Число операций, которые совершаются в ходе формирования партии сборного груза, немалое, поэтому и требования к складу консолидации достаточно высокие.

Во-первых, он должен быть достаточно надежным с точки зрения охраны, ведь ценность товаров, которые на него попадают, бывает немалой, и обеспечить сохранность — обязанность транспортной компании.

Во-вторых, тут должна быть достаточно четкая и, главное, безупречно работающая система сортировки и учета, чтобы ни один груз не затерялся и попал именно в ту машину, в которую должен. Не только по направлению отправки, но и времени.





Кроме того, каждый склад должен быть обеспечен необходимым оборудованием, которое позволит точно определить габариты, массу и другие важные для формирования ставки параметры груза.

Не менее важно, чтобы в наличии было необходимое техническое обеспечение, позволяющее перемещать груз по территории склада и осуществлять оперативную погрузку/ разгрузку.

Ну и совсем техническая деталь: склад должен быть удобно расположен с точки зрения транспортной доступности. В идеале у транспортной компании должна быть развитая сеть складов, расположенная в соответствии с главными транспортными маршрутами.

Что нас ждет?

Сегодня большинство складов консолидации организованы по стеллажному принципу, и тут, вероятно, в ближайшем будущем ничего не изменится, но это не значит, что работа по совершенствованию процессов, происходящих внутри, не ведется. Спектр возможностей для автоматизации достаточно большой: учет единиц

товара и их географического расположения на складе, сокращение человеческого фактора в этой системе путем передачи части функций автоматическим системам, учет операций персонала и в целом сбор аналитических данных по использованию ресурсов склада с целью дальнейшей оптимизации.

На рынке немало компаний, предлагающих умопомрачительные решения, позволяющие минимизировать участие человеческого персонала в процессе — от “умных” систем учета до роботизированных платформ, доставляющих груз до и от места хранения.

Однако стоит помнить, что внедрение роботизированных схем и оптимизация человеческого труда — это не волшебная таблетка, которая может решить все проблемы. По признанию экспертов, интеграция автоматизации в неотлаженную систему взаимодействия с другими отделами предприятия только добавит хаоса, а вовсе не решит все проблемы. Эффективный склад — это по-прежнему хорошо отлаженные бизнес-процессы, менеджмент, персонал и только потом высокие технологии, а для клиента — вовремя полученный товар без каких-либо сложностей и нареканий.

С ТЕХНИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

Вместе с началом полноценной эксплуатации нового поколения магистрального тягача Scania S 500 NA мы начали проект “Проверяем Россией”. Первые месяцы работы нового автомобиля на линии закончились, на одометре 25 000 км, и нам есть что рассказать! Эмоции от работы за рулем ищите по соответствующему тегу #NEXTGENSCANIARU, а сегодня поделится впечатлениями главный инженер “ТРАСКО” **Владимир Жук**.

— Владимир, начнем с ожиданий. В чем главные сложности перехода на новый тип автомобиля в парке, на ваш взгляд?

— Никаких особых сложностей я не вижу, так как мы ежегодно сталкиваемся с новыми моделями, с усовершенствованиями компании Scania, поэтому процесс для нас вполне штатный. Да, автомобиль новый, но мы его изучили, осмотрели и сейчас проходим нормальный процесс испытаний. Ко всему прочему наши водители прошли курс обучения, который провели специалисты “Скания-Русь”.

— Вам уже удалось ознакомиться с конструкцией машины? Где, на ваш взгляд, самые слабые места в автомобиле и откуда ждать проблем?

— Очень много конструктивных изменений, что понятно — новое поколение, и, как мне кажется, все эти изменения к лучшему. На первый взгляд, особенно слабых мест нет. Точнее, на этом этапе эксплуатации рано говорить о каких-то явно провальных решениях. Безусловно, как и любой новый продукт, этот автомобиль вызывает много вопросов, в том числе и у водителей, непосредственно эксплуатирующих машину. Мы работаем над этим. Объясняем, вникаем в суть проблемы.

— Самое большое опасение — топливо. Был случай, когда водителю было сложно найти AdBlue на заправках в Подмоскowie, и автомобиль, скажем так, был сильно против эксплуатации без этой жидкости. У вас есть опасения на этот счет?

— На самом деле пока нет. Что прошлое поколение, что новое должны работать с “мочевинной”. В случае отсутствия этого компонента программа управления мотором ограничивает скорость до 25 км/ч — это требование законодательства, но всегда есть некоторый запас времени до

включения этого режима, чтобы успеть залить реагент или ликвидировать неисправность.

— И все-таки насколько сложнее стал автомобиль?

— Безусловно, сложнее. Электроники больше, управление электронное стало сложнее. Что, с одной стороны, конечно, помогает водителю, с другой, безусловно, усложняет процесс обслуживания. То есть дистанционный ремонт силами водителя будет более ограниченным. Однако мы будем видеть и контролировать работу систем автомобиля, так как, как и в случае предыдущего поколения, система мониторинга автопарка Scania Fleet Management полностью интегрирована в тягач и дает нам исчерпывающую информацию о состоянии и положении машины, а также позволяет программировать, записываться на обслуживание и искать ближайшие СТО.

— Во время передачи автомобиля в Петербурге представители компании “Скания-Русь” говорили о том, что все запчасти и расходные материалы для нового поколения уже есть у дилеров. Удалось проверить эту информацию?

— По запчастям никаких проблем нет. В наличии у дилеров все есть. Межсервисный интервал, к слову, будет тот же — 60 000 км. Консервативный шаг. Но мы понимаем, что это надежность и безопасность, которые стоят этого!

— С учетом того, что автомобиль на заводской гарантии и совсем новый, предполагаются какие-то действия при выпуске машины на линию, специфическое обслуживание?

— Мы обучили водителей на дилерской территории, и это было самой большой частью подготовки. Ведь поведение машины на дороге, экономичность и многое другое зависит в основном от умения водителя



управлять автомобилем. Ничего другого, на наш взгляд, не требуется. Машина готова к работе, что первые месяцы и доказывают.

— Ваше резюме после первых месяцев эксплуатации? Что уже понятно сейчас?

— По сравнению с другими машинами интересен вопрос двигателя. Другая турбина, другая топливная система, абсолютно новая, — все это влияет на работу мотора. Расход у машины при большей мощности такой же, как и у машин, которые у нас в парке. Удобство управления для водителя больше. Обгоны проще и легче.

Грузы стандартные, никаких специфичных нагрузок в виде сверхтяжелых или негабаритных для этого автомобиля не предполагается.

Подвеска мягче, и это хорошо для грузов и комфорта водителя. Российская зима не заставит себя ждать.

Мы готовы к сезону и ждем, как поведет себя автомобиль в таких непростых условиях эксплуатации.

— Владимир, спасибо! С интересом будем следить за развитием событий.

ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО

Какие профессии в скором времени будут не нужны? На эту тему, кажется, только самый ленивый ньюсмейкер не высказался в очередном опусе о том, как роботизация, шагающая по планете, уничтожает миллионы рабочих мест.

Под раздачу попали почти все — от водителей чего бы то ни было до журналистов и художников. Спешим вас обрадовать: при написании этой заметки ни один робот не был использован. Прочтите хотя бы из уважения к старому доброму человеческому труду.

Как несложно догадаться, логистическая сфера тоже не обделена жадой автоматизации и роботизации. Мы уже не раз об этом писали, но сегодня решили сосредоточиться на одной технологии, а именно беспилотном транспорте.

По сути, областей активного внедрения несколько: автомобильный транспорт, железнодорожный, воздушный. Постойте, это же основные виды транспорта! Да, верно, и в каждом из них найдется место небольшому, но очень умному роботу. Впрочем, и человеку тоже достанется. Итак, обо всем по порядку.

Начнем с самого романтического — авиатранспорта. Управлять тяжелыми воздушными судами, вероятно, в ближайшее время по-прежнему будут высококвалифицированные, хоть и не лишенные человеческих желаний, пилоты ввиду сложности алгоритмов и высокой ответственности за ошибку. Как ни крути, мир пока не готов доверить машине управление тоннами железа и топлива в нескольких километрах над землей, хотя и максимально автоматизирует процесс.

Большие самолеты, например тот же Boeing 777, обслуживаются в полуавтоматическом режиме с высоты в несколько сотен метров, но два пилота по-прежнему обладают полной властью в кабине. А вот полеты на короткие расстояния (до 15 км) на низких высотах уже активно осваиваются техникой с искусственным интеллектом. Даже отечественный банк испытал доставку капсулы с деньгами — вполне удачно. Что уж говорить про западные транспортные холдинги и интернет-гиганты. Они вовсю работают над внедрением беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) в свою логистическую систему. Впрочем, чтобы понять уровень развития, достаточно

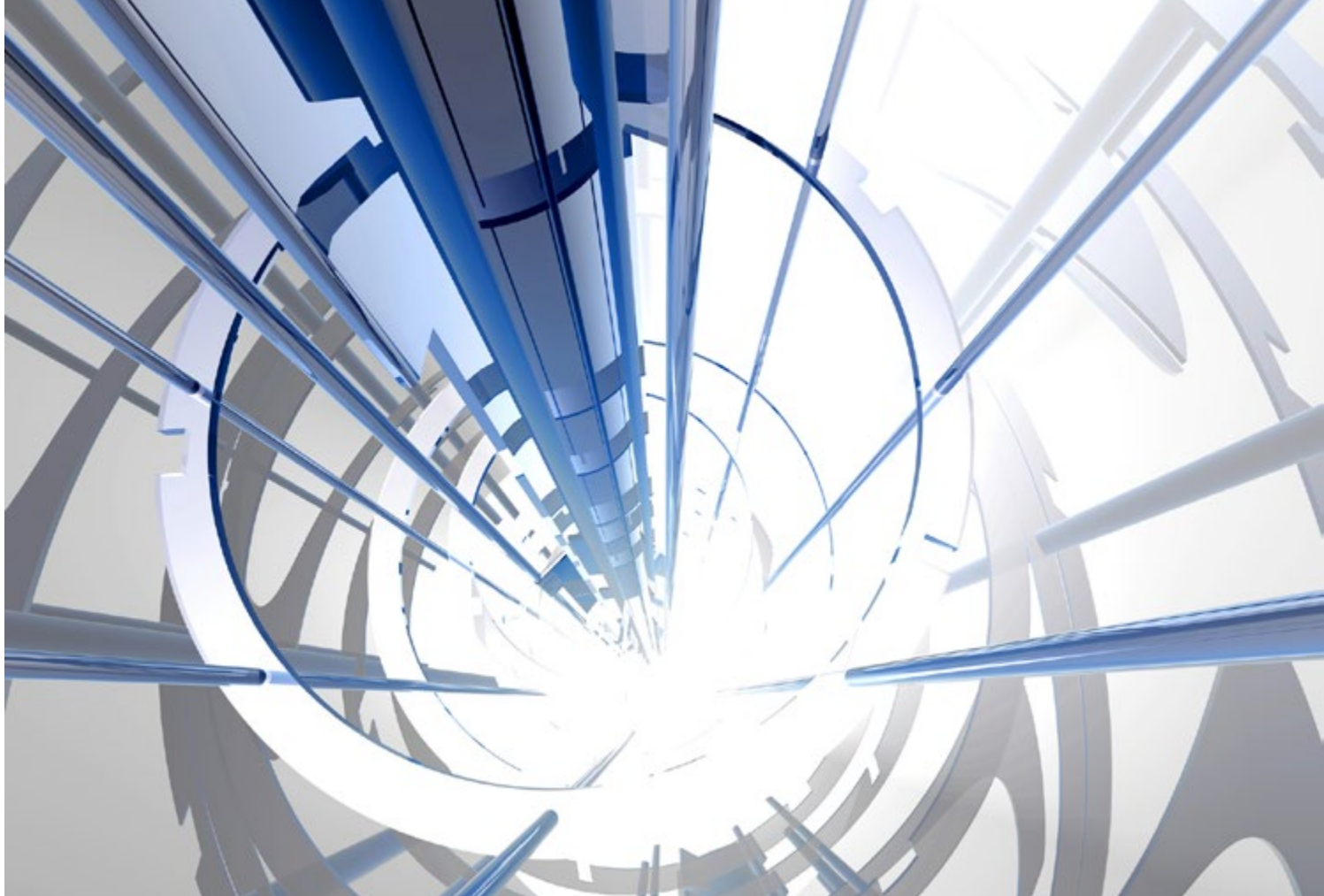
посмотреть на хоббийные летательные аппараты стоимостью всего 1000 евро: они уже в состоянии держаться в воздухе около 30 минут и преодолевать расстояние 7 км в автономном режиме. Прямо из коробки. Нужно просто купить, зарядить батарею и почувствовать себя оператором БПЛА.

Изменят ли эти технологии рынок? Вероятно, да, так как упростят доставку мелких грузов до двери клиента. Но не в ближайшем будущем.

Дрон срабатывает при потере связи с оператором, и приземляется (или выполняет другой набор действий) в автоматическом режиме. И еще момент: промышленные дроны не игрушки, их вес достигает до 30 кг. И потеря такого аппарата — это не только дорого, но и опасно для окружающих.

Впрочем, кроме технических проблем есть и законодательные. На сегодня ни одно государство на планете точно не определилось, что делать с рынком летающих дронов. Как регистрировать, управлять и контролировать аппараты? Кто-то продвинулся в этом процессе больше, кто-то меньше, но факт в том, что законодательная база еще слишком сырая для массового внедрения этих систем. Возможно ли решить эту проблему быстро? Сомнительно, ведь систему управления и контроля за полетами БПЛА нужно увязать с существующими транспортными потоками, и это при том, что количество летательных аппаратов с внешним управлением растет в геометрической прогрессии ввиду их низкой стоимости.

Но вернемся на землю. Тут все, с одной стороны, проще: в крайнем случае беспилотник можно остановить (этой возможности лишен воздушный транспорт — его остановить и отремонтировать сложнее). С другой стороны, на земных дорогах и больше информации для обработки. Другие машины, люди, животные, строения. Но и тут эксперты возлагают большие надежды на беспилотные системы. Длительность и монотонность поездок, зарплаты водителей, успешный (условно, конечно) опыт внедрения автопилотов в сегменте легковых авто — все



это может сделать беспилотные грузовики востребованными, сходятся во мнении коллеги.

Даже производители грузовиков заодно. В рамках недавнего European Truck Platooning Challenge тягачи компаний DAFT-RUCKS, Daimler Trucks, Iveco, MAN Truck & Bus, Scania и Volvo проехали по Европе, преодолев больше 2000 км в режиме автоматической колонны. Это когда вся вереница ориентируется на первый грузовик, следуя за ним с минимальной дистанцией. Все прошло удачно и без происшествий. А по ту сторону Атлантики, в США, компания Otto продемонстрировала собственные возможности по внедрению технологий управления без водителя. Тягач, которым управлял компьютер, проехал 200 км с первым коммерческим рейсом, доставив 50 тыс. банок пенного напитка из одного города в другой.

Даже Камский автомобильный завод объявил о создании беспилотника на основе своего бестселлера. Разве это все не удивительно? Конечно, но обратите внимание на небольшую деталь — речь идет о беспилотной поездке в рамках магистралей, по дорогам с отличным покрытием, в хорошую погоду. Все остальное время тяжелая машина управляется водителем, который выводит ее на шоссе,

паркует у склада и т. д. То есть речь идет об оптимизации процесса. Например, с развитием технологии во время движения по шоссе водитель может отдыхать, тем самым снижая простои транспорта.

Железнодорожный транспорт тоже не остается в стороне. Тихо и спокойно на некоторых участках отечественных дорог вводятся автоматические перегоны, где машинист наблюдает за происходящим, особо не вмешиваясь в процесс. Про автоматизированные склады и транспортные биржи мы рассказывали немного раньше.

Какой вывод? Все это говорит лишь о том, что если вы читаете эту статью в коворкинге, допивая свой утренний смузи, в руках у вас спиннер, рядом с партой — вейкборд, в наушниках — группа “Грибы”, то задуматься о том, что вы будете делать дальше в жизни, безусловно, стоит. Шутка. Об этом стоит думать, даже если вы понятия не имеете, что за предметы мы перечисляли выше.

Если серьезно, то как бы консервативно это ни звучало, миру по-прежнему нужны профессионалы, и не очень важно, что они делают — хорошо управляют многотонным грузовиком, выстраивают логистические цепочки или финансовые потоки, — главное, чтобы дело делалось качественно и с любовью.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

ТРАНСПОРТНЫЙ ОТДЕЛ

Собственный парк из 350 автопоездов — это не только огромные пробеги, сотни тонн топлива, документы. Это хозяйство, которое кто-то должен эксплуатировать, обслуживать, покупать и продавать, в конце концов. Как обеспечить бесперебойную работу транспортного отдела? Поговорим с руководителем проектов развития в центральном офисе **Александром Пятибратом**.



— Здравствуйте, Александр. Давайте начнем с задач. Что главное в вашей работе?

— Задача у нас, в общем-то одна, и сформулировать ее просто: нам необходимо обеспечивать непрерывное движение транспорта, который выполняет заказы наших клиентов. Усилия отдела продаж, менеджеров, которые занимаются контролем выполнения заказов, должны быть направлены на что угодно, но только не на решение проблем, связанных с нарушением графика доставки из-за отсутствия каких-нибудь документов у водителя или неисправности машины. И мы все здесь только для этого. И то, что мы делаем, можно разделить на четыре основных направления деятельности: это обеспечение транспорта и водителей всеми необходимыми документами для выполнения перевозок, работа по контролю затратной части рейсов, эксплуатация и ремонт техники и работа с кадрами — водительским составом.

— Тут, вероятно, необходимо небольшое уточнение. Документы на машину, документы водителей — на первый взгляд, тут нет ничего особенного: паспорт, права, свидетельство о регистрации. Что-то еще?

— Да, еще немного. Количество необходимых для выполнения обычного международного рейса документов на тягач, полуприцеп и

водителя составляет порядка 30 наименований, и отсутствие или несоответствие текущим требованиям любого из них может привести к остановке движения, хорошо если при этом обойдется без значительного штрафа.

Кроме того, автомобиль постоянно движется и, пересекая границы, перемещается из одного правового поля в другое, с другими требованиями. И при этом еще возможны изменения в законодательстве каждой страны, которые необходимо отслеживать. Из-за различной природы возникновения документов, разных сроков действия, мест продления и получения не так-то просто построить защищенную от человеческого фактора систему контроля, однако, я считаю, что нам это удалось. Но планов по усовершенствованию и повышению надежности этой части нашей работы хватит еще на год минимум.

— А что вы имели в виду под “работой с затратами”?

— Для начала скажу, что количество статей прямых затрат при международной перевозке может достигать 20 и даже больше. И по каждому пункту необходимо постоянно вести мониторинг, сравнивать цены поставщиков, оперативно реагировать на малейшие изменения рынка.

При больших объемах перевозок, как в нашей компании, отсутствие пристального внимания к любым мелочам было бы непозволительной роскошью. К примеру, заправки. Топливное задание для водителей постоянно меняется, и при выборе оптимальной схемы выбираются не просто поставщики — расчеты ведутся исходя из цен на конкретных заправках на маршрутах. При этом качество топлива также контролируется, регулярно проводятся экспертизы, и сигналы от службы эксплуатации об изменениях статистики по ремонтам топливных систем автомобилей также принимаются во внимание. Кстати, тем, кто занимается ремонтом и эксплуатацией машин, приходится сложнее всего. Нужен широкий спектр инженерных знаний и большой опыт, он у нас есть.



Многолетняя практика эксплуатации выражена в большом количестве выверенных регламентов на сроки службы узлов и агрегатов автомобилей, при отклонениях от этих сроков проводится работа по анализу причин и вырабатываются соответствующие корректирующие действия. Все поставщики запчастей и эксплуатационных жидкостей находятся под постоянным контролем, каждый автомобиль имеет свою историю технических обслуживаний и ремонтов.

Отдельно нужно отметить то, что все водители проходят подготовку по устройству машин, проведению доступных вне сервисных зон ремонтных работ, основам диагностики неисправностей и в обязательном порядке сдают экзамен у руководителя службы эксплуатации. Как результат, наши клиенты не знают, что такое срывы сроков доставки грузов из-за того, что автомобиль сломался. Но если вдруг что-то случилось и водитель не в курсе, что делать, инженер в офисе, задав ему несколько вопросов по телефону, определит причину неисправности и примет необходимые меры. И это работает всегда, круглосуточно и без выходных.

— Очевидно, что подготовка водительского состава — тоже серьезная статья затрат трудовых ресурсов.

— Да, кроме непосредственно самой профессиональной подготовки необходимо понимать, как управлять таким большим коллективом, в котором более 500 человек. Тем более есть своя специфика. Представьте, вы руководите достаточно большим коллективом, все сидят в офисе и прилежно трудятся. Но в один момент вдруг с завтрашнего дня всем разрешили

работать дистанционно и офис можно больше не посещать. Контроля не то чтобы не станет совсем, но для многих удаленность руководителей и самой работы станет сильным “расслабляющим” фактором. Совершенно точно, что дальнейшее существование бизнеса без значительных усилий по изменению процессов при этом будет под вопросом.

Возвращаясь к нашей теме, получается, что нам приходится иметь дело с большим количеством удаленно работающих сотрудников, которые ежедневно сталкиваются с самыми суровыми реалиями жизни. Отсюда возникает специфика, игнорировать которую никак нельзя.

Настроения в водительском сообществе необходимо чувствовать. Неприятие большинством чего-либо (каких-либо изменений или, наоборот, отсутствия необходимых изменений в работе) обходится очень дорого. Отношение к технике, общение с клиентами на загрузках и выгрузках, количество ДТП — наличие неразрешенных проблем сказывается на всем этом, и лучше заранее находить решения, чем потом пытаться изменить отношение к работе озлобленного коллектива. Нужно очень осторожно относиться не только к каким-либо нововведениям, но и к способам их внедрения.

Где-то бывает достаточно обычного разового информирования, а где-то необходимых результатов приходится добиваться очень долго, объясняя чуть ли не каждому лично причины перемен.

— Спасибо за содержательную беседу, Александр.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Очевидно, что новая реальность — это не только социальные сети, телефоны без кнопок и генетически модифицированные продукты. Высокие технологии проникают во все сферы нашей жизни, и логистика совсем не исключение. Будущее этого рынка сложно представить без инноваций и технологий. Вспомните, 10 лет назад, чтобы организовать перевозку и составить маршрут, нужно было запастись терпением, обложиться бумажными картами и оборвать телефон (иногда в прямом смысле), чтобы добыть информацию. Сейчас в 90% случаев достаточно Google Maps, несколько строчек в мессенджере и капли терпения. Конечно, иногда полезно обрывать телефоны и добывать информацию из первых рук, да и некоторые до сих пор запрягают лошадь и уверены, что объявления в бесплатных газетах читают... И вот вопрос: какие технологии окажут наибольшее влияние на рынок логистических услуг? Мы воспользовались исследованием компании EFT (мировой лидер в области бизнес-аналитики транспорта, логистики и поставок) и сделали собственные предположения на эту тему. Выводы ниже. По мнению экспертов рынка, именно эти три технологии окажут существенное влияние на логистический сектор в развитых экономиках мира.

3D-ПЕЧАТЬ

На первый взгляд, связь неочевидна. Как производство по технологии 3D-печати может влиять на логистику? Развитие этой технологии, ее доступность (сейчас самый простой 3D-принтер стоит 300 USD) позволяет наладить производство простых деталей децентрализованно. То есть больше нет необходимости отправлять простейшие детали на другой конец планеты. Их можно сделать здесь и сейчас! Так же как и нет необходимости хранить их на складах “про запас”. Многие уверены, что дальнейшее развитие 3D-печати существенно изменит логистические потоки в мире, переориентируя работу транспортных компаний на доставку других, более уникальных вещей и аппаратов, производство которых по-прежнему будет уникальным для конкретного региона.



АВТОНОМНЫЙ И БЕСПИЛОТНЫЙ ТРАНСПОРТ

Пока к беспилотникам много вопросов, и очевидно, что время их активного внедрения сегодня зависит не столько от совершенства технологии, сколько от развития инфраструктуры. Проще говоря, мир оказался не готов к аппаратам, перемещающимся под контролем внешнего оператора, но он, мир, быстро адаптируется. Прогресс гигантский. Несколько лет назад беспилотными летательными аппаратами могли похвастаться разве что вооруженные силы сверхдержав, а сейчас коптер можно увидеть в руках школьника! А про беспилотные автомобили совсем недавно говорили лишь совершеннейшие оптимисты и мечтатели, но технологически это уже реальность. Большинство производителей гражданских автомобилей внедрили в серийные машины технологию адаптивного круиз-контроля — еще не беспилотник, но уже зависит от человека меньше. Как было сказано выше, дальнейшее развитие темы тормозится отсутствием правового поля для использования роботизированных аппаратов на дорогах общего пользования и неподготовленностью этих самых дорог.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ (IOT)

Технология взаимодействия машин между собой и с внешней средой, которая была обозначена еще в 1999 году, сейчас становится все более востребованной. На рынке появляются M2M-решения (Machine to Machine)! В логистике интернет вещей позволит поддерживать связь между

площадками и контролировать процессы, производительность, энергетические затраты и отслеживать запасы ресурсов и материалов. Кроме того, технологии интернета вещей помогут контролировать безопасность и эффективность труда... живых организмов, как бы странно это ни звучало!

Что еще изменится в логистике в ближайшее время на локальном уровне? Несколько драйверов вашему вниманию.

- **Роботизированные склады.**
Безусловно, речь идет не о полностью автоматизированном предприятии, но то, что внедрение новейших технологий будет происходить более агрессивно, — факт. Один из вариантов — технологии дополненной реальности, при помощи которой персонал склада будет получать и обрабатывать больше информации за меньшее время с минимумом ошибок.
- **Размывание границ между логистикой и информационно-техническими услугами.**
Развитие автоматизированных сервисов по выбору перевозчика, может, и не получилось взрывным, но работа в этом направлении идет, а эксперты сходятся во мнении, что рано или поздно получит достойную реализацию.
- **Вариативность способов доставки.**
Сегодня более 30 % логистических компаний готовы предложить своим клиентам 5 и более способов доставки, в то время как в 2008 году насчитывалось не более 16 % предприятий, готовых предложить потребителю такое разнообразие.

По информации globaltrademag.com



ЛОГИСТИКА НА АУТСОРСЕ

Рынок транспортных услуг стремительно развивается, меняется как парк транспортных средств, так и логистические схемы. Сегодня все говорят о логистике третьего поколения — так называемой 3PL-логистике. Но что это такое? Термин 3PL (Third Party Logistics) в дословном переводе означает “логистика третьей стороны”.

Терминология

Но прежде чем поговорить об особенностях логистики третьего поколения, разберемся с терминами.

Итак, есть три уровня (поколения) логистики: 1PL — термин, характеризующий логистические цепочки, при которых предприятие-производитель все операции по хранению и транспортировке собственной продукции выполняет без привлечения подрядчиков, своими силами.

2PL — грузовладелец привлекает исполнителей для выполнения транспортировки, хранения или иных услуг (например, пользуется услугами таможенного брокера), но при этом логистические схемы по-прежнему выстраиваются на предприятии грузовладельца. Привлекаются только точечные подрядчики, зачастую не связанные между собой. И наконец, 3PL-логистика. Грузовладелец полностью отдает весь спектр логистических услуг сторонней компании. Как правило, у такой компании есть собственные автопарки, склады, таможенные брокеры. По сути, грузовладельцу необходимо только поставить задачу и указать место забора груза. Дальнейшая логистическая работа полностью является зоной ответственности сторонней компании.

3PL-логистика — это выгодно?

Сейчас можно с уверенностью сказать, что да. Внедрение логистических схем третьего поколения поможет предприятию использовать ресурсы более эффективно: нет необходимости тратиться на организацию и развитие складской инфраструктуры, транспортного парка, содержать 2PL-операторов, которые



разрабатывают логистические схемы с привлечением подрядчиков в разных компаниях, а это не только экономия средств, но и уменьшение рисков перевозки. Ведь чем больше не связанных исполнителей, тем больше вероятность сбоя на каком-нибудь этапе. Работу единственного подрядчика всегда проще контролировать. Проще говоря, 3PL-оператор для компании-грузодержателя — это логистический отдел, работающий удаленно и при этом высвобождающий внутри компании огромные ресурсы, которые можно потратить на развитие основных направлений бизнеса, производство и маркетинг.

Операторы 3PL-логистики

Чаще всего компании, оказывающие услуги логистики третьего поколения, создаются на базе крупных транспортных компаний или операторов складских комплексов. Главное — отделять предприятия, мимикрирующие под 3PL-операторов, но на самом деле не обладающие необходимыми компетенциями в логистике, от серьезных игроков рынка. 3PL-оператор, чтобы осуществлять весь комплекс услуг на уровне, должен обладать собственными или арендованными на долгосрочной основе складами для хранения различных групп товаров, собственным парком техники, развитой филиальной сетью. При этом обладать компетенциями в сопутствующих операциях (таможенное оформление и пр.).

А что же дальше?

Следующий этап — четвертое поколение. Компании — операторы 4PL смогут брать на себя функции служб снабжения, закупок, контроля и реализации товара с углубленным анализом. По сути, таким компаниям будут переданы функции стратегического управления продажами и консалтинг. Производитель при этом будет сконцентрирован на самом главном — производственном процессе!

ИТОГО

Благодарим за помощь в подготовке выпуска коллег и партнеров.

Самые свежие материалы вы найдете у нас на сайте в разделе “Блог”.

Оформите подписку, чтобы не пропустить ничего важного.

Подписывайтесь на официальные страницы:

Facebook @ trasko.transport.company

VK @ trasko.transport.company

Instagram @ trasko.ru



ользование возможно исключительно с письменного разрешения.