

Perpetuum Mobile



Корпоративное издание компании СТА ЛОГИСТИК

февраль-июль 2010

Мультимодальные перевозки
Реалии рынка

Попутчики
**Страховых
дел мастера**

Тайм-аут
**Open
Space**



Таможенный союз. Куда ветер дует?

СОДЕРЖАНИЕ



ОРИЕНТИРЫ

Куда ветер дует?

Таможенный союз:
ожидания и перспективы
для международных
перевозок

8

DRIVE NEWS.....	4
ОПЫТНЫМ ПУТЕМ	
Реалии рынка мультимодальных перевозок	6
МИССИЯ ВЫПОЛНИМА	
Управление знаниями и компетенциями в сфере логистики	13
МИССИЯ ВЫПОЛНИМА	
Время перемен	14
ПОПУТЧИКИ / СТРАХОВЫХ ДЕЛ МАСТЕРА	
V&V Insurance	
«Самое важное — равные условия»	16
РОСНО	
«Мы стремимся к еще большей операционной эффективности»	18
ЕСТЬ ВАРИАНТЫ	
Не делай сам?	20
ДОРОЖНЫЕ ЗАМЕТКИ	
Станки, логистика и космос	22
СРЕДА ОБИТАНИЯ	
Окно в Европу	24
ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ	
Занимательное роуд-муви	26
ТАЙМ-АУТ	
«Open Space» договорились с тишиной	28

Уважаемый читатель!

Говорят, что «слово — это уже поступок». Вот и мы решились на поступок (выпуск корпоративного журнала), и верим, что это правильный путь. Наша компания занимает открытую позицию по отношению ко всем деловым партнерам. Мы делимся информацией, знаниями и технологиями, считая это частью нашей работы. Слово этого издания из-за небольшого тиража и географии распространения, конечно же, не совершит отраслевую революцию, но окажется услышанным самыми важными и уважаемыми нами людьми — нашими актуальными и будущими партнерами. Спасибо Вам.

Сергей Капустин
Директор по развитию СТА Логистик



Секрет успеха состоит в готовности использовать благоприятные возможности, когда они появятся

Бенджамин Дизраэли



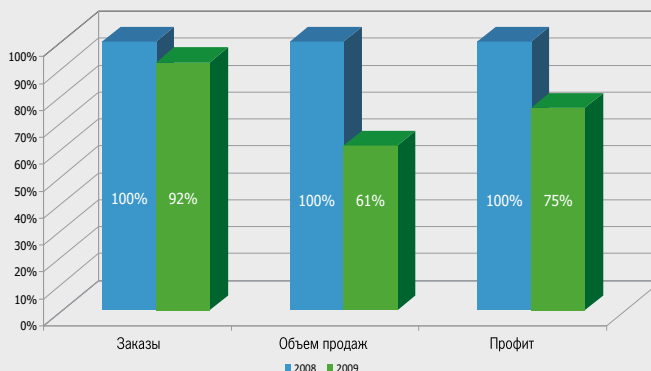
По нашим планам 2010 год будет для нас годом благоприятных возможностей. Начало стабилизации мирового рынка, а также опыт, приобретенный за время работы в непростой ситуации 2009 года, станут прочной основой для роста компании. Основной стратегической целью нашего дальнейшего развития является усовершенствование технологий оказания логистических услуг. Мы хотим быть компанией мирового уровня, что означает использование передовых и современных технологий. Достаточно непростая задача, на реализацию которой требуется огромная энергия и значительные ресурсы. Тем не менее, основным ресурсом мы обладаем, это, конечно же, человеческий ресурс, т.е. сотрудники и наши партнеры, что дает нам уверенность в достижении поставленных целей.

Татьяна Билан
Директор СТА Логистик / Минск

Итоги деятельности СТА Логистик за 2009 год

Прямым следствием экономической рецессии в 2009 году стало падение спроса на весь комплекс транспортно-логистических услуг. Поэтому 2009 год был, безусловно, сложным годом для всех логистических компаний, в том числе и для группы компаний СТА Логистик.

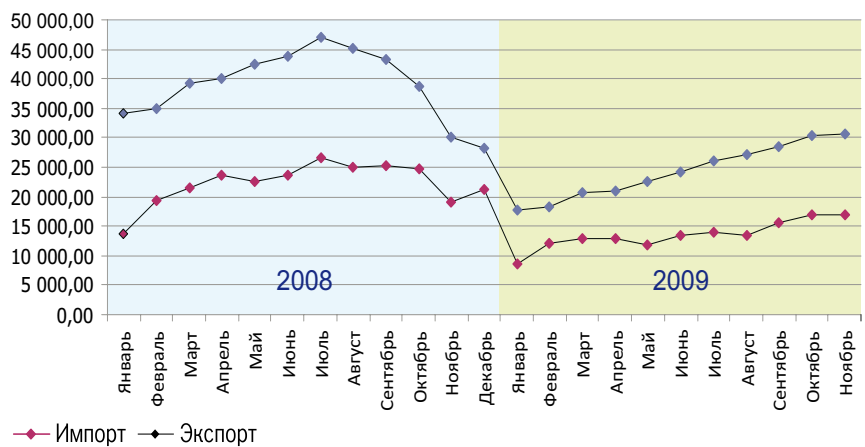
Тем не менее, необходимость адаптироваться к новым реалиям и моментально реагировать на стремительные изменения рынка, научила учитывать даже самые незначительные нюансы при постановке задач и планировании дальнейшего развития. Именно навыки постановки реалистичных задач и их решения помогли СТА Логистик не только закончить год с прибылью, но и позволили инвестировать в развитие компании, обучение персонала и внедрение новых технологий.



Сопоставление основных финансовых показателей СТА Логистик за 2008-2009гг.

Внешняя торговля Российской Федерации

Падение объемов внешней торговли Российской Федерации достигло своего пика в январе 2009 года, остановившись на уровне 55% по отношению к январю 2008 года



Экономическое развитие России в 2009 году происходило под влиянием мирового финансового кризиса. Резкое ухудшение внешнеэкономических условий, падение экспорта, отток капитала и приостановка банковского кредитования привели к значительному сокращению инвестиционной активности и спаду в промышленности в первом полугодии. Тем не менее, к середине 2009 года экономический спад в России приостановился. С июня наблюдается ежемесячный рост ВВП. В целом за 2009 год ВВП снизился по первой оценке Росстата на 7,9%.

Экспорт товаров в долларовом выражении сократился на 35,7% и составил \$303,3 млрд.

Сокращение экспорта было обусловлено снижением цен на сырьевые товары в начале года, так как сокращение экспортных физических поставок составило только 3,5%. Начиная с апреля, темпы роста стоимостных объемов экспорта имели положительное значение, что вызвано в основном восстановлением роста цен на нефть (с \$43,5 за баррель в I квартале до \$74,1 за баррель — в IV квартале).

Импорт товаров снизился в долларовом выражении по сравнению с 2008 годом на 34% и составил \$192,7 млрд. Практически полностью сокращение стоимостных объемов импорта было связано со снижением физических объемов закупок, которые снизились

на 34,4%. Основное сокращение импорта также пришлось на начало года. Устойчивый рост наблюдался с июня 2009 года в основном в результате более быстрого восстановления стоимости рубля, а также увеличения спроса на запасы.

В меньшей степени, чем инвестиции и промышленное производство, кризис затронул конечное потребление домашних хозяйств. По итогам года снижение оборота розничной торговли составило 5,5% к уровню 2008 года.

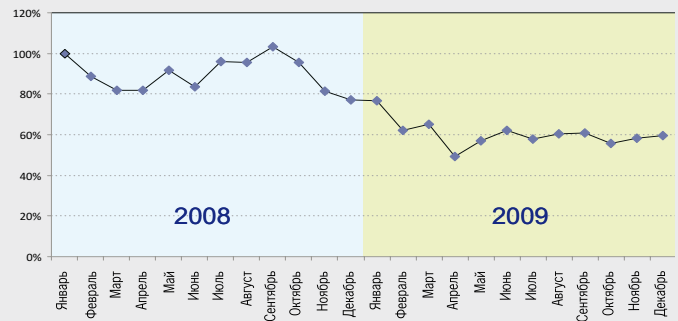
Важно отметить, что рекордное падение спроса привело к рекордно низкой инфляции. В 2009 году рост потребительских цен составил 8,8% — это абсолютный рекорд в новейшей истории России.

По мнению Всемирного банка, в 2009 году российская экономика продемонстрировала самую серьезную рецессию с советских времен, а снижение ВВП в 2009 году перекрыло кризисный 1998 год, когда ВВП России понизился на 5,3%.

В целом прогнозы на 2010 год достаточно оптимистичные. Рост ВВП в 2010 году составит 4-5,5%, прогнозируют рост промышленного производства на 5-6%. Таким образом, докризисный уровень достигнут не будет, соответственно, одной из ключевых характеристик роста останется эффект низкой базы прошедшего года. Также ожидается активизация розничного кредитования, что позитивно отразится на потребительском спросе.

Несмотря на значительное падение рынка, количество заказов в 2009 году ГК СТА Логистик удалось сохранить на уровне 92% по сравнению с 2008 годом. Достичь высокого показателя по заказам помогла, прежде всего, активная маркетинговая деятельность. Однако снижение товарооборота мирового рынка повысило конкуренцию среди транспортных и экспедиционных компаний, что повлекло за собой понижение фрахтовых ставок. Поэтому, несмотря на сохранение высокого уровня заказов, падение объема продаж в 2009 году было более ощутимым. В сложившейся ситуации, чтобы не допустить резкого снижения профита, нужно было не только бороться за новые заказы, но и снижать внутренние издержки. Оптимизация внутренних бизнес-процессов позволило СТА Логистик сохранить свой профит в 2009 году на уровне 75% по сравнению с 2008 годом.

Следует отметить, что с учетом сложившейся экономической ситуации, 2009 год был для ГК СТА Логистик в целом удачным. Компания за-

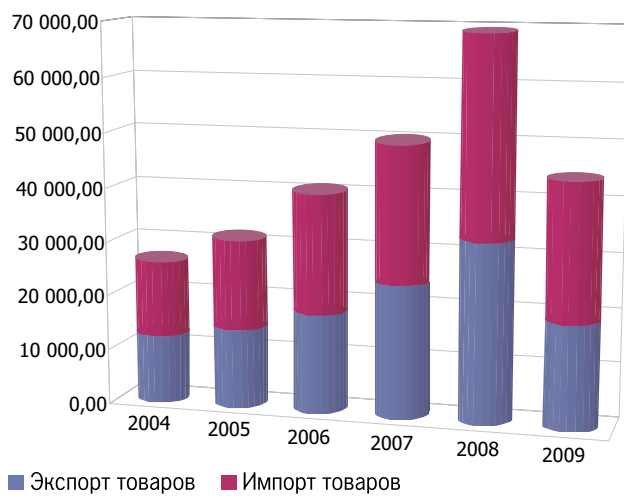


Динамика средних ставок фрахта по оценке СТА Логистик за 2008-2009гг.

кончила год с прибылью и планирует значительно улучшить финансовые показатели в 2010 году при прогнозируемом росте рынка и фрахтовых ставок и сохранении объема заказов хотя бы на уровне 2009 года.

Внешняя торговля Республики Беларусь

Падение объемов внешней торговли товарами за январь-ноябрь 2009 года составило 34,2% по отношению к аналогичному периоду 2008 года



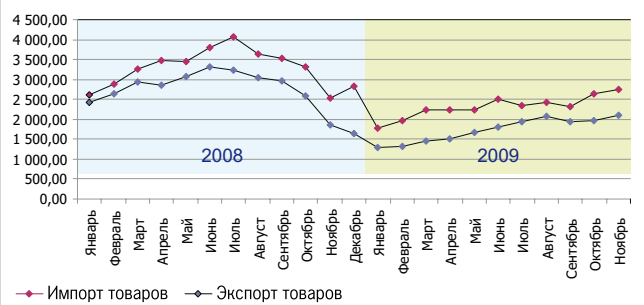
Прошедший год стал очень сложным для белорусской экономики и ее участников. По данным Национального банка Республики Беларусь объем внешней торговли товарами за январь-ноябрь 2009 года упал на 34,2% по отношению к аналогичному периоду 2008 года. Тем самым вернув объемы внешней торговли товарами Республики Беларусь на уровень 2007 года. В 2009 году возникли трудности с реализацией белорусских то-

варов, спрос на которые упал. Больше всего пострадал промышленный сектор. Рынок грузовых автомобилей сократился на 83%, объемы продажи тракторов сократились на 40%, а калийных удобрений — на 38%. В целом же в стране объемы экспорта товаров упали на 38,6%. Несмотря на значительное падение спроса на белорусские товары на внешних рынках, промышленные предприятия Беларуси не снижали темпов

производства, вследствие чего произошло затоваривание складов. Согласно официальной статистике, на 1 августа объем складских запасов к среднемесячному объему производства в Беларуси составил около 90%, снизившись за один месяц всего на 6%. Падение экспорта далеко не единственная проблема, с которой столкнулись белорусские компании. Сузился рынок потребления импортной продукции в Беларуси. В стоимостном объеме импорт за январь-ноябрь 2009 года упал на 30,5% по отношению к аналогичному периоду 2008 года. Это связано было с тем, что

компании начали сокращать объемы закупок из-за ужесточения кредитной политики банков, падения спроса на их продукцию и снижения платежеспособности клиентов. В целом, многое в Беларуси происходило так, как и во всем мире, ведь Беларусь очень сильно зависит от ситуации на рынках соседних стран. Падение объемов импорта и экспорта в Республике Беларусь началось в июле 2008 года, достигло своего пика в январе 2009 года. С февраля 2009 года наблюдается постепенный рост показателей, как в денежном, так и в абсолютном выражении.

Пик падения объемов внешней торговли товарами в Республике Беларусь наблюдается в январе 2009 года, после чего объемы постепенно начали расти



Реалии рынка мультимодальных перевозок

ТЕКСТ: Олег Подбжецкий, Иван Гончаров



После сложного 2009 года, в 2010 год компании многих отраслей экономики и сферы международных грузоперевозок, смотрят с большим оптимизмом. Неудивительно: объем мировой торговли сократился в 2009 году более чем на 10% — это самый серьезный спад со времен Великой депрессии 1930-х годов. Но сегодня многие аналитики сходятся в одном — положение медленно, но неуклонно улучшается. По прогнозам выход на прежние объемы произойдет уже к середине следующего года. Проблемы есть, но они решаемы. И этому есть отличные примеры.

Международные перевозки — версия 2009-2010

Международные перевозки — в некотором роде барометр международной товарной торговли, так как то, что продается, как правило, перевозится. Мультимодальные (контейнерные) перевозки обеспечивают большую часть трансатлантической и межконтинентальной торговли, а также помогают оптимизировать транспортные расходы на любом маршруте, где есть необходимость, либо возможность использовать более двух видов транспорта. Контейнеризация груза ускоряет его доставку, делает ее безопаснее и сокращает связанные с ней затраты. Объем мирового контейнерного оборота измеряется сотнями миллионов TEU (Twenty-foot Equivalent Unit, эквивалент 20-футового контейнера): на сайте одного из контейнерных перевозчиков отмечено, что в любой момент времени с их помощью перевозится до 3% мирового ВВП. Неудивительно, что такой огромный рынок, в буквальном смысле, — лакмусовая бумажка международной торговли, сразу же отображающая все заметные изменения.



Несмотря на то, что в 2009 году ни одна из 25 крупнейших мировых компаний в сфере контейнерных перевозок не смогла завершить с прибылью, прогнозы ведущих аналитиков отчасти уже не так мрачны

Удар, который рынку международных перевозок пришлось держать в 2009 году, оказался значительно сильнее за счет во многом удачного для индустрии в целом 2008 года: на фоне стремительного роста заказывались новые суда, расширялся контейнерный парк, инвестировались средства в порты и терминалы, в расчете ввести эти активы в эксплуатацию в 2009 году. Тем хуже пришлось участникам рынка: часть судов оказались невостребованными и были просто поставлены на якорь, посыпались расторжения контрактов и связанные с этим издержки, что в итоге привело уже в первом полугодии 2009 года к огромным убыткам. Так, один из крупнейших перевозчиков — французская линия CMA-CGM — за этот период потеряла около 515 млн долларов.

И неудивительно, ведь, в течение первого полугодия контейнерные перевозчики, работающие на направлении Юго-Восточная Азия – Северная Европа, при растущих издержках не повышали уровень фрахтов и возили зачастую в убыток, стремясь сохранить свою долю рынка и перехватить грузопоток конкурентов. Кроме того, банки стали гораздо менее расточительны в части предоставления долгосрочных кредитов, а органы исполнительной власти ЕС усугубили процесс, усилив давление в области антимонопольного регулирования, ограничивая возможности создания пулов и установления ценовых соглашений между контейнерными линиями.

Далее, сокращение количества судов на рейсах и снижение скорости судов для экономии топлива неизбежно привело к увеличению транзитного времени и, начиная с августа–сентября 2009 года, к задержкам на стадии отправки. Причем такая ситуация сохраняется до сих пор.

Итог подобного дисбаланса: стремительный рост тарифов и, как следствие, широкие возможности для спекуляций, вплоть до существования на рынке разных цен на одни и те же услуги. Суть раскрывается только потом, когда оказывается, что по выгодной цене невозможно получить место на судне в предполагаемые сроки. Зачастую при котировке низкой цены скрывались очевидные недостатки линии и ее сервиса в части, например, ориентировочного транзитного времени в пути. Учитывая, что тарифы стали меняться по два и более раз в месяц, не всегда оговаривалась конечная дата действия ставки.

В январе–феврале 2010 года продолжается рост ставок на морские перевозки. Причем по прогнозам компании СТА Логистик эта тенденция сохранится на протяжении всего первого полугодия.

Решение — открытость и лояльность

В сложившихся условиях многие компании стараются найти выход из положения, максимально персонализируя свою деятельность и предоставляя клиентам полную информацию о развитии ситуации на самом контейнерном рынке, предлагая услуги, предварительно учитывая стоимость и сроки доставки, доступность оборудования, наличие мест на судах и прочие факторы.

«На сегодняшний день, оценивая реалии рынка морских перевозок, мы заранее информируем клиентов нашей компании о том, что существуют, как минимум, две опции. Первая предполагает работу по среднерыночным фрахтам, при которой на получение места на судне уходит до 2–3 недель с момента готовности груза, при этом саму морскую линию приходится выбирать исходя из наличия тех самых мест, а не, к примеру, среднего транзитного времени. Следует еще учитывать, что линии порой принимают заказов больше, чем имеют возможности забрать, а также иногда отменяют заход судна в тот или иной порт, в связи с тем, что оно было заполнено до предела в предыдущих портах. Вторая опция предполагает использование повышенного тарифа, по которому морская линия предлагает нам, а мы клиенту получить место на судне в течение одной недели, то есть в ускоренном режиме, что годом ранее считалось нормой. Эта ситуация особенно обострилась перед празднованием Нового года в странах Юго-Восточной Азии, особенно Китае. Начиная со второй половины марта, тем не менее, клиенты смогут дышать свободнее: доступных мест на судах станет больше», — отмечает руководитель департамента мультимодальных перевозок СТА Логистик Иван Гончаров.

Исходя из реалий рынка мультимодальных перевозок, сложно приходится и логистическим компаниям, и компаниям-заказчикам. С трудностями при отправке грузов столкнулась и компания «АльфаЛидер».

«За два года работы с компанией СТА Логистик, часть из которых, по понятным причинам, были отнюдь не самыми спокойными за все время деятельности «АльфаЛидер», у меня остались только положительные впечатления, — говорит генеральный директор ООО «АльфаЛидер» Игорь Хоменко. — С удовольствием отмечу просто безграничное терпение сотрудников этой компании, всегда вежливых, обходительных и на профессиональном уровне решающих сложные задачи. Главное, что мы, как заказчик, в любой ситуации, будь то изменение цен, проблемы с контрагентами и т.п., были полностью проинформированы о текущем положении дел, что позволяло нам оперативно реагировать на изменения. В этом, по моему, и состоит главная заслуга СТА Логистик, компании, которая ведет работу с любым клиентом максимально открыто и терпеливо».

/ PERPETUUM MOBILE



Куда ветер дует?

ТЕКСТ: Юлия Хадневич

Таможенный союз: ожидания и перспективы для международных перевозок

С 1 января 2010 года начал действовать Таможенный союз между Россией, Беларусью и Казахстаном. Но белорусские представители транспортно-логистической отрасли даже спустя месяц теряются в догадках: в каких же условиях им придется работать? Ведь пока игрокам рынка из законодательных актов представлен только Таможенный кодекс. Ни одного документа после него не было. Проходившее в конце января заседание Комиссии Таможенного союза, в рамках которого планировалось обсудить вопросы о проектах других документов, относящихся к договорно-правовой базе, порядке зачисления и распределения ввозных таможенных и иных пошлин, налогов и сборов и др., — закрыли для прессы...

Расширение горизонтов и укрупнение бизнеса — к этому сходились все белорусские эксперты. Иначе сюда придут крупные игроки из числа международных перевозчиков ... и поглотят всех



С какими трудностями столкнется большинство субъектов хозяйствования? Какие новые возможности появятся у представителей транспортно-логистической отрасли? Стоит ли ожидать увеличения квот на доставку грузов в Россию для белорусских транспортных средств, и как в целом будет складываться ситуация в отрасли? Попытаемся разобраться...

Увеличение товарооборота: ожидания белорусов могут не оправдаться

К такому выводу склоняется большинство опрошенных экспертов. Внешние экспортные потоки в первые полгода-год, скорее всего, останутся без изменений. А вот потоки импорта могут стать меньше. Ввиду того, что фактически происходит возврат к системе Советского Союза, некоторые эксперты даже рекомендуют «взять в руки сборники по логисти-

ке, объемам транспортировок времен Советского Союза и почитать, чтобы что-то понять». Положение Беларуси в данной ситуации будет не слишком обнадеживающим. Крупные заводы по сборке телевизоров, холодильников, стиральных машин и проч., пользующиеся большим спросом (за счет населения России, Беларуси и Казахстана) и защищенные от конкурентов более высокими таможенными пошлинами, располагаются в России. Отсечение высокими таможенными пошлинами ряда импортных позиций, таких как, скажем, автомобили (т.е. стимулирование внутриэкономического оборота, из которого в свое время исходили сторонники Европейского союза), — возможно лишь в перспективе. Не слишком способствуют увеличению товарооборота и последствия кризиса, приведшие к существенной санации рынка, в ходе которой многим белорусским компаниям вовсе пришлось закрыть бизнес... В результате июль-август-сентябрь для белорусских бизнесменов, по мнению Леонида Заико (политолога, аналитика, руководителя Республиканского общественного объединения «Стратегия»), будут месяцами «экономической разведки» и «постепенного осознания того, от чего придется отказаться». «В частности, Беларуси придется отказаться от целого ряда видов производств, — делится своим мнением аналитик. — И это будет происходить достаточно быстро: определенные сигналы подаются уже сейчас. Дело в том, что любой таможенный союз основан на том, что закрывается часть национальных производств».

«Вырезание» из внешних потоков ряда продуктов питания, замыкание рынка потребительских товаров, стремительное уменьшение покупательской способности населения также не способствует росту товарооборота и, как следствие, увеличению грузопотоков. Красноречи-

вый пример: уже сейчас в дистрибьюторском бизнесе многие компании начинают «делить» бизнесы. «Причем делят таким образом, что одна компания становится владельцем контракта либо брэнда, а вторая будет оказывать логистические услуги, — рассказывает Дмитрий Черноморец, генеральный директор международной консалтинговой компании, специализирующейся на логистике Apply Logistic. — Это делается потому, что если Таможенный союз откроет границы полностью для всех игроков, включая российских, то велик шанс, что самые «вкусные» контракты белорусские дистрибьюторы потеряют. Все, что им останется — либо вовсе уйти из этого бизнеса, либо начать оказывать услуги российским дистрибьюторам по внутренней белорусской дистрибуции. То же может произойти и, например, с грузовладельцами. Велика вероятность, что российские компании начнут поглощать белорусские. Поэтому вполне возможно, что многие перевозчики вместо небольших белорусских компаний в качестве клиентов получают либо филиалы больших российских компаний, либо будут работать непосредственно с головными офисами российских компаний».

Впрочем, определенные выгоды у Беларуси с введением Таможенного союза все-таки есть, ведь кратчайшие пути между Россией, Казахстаном и Евросоюзом проходят именно через синеокую. Следовательно, логично предположить, что следующие по этим потокам грузы будут растамаживаться на белорусской территории. «Единственное — в Таможенном союзе не должно быть исключений ни по одной из товарных групп, — добавляет Михаил Ковалев, декан экономического факультета БГУ. — Товар, пересекший границу Беларуси, должен беспрепятственно следовать до Находки и Алма-Аты. Но пока,

к сожалению, главные вопросы по Союзу не решены. Продекларировано, что грузы, следующие по всей общей границе будут растамаживаться по единому таможенному тарифу, который уже вступил в силу, по единым таможенным правилам и процедурам. Но пока даже декларации на разных границах — разные. Главное — не выработана формула раздела или, как выразился Владимир Путин, «порядок расщепления» суммы общих собранных таможенных пошлин между тремя участниками Союза. Одним из возможных подходов мог бы быть следующий: пошлины, собранные на территориальной границе Беларуси, получает бюджет Беларуси. Те, что собраны на границе Казахстана, получает Казахстан. То же — с Россией. Границы сложились исторически, остаются неизменными, поэтому такая формула была бы справедливой».

Кроме того, продолжает Михаил Михайлович, если бы все грузы, следующие через белорусскую границу, будь то Россия или Казахстан, растамаживались в Бресте, Гродно или на другом участке белорусской границы, это поспособствовало бы возникновению логистических складов, в которых осуществлялось бы временное хранение грузов, где находились бы концентраты этих грузов. Далее бы логистические компании комплектовали из разных грузов комплектные фуры, и эти фуры следовали бы по всей территории Таможенного союза. Такой вариант, безусловно, был бы выгоден и Беларуси, и другим участникам СНГ. На территории Беларуси можно было бы организовать частичную переработку грузов и т. д. «Думаю, в любом случае такие логистические цепи станут более интенсивными, если будут полностью ликвидированы проверка и контроль на белорусско-российской и российско-казахской границе», — подытоживает специалист.

Будущее логистического бизнеса: вопросов больше, чем ответов

Пока белорусские представители транспортно-логистической отрасли работают без изменений. Процедуры таможенного

оформления, которые ранее осуществлялись при перевозках в сторону России, Казахстана, остались прежними. Поэтому делать какие-либо выводы относительно будущего белорусской логистической отрасли пока рано. «Мы не знаем, каким будет законодательство. Все, что видели, — Таможенный кодекс. При этом никаких комментариев по работе с этим кодексом у нас также нет. Да, мы предполагаем, что какие-то неудобства будут, но что и как... Мне кажется, что до 1 июля вообще нет смысла задавать какие-либо вопросы», — считает Елена Ильина, генеральный директор Ассоциации международных автомобильных экспедиторов «БАМЭ». Конечно, строить догадки и предположения в такой ситуации — бессмысленно, но определенные размышления у экономических

Очевидно, что белорусский бизнес ждёт непростые времена адаптации и досогласования национальных интересов стран-участниц, полной неопределенности и ситуации постоянно меняющегося законодательства

аналитиков и игроков логистического бизнеса о том, чего следует ожидать, все-таки есть.

Одним из самых насущных вопросов для перевозчиков является кватирование разрешений на проезд по территории РФ для белорусских транспортных средств при выполнении перевозок грузов из третьих государств. Каких же следует ожидать изменений в этом вопросе? «Когда подписывают документы, то слабо затрагивают вопрос квот, — размышляет Михаил Ковалев. — Декларируется, что в дальнейшем в рамках единого экономического пространства страны попробуют снимать ограничения. В таком случае это действительно был бы настоящий Таможенный союз. Но, как мы видим на примере Европы, надежд на это очень мало. В Европе уже не только единый Таможенный союз, но и единая валюта и проч., но там, где идет жесткая конкуренция, неминуемо

возникают квоты, разрешения и т. д. Учитывая, что наши государства произошли из одной страны — Советского Союза, мы нуждаемся друг в друге политически, возможно, надо бы добиваться, чтобы товары на территории Таможенного союза имели единые стандарты качества и беспрепятственно продавались на территории всего Союза. Но путь предстоит довольно долгий, на мой взгляд. Кроме того, важно понять: если в Таможенном союзе не будет одинаковых цен на энергоносители, то Беларусь очень сильно пострадает. Казахстан и Россия имеют собственные нефть и газ, и если они там будут дешевыми, а в Беларуси — дорогими, то конкурентоспособность отечественных товаров будет существенно ниже. Тогда не наши товары пойдут на их рынки, а их товары — на наши».

Аналогичного мнения придерживается и Дмитрий Черноморец, и рассматривает возможные последствия. «Очевидно, что перевозки будут, но вопрос в том, кто будет клиентом? Исходя из того, что изначально декларируется — т.е. полная свобода иностранных игроков на белорусском рынке — скорее всего к нам активно начнут приходить российские игроки. Основными клиентами транспортных компаний начнут становиться именно россияне. В результате рано или поздно Таможенный союз начнет убивать белорусский бизнес. Потому что белорусский бизнес — это большое количество маленьких компаний, которые не обладают капиталом, соизмеримым с капиталом российских акул бизнеса».

Перспектива переноса таможенной границы на внешнюю границу Союза, по мнению специалиста, также оставляет немного возможностей для субъектов



хозяйствования Беларуси. «Новые возможности появятся, разве что у белорусского государства. Все мы знаем такую организацию как Государственный таможенный комитет, который учредил «Белтаможсервис». Если бы государство не переводило весь объем работ на «Белтаможсервис», то зарабатывать было бы можно. Но сегодня государство пытается монополизировать все таможенные услуги именно на своем государственном операторе. И не факт, что если произойдет вынос таможни, он произойдет именно через Беларусь. Перевозчики будут сами выбирать, каким маршрутом ехать. Вполне возможно, что в Россию они захотят заехать через Украину. Очевидно, что поедут там, где это проще. Единственный вариант, который я вижу, — это выход на внешние рынки. Мы уже приняли шаги по дивер-

сификации рисков: в конце ноября вышли на российский рынок и в качестве клиента получили такую компанию как «Камаз». Помимо того: вышли на рынок Украины, работаем в центральной части России, недавно начали работать в Алтайском крае. Уже полгода назад стало ясно, что «пахнет жареным» и надо срочно предпринимать шаги, минимизируя возможные риски. Это рекомендуем и другим».

Стратегия ведения бизнеса: альянсы неизбежны?

Расширение горизонтов и укрупнение бизнеса — к этому сходились все белорусские эксперты. Иначе сюда придут крупные игроки из числа международных перевозчиков ... и поглотят всех. Какие еще меры необходимо предпринять?

«Сегодня белорусский рынок транс-

портных перевозок, в особенности автомобильных, чрезвычайно раздроблен, — размышляет Михаил Ковалев. — Особенно в сегменте грузовиков до 2,5 тонн. Здесь фактически работают только ИП. Для развития малого бизнеса это хорошо, но не эффективно. Эффективно — создание крупных перевозчиков международного класса, функционирующих на территории всего Таможенного союза. Но это — перспектива далекого будущего. На современном же этапе, напротив, — временами крупные перевозчики даже проигрывают мелким. ИП и небольшие фирмы платят совсем небольшие налоги, крупные фирмы — налоги более существенные, почему становятся неконкурентоспособными в определенных сегментах. Думаю, это не может долго продолжаться. Малый бизнес в любой стране мира развивается



интенсивно за счет освоения новых сегментов, не захваченных большим бизнесом. Здесь же постепенно, за счет строительства больших современных складов, рынок будет консолидироваться. Постепенно останется пара десятков, а может, и вовсе один десяток крупных операторов». По мнению Михаила Ковалева международные альянсы с коллегами из других стран неизбежны: только так можно избежать, например, ограничений на транзит и проч. «Если этого быстро не сделать, — продолжает собеседник, — сюда придут крупные европейские перевозчики и вытеснят нашу «мелкоту», как это произошло с системой быстрой доставки. Ведь у нас были прекрасные сетевые компании вроде «Белкоопсоюза». Но сегодня они работают все еще по-советски, абсолютно неэффективно. Их ждет грустное будущее, если они не будут приватизированы».

Кроме того, отмечает Михаил Михайлович, исходя из того, что юридически границы между Россией и Беларусью не существовало и ранее — в рамках Союзного государства, белорусским перевозчикам есть смысл интенсифицировать контакты с коллегами из Казахстана: очевидно, что для грузов из этой страны могут настать новые времена. «Еще я бы хотел отметить, что для наших транспортно-логистических компаний одной из важнейших

проблем является отсутствие современных (класса «А») логистических складов на территории РБ, — продолжает Михаил Ковалев. — Они должны были строиться в аэропорту Минск-2, но начало работ почему-то затягивается. Будем надеяться, что Таможенный союз все же как-то ускорит процесс. Кроме того, хотелось бы отметить еще один момент. На территории РБ мы имеем преимущественно ведомственные логистические сети: у «Белнефтехима» — своя, у «Белкоопсоюза» — своя и т. д. А западный опыт показывает, что они не должны быть ведомственными: тогда более эффективны, ведь меньше холостого пробега».

Леонид Заико также считает, что в это непростое время для отрасли, белорусским бизнесменам следует интенсифицировать контакты с иностранными коллегами, а помимо того — общение в бизнес-ассоциациях. «Активно контактировать с предпринимательскими структурами, ассоциациями бизнеса важно потому, что особенно актуальным станет вопрос о защите национальных экономических интересов, — считает Леонид Федорович. — Те, кто работает в сфере логистики, в значительной степени должны иметь право голоса, иметь представителей своих интересов в национальных бизнес-ассоциациях. Таможенный союз должен подтолкнуть к созданию

мощной системы *advocacy* — адвокации на государственном уровне». Помимо того, надо начать контактировать с российскими, казахскими коллегами, возможно, начать создавать новые международные альянсы. Уверенности, что старые формы будут эффективны, — увы, нет.

Мнения относительно того, насколько результативным в данной ситуации может быть появление новых игроков из числа представителей отечественного бизнеса — разнятся. По мнению Дмитрия Черноморца, испытывать судьбу не стоит: «Если грузопоток сильно падает, рынок сжимается, как же можно открывать новые компании?» — удивляется специалист.

А вот Леонид Заико все же не теряет оптимизма и допускает, что представители малого бизнеса смогут найти свою нишу. «У малого бизнеса, на мой взгляд, шансы лучше, чем у представителей крупного бизнеса: они могут стартовать с совершенно новой идеей. Но в любом случае, я бы посоветовал быть очень аккуратными и внимательными. Вплоть до того, что выписать себе газеты областного уровня — казахские, российские, дабы понимать, что происходит в регионах, как меняются потоки?..»

Делать окончательные выводы пока преждевременно. Очевидно, что белорусский бизнес ждет непростые времена адаптации и досогласования национальных интересов стран-участниц, полной неопределенности и ситуации постоянно меняющегося законодательства. Что из этого всего получится — проживем — увидим. С другой стороны, впереди у Минска, Москвы и Астаны — реализация чрезвычайно яркой и амбициозной задачи, благодаря которой появится новый глобальный центр экономического развития. Но успех намеченных планов во многом зависит от гармонизации таможенных документов и процедур в будущем. Поэтому, как отметил российский премьер Путин, на пути к единому экономическому пространству следует «двигаться аккуратно, поэтапно», постепенно адаптируя внутреннее законодательство к поставленным задачам. / PERPETUUM MOBILE

Управление знаниями и компетенциями в сфере логистики

Главным капиталом компании являются ее люди, их квалификация и умения. Все это важно для сотрудника и для компании как на начальном этапе карьеры работника (проблема адаптации на новом месте), так и на закате его трудового пути (проблема передачи дел). Поэтому знания и компетенции сотрудников — важный стратегический запас, которым необходимо управлять. О том, как это происходит в логистической компании поделился ведущий специалист по управлению интеллектуальными активами СТА Логистик — Андрей Мирошниченко.



Зачем нужно управление знаниями и компетенциями?

Сфера логистики — это среда, характеризующаяся высокой степенью конкуренции. Причем не важно, в условиях кризиса или в стабильной экономической ситуации, борьба за клиента связана с постоянным улучшением качества услуг и уменьшением издержек.

Основными факторами, влияющими на успех компаний в сфере услуг, являются знания (в данном случае, знание законов для уменьшения рисков, схем перевозок для выбора наиболее оптимального маршрута, подрядчиков для гарантии качества услуги и т.д.) и компетентность сотрудников. Причем сотрудников, занимающих все позиции в корпоративной иерархии.

Именно для этого и был запущен проект по управлению знаниями и компетенциями.

С одной стороны, он предполагает построение такой системы создания и использования знаний компании, которая позволяет всегда опережать конкурентов в наиболее передовых способах обслуживания, в знаниях «подводных камней» процесса оказания услуги.

С другой стороны, специалисты всегда должны быть «настроены» на клиента, уметь понимать его, уметь находить самые оптимальные способы доставки груза клиента, одним словом, они должны быть компетентными. Поэтому особую роль здесь играют способы развития, оценки компетентности, за которую отвечает система управления компетенциями.

Одним из основных факторов эффективной работы компании является производительность труда каждого сотрудника.

Именно данный критерий заложен в основу понятий системы управления знаниями.

Логично, что чем меньше каждый сотрудник тратит времени на стандартные операции, тем больше таких операций он осуществляет, что уменьшает издержки компании, а значит и стоимость перевозки для клиента.

От теории к практике

Проект по управлению знаниями и компетенциями носит комплексный характер. Начальный этап — автоматизация процессов адаптации новичков и повышение квалификации сотрудников посредством системы Webtutor. К концу первого полугодия планируется разработать базовый набор электронных курсов по темам, которые должны знать сотрудники в рамках профессиональных профилей, создать корпоративную базу знаний. Далее по плану — создание системы оценки сотрудников. Среди долгосрочных целей — создание внутренней школы менеджеров по логистике.

«Система управления знаниями компании СТА Логистик будет уникальным продуктом, так как в Беларуси ей нет аналогов. Она создается на основе собственных разработок нашей компании», — отмечает Андрей Мирошниченко. «Я, как куратор данного проекта, ставлю перед собой самые амбициозные цели: хотелось бы создать такую систему, которая позволит компании стать лидером по производительности труда за счет целенаправленного и управляемого процесса повышения квалификации сотрудников. Систему, которая станет эталоном и стандартом для нашей отрасли». / PERPETUUM MOBILE

Время перемен

Для создания конкурентных преимуществ и развития бизнеса руководство компаний принимает огромное число решений. Для этого необходимо сопоставлять и оценивать достаточно большой объем информации. За эти процессы в компаниях отвечают корпоративные информационные системы (КИС). И если компания развивается, то растет потребность в усовершенствовании этих систем. ГК СТА Логистик сегодня для обеспечения более эффективной работы своих подразделений решила внедрить новую КИС. О том, что послужило толчком к таким переменам, какие изменения должны произойти в управлении бизнес-процессами поделился IT-директор компании Сергей Макушинский.



— Сергей, когда было принято решение о смене корпоративной информационной системы? Что привело к такому решению?

— Осознание необходимости внедрения новой корпоративной информационной системы приходило постепенно. Связано это было с увеличением объема бизнеса, ростом штата сотрудников и их компетенций, необходимостью увеличения производительности труда, необходимостью унификации процессов. Таких факторов на самом деле было много, и осознание каждого из них приходило в свое время.

В 2008 году стало очевидно, что существующая корпоративная информационная система уже не может удовлетворять потребностям нашей компании и соответствовать постоянно растущим запросам. В связи с этим, было принято решение о проведении детального исследования с целью определения платформы, на которой мы сможем работать следующие 5-10 лет. В настоящее время мы сузили круг рассматриваемых программных продуктов до минимума и анализируем последние нюансы перед тем, как сделать окончательный выбор.

— Какие задачи компания сможет решать при помощи новой КИС?

— Внедрение новой корпоративной информационной системы позволит нам охватить все области деятельности компании, от привлечения и обслуживания клиентов до принятия стратегических решений топ-менеджментом компании, а также прогнозировать на основании тех данных, которые мы сможем получить.

Процесс внедрения системы будет проходить в несколько этапов. В данный момент мы собираем и разрабатываем список показателей, по которым мы в дальнейшем хотим получать всевозможные отчеты. Возможность получения отчетов по части показателей будет реализована уже к апрелю 2010 года в системе управленческой отчетности (BI) QlikView. Конечно же, тема BI получит свое продолжение при последующем внедрении системы Управленческий учет (ERP) и Оперативная деятельность (TM).

На втором этапе планируем автоматизировать основные бизнес-процессы — деятельность по обслуживанию и документальному оформлению сделок и, связанный с этим управленческий учет с интеграцией со специализированным программным обеспечением по бухгалтерскому и фискальному учету.

Третьим этапом станет внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами и поставщиками услуг. Четвертым этапом будет закрытие вопросов планирования и бюджетирования.

— Что уже было сделано в компании по внедрению новой КИС?

— Для начала мы определили области, которые нам необходимо автоматизировать. Было выделено шесть основных направлений:

- Управленческий учет (ERP).
- Бухгалтерский и фискальный учет (ERP).
- Оперативная деятельность (TM/SCM).
- Система управленческой отчетности (BI).
- Управление взаимоотношениями с контрагентами (CRM и SRM).
- Планирование и бюджетирование (Planning and Budgeting).



Новая корпоративная информационная система позволит нам комплексно усовершенствовать наши услуги

В данный момент мы уже выбрали систему BI. Ей стал продукт шведской компании QlikTech — QlikView. Теперь нам предстоит сделать окончательный выбор из уже узкого круга поставщиков платформ ERP. Сейчас проводятся последние уточнения по существующим предложениям и анализ всех «за» и «против» этих платформ (мы сознательно не указываем список потенциальных поставщиков ERP, чтобы не вводить в заблуждение партнеров по переговорам).

— Что еще предстоит сделать?

— По сути надо сделать почти все. На данном этапе остается лишь определиться и уйти с головой в процесс внедрения.

— Сергей, а когда планируется полноценный запуск новой КИС?

— Результаты первого этапа по внедрению планируем получить уже в апреле. Самое сложное, как видится сейчас — это запуск второго этапа в эксплуатацию с 1 января 2011 года. А дальше все будет зависеть от тех результатов, которые мы получим.

— И последний вопрос, какие практические результаты будет иметь внедрение новой КИС для партнеров СТА Логистик?

— Новая КИС позволит нам комплексно усовершенствовать наши услуги. Нашим клиентам станут доступны новые сервисы, такие как доступ в защищенную область сайта для электронного обмена документами, размещение новых и просмотр статуса старых заявок, информация о текущем местонахождении грузов и прочие. Кроме наиболее очевидных изменений на уровне взаимодействия, внедрение новой КИС поможет снизить уровень ошибок на разных этапах осуществления грузоперевозок, повысить скорость подготовки и получения документов. Следствием всего этого будет предоставление еще более надежного и качественного сервиса для наших партнеров. / PERPETUUM MOBILE

B&B Insurance

«Самое важное — равные условия»

По данным Министерства финансов, на белорусском рынке открытое акционерное страховое общество B&B Insurance Co — крупнейшая негосударственная страховая компания. Именно поэтому за комментарием о ситуации на рынке страхования мы обратились сюда. На вопросы журнала ответил генеральный директор B&B Борис Медник.

— **Борис Бениаминович, с какими результатами ваша компания закончила прошлый год?**

— Две тысячи девятый был неплохим годом, мы даже кое-какой рост показали. Окончательные итоги еще не подводили, но в целом по компании, я думаю, рост будет где-то в районе 13%. В белорусских рублях. Доля B&B на рынке примерно 11%.

— **Можете назвать основные проблемы, с которыми вам пришлось столкнуться?**

— Проблемы такие же, как у всех. Просел корпоративный сегмент в части страхования имущества и грузов.

— **На сколько?**

— Процентом на тридцать.

— **За счет чего B&B удалось продемонстрировать рост?**

— Работали много. Как я уже сказал, сегмент грузоперевозок очень сильно просел, поэтому пришлось выкручиваться за счет других видов страхования: транспорт, страхование ответственности. На самом деле, мы никаких особых акцентов в работе не делали, а просто работали. А уже рынок сам показал чего и как: где-то был рост, где-то спад. Сегмент страхования транспортных средств, например, достаточно неплохо себя показал. Очень сильно нам помогло входящее перестрахование. По сути же экспорт увеличили — и вот за счет этого направления основной наш рост и произошел.

— **Как складывается ситуация в сфере страхования гражданской ответственности экспедиторов и перевозчиков?**

— Мое мнение, что развитию этого направления очень поможет договоренность о едином таможенном пространстве. В связи с этим мы ожидаем рост объема транзитных перевозок и страхования, соответственно.

— **Какова на сегодняшний день ситуация в области страхования грузов?**

— Достаточно много было страхования морским транспортом

из азиатского региона. Сейчас в силу кризиса эти потоки тоже несколько сократились. В части микроэлектроники меньше, в части оборудования и автомобилей — больше.

— **Еще несколько лет назад белорусы неплохо себя чувствовали на российском рынке грузоперевозок...**

— Да, а потом их количество сократилось. Но произошло это в основном из-за того, что часть белорусских перевозчиков ушла работать в Россию, то есть они стали резидентами Российской Федерации. Но, если благодаря единому таможенному пространству для перевозчиков здесь будут созданы условия не хуже чем в России, я думаю, что белорусский бизнес автоперевозок будет расти.

— **Какие изменения законодательства на ваш взгляд необходимы в Беларуси для дальнейшего успешного развития страхового рынка?**

— В целом он и так достаточно успешно развивается. Но с моей точки зрения самое важное, что могло бы этому развитию способствовать — равные условия хозяйствования для государственных и частных компаний. Все остальное выстроится само.

— **Появились ли за последний год в портфеле вашей компании какие-либо новые виды страхования?**

— Принципиально новых нет. Но мы ожидаем, что будут эволюционировать и развиваться старые. Например, с 1 июля автовладельцы смогут заключать комплексные договоры внутреннего страхования. Это значит, что хозяин машины в одном договоре может одновременно не только застраховаться на случай причинения вреда другому участнику дорожного движения, но и застраховать свой собственный автомобиль. Соответственно, будет вносить изменения в те пакеты, которые мы уже предлагаем клиентам.

— **Как может измениться тарифная ситуация в этом году?**

— Возможно, в этом году нас ждет увеличение стоимости автострахования и понижение цен на страхование имущества.



Если благодаря единому таможенному пространству для перевозчиков здесь будут созданы условия не хуже чем в России, я думаю, что белорусский бизнес автоперевозок будет расти

— С чем это связано?

— В первую очередь с удорожанием ремонта. Тенденция пошла еще с прошлого года. Но если в прошлом году все автодилеры воевали между собой за рынок, а значит, держали низкие цены. В наступившем году эти процессы остановятся. Количество продавцов уменьшится, а цены вырастут. Затем вполне возможно, что ремонт снова подешевеет, но уже из-за конкуренции между владельцами ремонтных мастерских.

— Насколько правомерно говорить о коллапсе на автомобильном рынке?

— Коллапса не будет. Люди привыкнут к новым ценам. Как ни крути, а в Беларуси все еще не хватает автомобилей. Показательно машин на душу населения ниже среднеевропейского, так что будут покупать. Конечно, на привыкание понадобится время... Вот сейчас есть определенное оживление, которое связано с тем, что ставки таможенных пошлин для юридических лиц повысились с 1 января, а для физических лиц они поднимутся с 1 июля. Могу предположить, что после 1 июля на рынке будет совершенный штиль, а потом... Машина это же такая штука, которая ломается. Приходится покупать новую.

— Какова статистика страховых выплат по видам страхования?

— Самый популярный вид по выплатам в силу конкуренции и некоторого демпинга — это автострахование. Кстати, в этом сегменте, на мой взгляд, сложилась довольно опасная ситуация. У большинства компаний размер выплат вплотную приблизился к 100%, а у некоторых, насколько я знаю, достиг 130%. Я думаю, что в этом году

многие компании могут себя некомфортно чувствовать на рынке, в силу того, что в прошлом году было продано много дешевых страховых продуктов, которые придется обслуживать в этом году. Как поведет себя стоимость ремонтов, я пока не знаю — здесь слишком много факторов. Например, есть информация, что подготовлена, но еще не узаконена норма, по которой стоимость одного нормо-часа работ по восстановлению транспортных средств обязательного страхования увеличится в три раза. Тарифы пока в три раза никто не поднял, но все ущербы сейчас будут рассчитываться исходя из новой стоимости нормо-часа, что на самом деле повлечет за собой увеличение объемов выплат и убыточности в целом. В общем могу сделать прогноз, что 2010 год с точки зрения выплат по транспорту будет очень тяжелым.

— Можете назвать объем самой крупной выплаты за прошлый год?

— Четыреста тысяч долларов. Имущество.

— Насколько часто В&В сталкивается с потребительским терроризмом?

— Не очень часто. То, что люди бьют машины — это нормально, для того они их и страхуют. Вопрос в том, что небольшая часть потребителей хочет получить больше, чем им положено, по договору страхования. И для этого идут на некоторые ухищрения, вплоть до легкого шантажа. Но повторюсь, это достаточно редкое явление. Мы в месяц оплачиваем около двух тысяч страховок и только 1-2 случая из этого числа можно было бы отнести к потребительскому терроризму. Это даже меньше, чем статистическая погрешность. / PERPETUUM MOBILE

РОСНО

ТЕКСТ: Евгений Ерошенко

«Мы стремимся к еще большей операционной эффективности»

И для компаний, и для потребителей 2009 год прошел под знаком адаптации к новым реалиям. Страховая отрасль не стала исключением. В большинстве своем страхователи были озабочены минимизацией корпоративных и личных бюджетов. РОСНО, как компания, строящая маркетинговую стратегию на потребностях и интересах клиентов, создавала новые предложения, которые позволили бы клиенту не отказываться от качественной страховой защиты, и в то же время дали возможность минимизировать расходы за счет отказа от дополнительных опций. Комментарий к происходящим на рынке событиям дал Генеральный директор РОСНО — Глава Allianz Евразия Ханнес Чопра.



— Как бы Вы оценили итоги 2009 года для страхового рынка Российской Федерации в целом, и для вашей компании, в частности?

— Главный вопрос, который поднял кризис — это устойчивость бизнес-моделей. Многие компании основывались на том, что входящий поток средств больше по объему, чем исходящий.

Очевидно, что сейчас ситуация меняется. Это серьезная проблема. Мы уже видели, как отзываются лицензии, и компании объявляются банкротами — думаю, эта тенденция сохранится. Какие-то игроки идут на сокращение персонала и повышение эффективности, но их немного. Другие пробуют выжить за счет большей гибкости тарифов и снижения премий, что опять же делается в целях сохранения вышеупомянутой логики, когда входящий поток средств больше исходящего. Еще один серьезный вызов кризиса — продажи. Среди продавцов очень сильна конкуренция, и нам необходимо обеспечить им базу для заработка. Мы применяем смешанный подход. С одной стороны, прилагаем больше усилий для привлечения успешных продавцов, в частности, создали для них клуб топ-агентов, предложив эксклюзивные условия. А с другой — закрываем неэффективные точки продаж. Хотя официальные финансовые итоги 2009 года еще не подведены, уже сегодня можно сказать, что для РОСНО он прошел хорошо. Несмотря на все потрясения на финансовом рынке, мы сохраняем стабильность и устойчивость.

— Каковы будут основные векторы развития в 2010 году?

— От 2010 года мы ждем ужесточения конкуренции на страховом рынке, кроме того, останется еще меньше рисков для страхования, предвидим общее снижение объема премий и не ожидаем сильного роста в каких-либо сегментах, если вообще этот рост будет. Основным приоритетом для РОСНО будет исполнение всех обязательств. Мы не можем позволить себе не выполнить данных обещаний.

Второй важной задачей будет удержание и, в случаях, где это экономически разумно, расширение портфеля.

Третий приоритет — стремление к еще большей операционной эффективности. В наступившем году наши ключевые проекты достигнут определенного уровня развития, и крайне важно, чтобы эти рубежи были пройдены с нужным результатом.

— Какова в настоящее время ситуация в сфере автострахования? Как повлияли на рынок последствия финансового кризиса?

— Из-за кризиса сократились объемы продаж автомобилей, а значит, и автострахования, в тех сегментах, которые, в принципе, для страховщиков являются нежелательными — недорогие машины. Здесь всегда наблюдалась наиболее неблагоприятная картина по убыточности, но зато и самый быстрый рост. Сегодня на рынке автострахования можно выделить два полярных типа стратегий. Первый характерен для компаний, пытающихся ради притока наличности удерживать демпинговые тарифы и набирать в портфель плохие риски. К счастью, их остается все меньше и меньше.

Второй вариант — это нормальная долгосрочная стратегия. Она характерна для страховщиков, сочетающих формирование сбалансированного портфеля, ориентацию на хорошие риски и пролонгацию ранее заключенных договоров с уже существующими клиентами. Такой стратегии придерживаются все основные надежные игроки рынка.

Кризис многих подтолкнул к тому, чтобы задуматься о качестве приобретаемой страховой защиты. Если раньше клиент ради цены был готов на многое закрыть глаза, то сейчас таких отчаянных стало значительно меньше. Тем не менее, падение сборов по автострахованию ощущается.

— Какова на сегодняшний день ситуация в области страхования грузов? Какой процент занимает страхование грузов в портфеле вашей страховой компании?

— По оценкам наших специалистов, объем рынка страхования грузов в России может достигать 10 миллиардов рублей в год. Лучше всего развивается страхование автотранспорта. Сейчас перевозки страхуются пассивно, не более 35% от общего объема поставок, проводимых компаниями, работающими на территории Российской Федерации. Для сопоставления, этот же показатель в Европе, несмотря на кризис, достигает 85%. Основные сдерживающие факторы развития этого сегмента — недостаточно высокий уровень страховой культуры и нестабильная экономическая ситуация в стране. Клиенты часто недооценивают риски и рассчитывают на авось.

Кроме того, имеет место недостаточная осведомленность страхователей о законодательной базе, регулирующей ответственность транспортных компаний за груз.

— Как за последний год развивалась ситуация в сфере страхования гражданской ответственности экспедиторов и перевозчиков?

— С одной стороны, транспортный рынок сильнее многих других пострадал от кризиса в силу сокращения объемов перевозок. С другой, в конце прошлого года на фоне общей стабилизации стало заметно улучшение. Аналогичное оживление, хоть и несравнимое с показателями 2006-2008 года, можно наблюдать и в иных сферах — лизинге, например.

Второй тенденцией стало сильное оживление на рынке страхования ответственности перевозчиков, т.к. даже самые неосознательные компании, перестав рассчитывать на собственные средства, начали задумываться о способах защиты бизнеса от претензий со стороны владельцев грузов.

— Какова статистика страховых выплат по видам страхования: (грузы/ ответственность перевозчиков/автострахование)?

— Выплаты по видам страхования за 9 месяцев 2009 года составили в сумме в тыс. рублей: по страхованию грузов — 167 036; по добровольному страхованию владельцев средств транспорта — 95 123; по страхованию гражданской ответственности перевозчиков — 128 1.

— Какие изменения законодательства на ваш взгляд необходимы для дальнейшего успешного развития страхового рынка России?

— Прежде всего, необходимо повысить прозрачность и надежность рынка. Для этого требуется введение обязательной отчетности по МСФО, которая станет единым языком страхового сообщества, по аналогии, например, с банковской сферой. Во-вторых, нужно увеличить требования к размеру уставного капитала. Надо разграничить тех, кто серьезно занимается страхованием, и тех, для кого страхование — хобби. В-третьих, чтобы обеспечить прозрачность и надежность рынка, необходимо укрепить актуарную сторону нашей деятельности посредством принятия соответствующего закона.

Кроме того, должен осуществляться контроль за продуктами и ценовой политикой страховщиков со стороны регуляторов. Еще одно очень важное направление — усиление конкурентоспособности компаний и укрепление доверия клиентов к рынку. Мы должны серьезно подойти к вопросу сертификации агентов. Этот труд должен стать профессией, полноценным родом деятельности, а не просто занятием для любого желающего.

— Появились ли за последний год в портфеле вашей компании какие-либо новые виды страхования?

— Правильнее было бы говорить не о новых видах страхования, а о новых продуктах. Появились на свет эконом-варианты классических продуктов, а также — узкоспециализированные, нишевые программы, точно отвечающие запросам специфической целевой аудитории: продукт «Под охраной» (страхование частных охранных предприятий), новая линейка по страхованию грузов, программа «Честный бухгалтер» и другие.

В 2009 году мы также начали программу комплексного страхования, которая позволяет обеспечить защиту имущественных интересов перевозчиков (экспедиторов). Наша компания одной из первых решила проблему грузоперевозчиков, которые в силу законодательных причин не могут застраховать свою ответственность по договору перед грузовладельцем, а при утрате или повреждении груза, произошедшей по вине третьих лиц, вынуждены рассчитывать только на свои средства при возмещении ущерба клиенту. / PERPETUUM MOBILE

Не делай сам?

ТЕКСТ: Алексей Жуков

«Сделай сам» — принцип, исповедуемый большей половиной жителей постсоветского пространства. Они и электропроводку сами дома проложат, и телевизор отремонтируют, и автомобиль покрасят. Другая половина обратится для решения этих проблем к специалистам. Нередко этот принцип переносят на бизнес. Зачем нам, например, доплачивать экспедиторам, если мы сами можем договориться с перевозчиком и организовать доставку груза? Журнал «Perpetuum Mobile» попытался разобраться с помощью руководителя департамента сборных грузов Андрея Журика чем самостоятельная организация грузоперевозок отличается от использования услуг экспедиторов. И как стоит поступить фирме, перед которой стоит выбор между «сделай сам» и «доверься специалисту».

В теории...

На первый взгляд перевозчик зарабатывает на том же, на чем и экспедитор — на доставке груза. На самом деле это не совсем так. Перевозчик в первую очередь заинтересован в максимальной загрузке своих транспортных средств, потому что именно их эффективная эксплуатация приносит ему деньги.

Экспедитор зарабатывает на другом. Его бизнес заключается в оказании услуг по организации доставок грузов, причем основная задача — вовремя и качественно доставить товар в нужное место по приемлемой цене. Главное, чтобы клиент остался доволен, ведь тогда он обратится к экспедитору еще раз. Сорвешь поставку — потеряешь клиентов, а там и место под солнцем.

«Сделай сам»

Работая непосредственно с перевозчиком, клиент может получить порой более низкие цены, сэкономив на фрахте. Транспортная компания имеет возможность доставить, например, сборный груз, минуя транзитные склады и экономя время. При разовой операции преимущества очевидны. Однако... Перевозчики, как правило, работают по нескольким стандартным для себя направлениям. Сегодня вы привезли груз из Германии, завтра нужна доставка из Италии. Придется искать нового партнера.



Транспортные компании нередко имеют ограниченный штат. В случае возникновения проблемных ситуаций (от задержки на границе до хищения груза) далеко не всегда перевозчик сможет уделить их разрешению максимум времени. Наконец, транспортник может впервые столкнуться с определенным видом груза, что выльется в неправильное оформление документов и, как следствие, трудности с пересечением границы и т. д. Т.о. доставка регулярных грузов по стандартному маршруту автотранспортом вполне может быть более экономически выгодной при работе с прямым перевозчиком.

«Доверься специалисту»

Экспедиционная компания работает не с одним перевозчиком, а с сотнями. Она может гарантировать стабильность цен на различных направлениях, конечно же, в рамках сезонных колебаний. Соответственно заказчик может спокойно учитывать тарифы в расчете себестоимости, рассчитывать в планировании на стабильность поставок. К примеру, клиенту необходимо в течение двух дней организовать доставку груза по тарифу не выше определенного. Работая с большим количеством перевозчиков, экспедитор имеет несколько вариантов с разными ценами на одном направлении. У него больше шансов найти устраивающий отправителя вариант. Только экспедиционная компания имеет потенциал для решения такой задачи с предоставлением гарантии качества.

К примеру, в компании СТА Логистики существует система допуска перевозчиков по более чем 20 параметрам. Менеджер предварительно наводит «справки» о транспортных средствах, лицензиях, проверяет страховые полисы и т. д. Если же перевозчик снижает качество услуг, а это также регулярно отслеживается, сотрудничество с ним прекращается. Экспедиционные компании тщательно подходят к выбору партнеров среди транспортных компаний, так как репутация экспедитора в глазах клиента зависит в том числе и от того, насколько качественно выполняет свою работу перевозчик. Кроме того, специалисты экспедиционных компаний хорошо знакомы со всеми нюансами организации перевозок — это их хлеб. Они осуществляют не только транспортировку груза, но и контролируют подготовку документов, предлагают дополнительное страхование.

Чем сложнее, тем проще

В целом можно вывести следующую закономерность: чем сложнее транспортная операция, тем проще работать с экспедитором. Это хорошо прослеживается по следующей цепочке усложнения схемы и технологии доставки: доставка груза автотранспортом (полная партия); доставка груза автотранспортом (сборный груз); доставка груза авиатранспортом до аэропорта плюс автотранспортом до склада получателя; доставка груза морем плюс автотранспортом или по железной дороге до получателя; доставка специализированных проектных грузов.

При доставке сборных грузов экспедиционная компания прорабатывает технологию доставки так, чтобы гарантировать стабильность направлений и тарифов. Менеджеры всегда имеют возможность найти место в машине в нужном направлении. При этом

цену клиент будет знать заранее, более того, будет обладать возможностью ее самостоятельной калькуляции. Специалист осведомлен о том, какие еще грузы будут перевозиться этим же транспортным средством. Если среди них есть потенциально проблемные, которые увеличивают риск задержки на границе, то клиента предупредят, либо найдут другой вариант.

Кроме того, логистические операторы предоставляют дополнительные услуги: страхование, терминальный сервис (упаковка, переупаковка, маркировка, фотографирование), таможенное оформление и т. д. Если речь идет о мультимодальных перевозках, в ходе которых привлекаются несколько видов транспорта (морской+железнодорожный, морской+автомобильный и т. д.), без услуг экспедиционной компании не обойтись. Морские линии продают места на кораблях через агентов, а они, в свою очередь, работают в основном с экспедиторами. Кроме того, есть и ряд своих нюансов. Например, портовые услуги. О том, что они существуют и их нужно оплатить, знают далеко не все клиенты.

На практике

Казалось бы, зачем вообще работать напрямую с перевозчиками. Ведь экспедиторы берут на себя чуть ли не все заботы. Но ведь есть те, кто организует доставку грузов самостоятельно.

Действительно, если фирма небольшая, а объем поставок невелик, к примеру, раз в месяц, то сотрудник может обзвонить чуть ли не всех перевозчиков и найти самую выгодную цену. Средства будут сэкономлены. Компания, имея достаточно большой объем перевозок, может выделить достаточно средств для приема на работу высококлассного специалиста со связями, который обойдется дешевле, чем услуги логистической компании. Но если объем перевозок будет расти, то справляться самостоятельно будет сложнее. Не стоит забывать и про другие выгоды сотрудничества с экспедиционной компанией. Наличие собственных юридического и финансового отделов позволяет не только быстро разрешать проблемные ситуации, но и предлагать неочевидные пути оптимизации расходов. Кроме того, экспедиционные компании обладают необходимыми ресурсами для более оперативного отслеживания и реакции на изменения в законодательстве.

Постоянные клиенты с отлаженными схемами поставки могут рассчитывать на упрощение процедуры взаимодействия со своим менеджером. Достаточно позвонить и сообщить, какой груз необходимо забрать, экспедитор сам свяжется с отправителем и выяснит детали. Каждый специалист-экспедитор может при необходимости выступить для своего постоянного клиента в качестве консультанта по ВЭД или таможенному оформлению.

Работать самостоятельно с перевозчиком или обращаться в экспедиционную компанию? Это определяется экономической целесообразностью для компании и уровнем компетенции ее персонала отдела логистики. Опыт западных компаний подсказывает, что в большинстве случаев, особенно при осуществлении операций большой сложности, лучше обратиться к профессионалам, а собственное время инвестировать на развитие отраслевых конкурентных преимуществ. Выбор за Вами! / PERPETUUM MOBILE

Станки, логистика и космос

ТЕКСТ: Алексей Жуков

Театр начинается с вешалки. А с чего начинается бизнес? Ответов бесчисленное множество, и во многом они зависят от того, перед кем будет поставлен такой вопрос. HR-специалист скажет, что бизнес начинается с кадров, маркетолог — с исследования рынка или идеи, а начальник производства — с оборудования. Но все они, рано или поздно, придут к тому, что никакой бизнес невозможно начать без логистов. Компания DMG Gebrauchtmaschinen помогла поддерживать космический уровень некоторых производств России. И не без помощи компании СТА Логистик. О роли логистики в поставках сложного оборудования журнал «Perpetuum Mobile» узнал у главы Представительства DMG Gebrauchtmaschinen GmbH в России, Беларуси и Украины Сергея Плюхова.



— **На производстве какого оборудования специализируется ваша компания?**

— Компания DMG Gebrauchtmaschinen является подразделением германского концерна GILDEMEISTER, ведущего мирового производителя высокотехнологичных токарных и фрезерных станков с числовым программным управлением. Мы специализируемся на поставке оборудования со склада концерна, помогаем нашим клиентам быстро и недорого приобрести высококлассные станки.

— **Каким образом?**

— У GILDEMEISTER множество клиентов по всему миру и огромное количество заказов. По разным причинам иногда заказчики не в состоянии оплатить произведенное оборудование. В этом случае уже изготовленное оборудование поступает на склад компании DMG Gebrauchtmaschinen и в дальнейшем продается другому заказчику.

Таким образом, нашему клиенту нет нужды заказывать станки, ждать их изготовления. Если на складе есть подходящее ему оборудование, то срок поставки определяется только временем заключения контракта, доставкой станка заказчику

и таможенными операциями. Это немаловажно для решения многих производственных задач, когда время является решающим фактором.

Кроме того, на склады компании DMG Gebrauchtmaschinen попадает оборудование, которое демонстрировалось на выставках, работало в учебных и демонстрационных центрах, а также бывшее в употреблении. Такие станки проходят предпродажную подготовку, а при необходимости и восстановительный ремонт, на него выдается сертификат соответствия паспортным данным и устанавливается гарантийный срок. Естественно компания DMG Gebrauchtmaschinen выполняет весь комплекс сервисного обслуживания (пусконаладочные работы, обучение персонала заказчика, занимается гарантийным и послегарантийным обслуживанием).

— **Как сложилась такая достаточно необычная специализация вашей компании?**

— Мы проанализировали рынок и увидели, что имеется немало предприятий, которые нуждаются в высокотехнологичном оборудовании, но хотели бы приобрести его по более низким ценам, имея при этом гарантии его надежности и качества, как и в случае приобретения нового оборудования. Чтобы удовлет-

ворить потребности таких предприятий и была создана DMG Gebrauchtmaschinen.

Наше подразделение изначально создавалось с целью «обратного» выкупа оборудования, произведенного концерном. Например, клиент уже решил все стоящие перед ним задачи, для которых приобретались наши станки. Он больше не нуждается в их дальнейшей эксплуатации. Мы выкупаем такое оборудование, проводим восстановительный ремонт, при необходимости — модернизацию и далее реализуем его на рынке.

— Какое положение занимает DMG Gebrauchtmaschinen на мировом рынке и рынке стран СНГ?

— Более уместно говорить в целом о концерне GILDEMEISTER. Благодаря усилиям всех подразделений, в том числе и компании DMG Gebrauchtmaschinen, концерн занимает устойчивое положение в мировом станкостроении и регулярно занимает первые позиции в мировых рейтинговых исследованиях.

Также мы являемся мировым лидером в области станкостроительных инноваций. Например, в 2009 году было запущено в производство уже пятое поколение токарных и фрезерных обрабатывающих центров, в конструкции которых применены последние достижения в области немецкого и мирового станкостроения, увеличивающие технологические возможности, а также ресурс эксплуатации оборудования. Одним из основных показателей уровня технической политики концерна GILDEMEISTER является размер вложений в научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу — а он очень велик. Важным аспектом политики развития подразделений концерна является эффективная система ведения того, что на российских предприятиях называется рационализаторской работой, а также уникальная система подготовки кадров для собственных подразделений. Руководство концерна считает эти направления приоритетными, и уделяет им соответствующее внимание.

— Успех компании определяют ее клиенты. Расскажите о своих?

— Клиентами концерна GILDEMEISTER и в частности подразделения DMG Gebrauchtmaschinen GmbH являются ведущие предприятия России. Например, мы поставляем оборудование на ФГУП ММП «Салют» — предприятие, которое разрабатывает и выпускает двигатели для реактивных самолетов СУ, ЯК. Государственный научно-производственный ракетно-космический центр «ЦСКБ-Прогресс» не нуждается в представлениях. Баллистические ракеты, космические

корабли и спутники — везде отмечилось наше оборудование. Еще один наш клиент, относящийся к авиакосмической отрасли — ОАО Тамбовский завод «Электроприбор». Не являются исключением и другие отрасли. Например, ОАО «Контракт», имеющий достаточно широкий профиль деятельности. Он связан с энергетикой, добычей полезных ископаемых и т. д.

— По каким транспортным направлениям ваша компания сотрудничает с компанией СТА Логистик?

— В основном наше сотрудничество заключается в области доставки продукции Концерна конечным потребителям, но в большинстве случаев работа ведется не напрямую, а через региональных представителей DMG Gebrauchtmaschinen GmbH в Российской Федерации.

— Как долго продолжается это сотрудничество?

— Мы работаем с компанией СТА Логистик уже более трех лет. Мы полностью довольны этим взаимовыгодным сотрудничеством и надеемся, что оно будет продолжаться еще не один год.

— Есть ли какие-то специальные требования, которые вы предъявляете к логистам в соответствии со спецификой поставляемой вами продукции?

— Прежде всего, это сохранность груза во время транспортировки. Во всех смыслах. Как защита его от посягательств, так и бережное обращение.

— Как получилось, что вы стали работать именно с СТА Логистик?

— Вы не поверите, но главную роль сыграл случай. Тогда я еще являлся сотрудником ООО «СтанкоЭксИм», официального дилера DMG Gebrauchtmaschinen GmbH в Российской Федерации, и мне предложили организовать перевозку с помощью компании СТА Логистик. Насколько помню, это был маленький токарный станок серии NEF. Доставили тогда его сборным грузом в кратчайшие сроки. Все остались довольны.

— С какими объемами поставок приходится работать СТА Логистик?

— До кризисного 2009 года объемы были другими. Тогда мы доставляли с помощью СТА Логистик порядка 1-2 станков в месяц — для нашей специфики это достаточно много, ведь оборудование специфическое. Сейчас объемы сократились, но думаю, что это временно.

— С 1 июля Россия и Беларусь станут участниками единого таможенного пространства. Упростит ли это вашу работу с СТА Логистик? Возможно, откроются новые возможности для сотрудничества?

— Пока трудно сказать. Правительства наших стран только согласовывают таможенные тарифы и нормативные документы. Поживем — увидим. / PERPETUUM MOBILE



Окно в Европу

ТЕКСТ: Юлия Лихачева

Наличие собственной сети филиалов у любой компании позволяет всегда быть ближе к клиентам, профессионально оказывать услуги, оперативно решая возникшие вопросы непосредственно на месте. В настоящее время компания СТА Логистик имеет филиалы в Беларуси, России и ЕС. О том, какие задачи решают сотрудники литовского офиса, расположенного в городе Вильнюсе, рассказала журналу его глава — Лилияна Юршениене.



— **Лилияна, по каким основным направлениям предоставляет свои услуги компания СТА Логистик в Литве?**

— Основная наша специализация — это доставка сборных и комплектных грузов со всех стран Европы в Беларусь, Россию с их консолидацией и складской обработкой.

— **С какими проблемами могут столкнуться компании, осуществляя доставку своего груза из стран Евросоюза в Россию и Беларусь**

самостоятельно? Какие из этих проблем такие компании могут избежать, обратившись к вам?

— Проблемы могут быть разного рода, одной из них является некорректное, неполное заполнение товаросопроводительных документов. Это происходит вероятнее всего потому, что движение товаров по странам Евросоюза не регламентировано нормативными документами, достаточно товаросопроводительной накладной, выписанной в свободной форме. Случается и так, что груз, предназначенный

для российских, белорусских получателей приходит с неофор-

мленными экспортными декларациями. В таком случае мы имеем возможность оформить экспорт за европейского отправителя в таможенных органах Литвы. Опытным «глазом» специалисты таможенно-документального оформления нашей компании тщательно проверяют не только пакеты документов, но и сам груз. А знание требований российских, белорусских таможенных органов к оформлению документов помогает клиентам избежать ошибок, последствия которых, иногда, приводят к полной потере груза...

Мы предлагаем своим клиентам жизнь без проблем!

— **Логистика предполагает собой не только своевременную доставку грузов, но и ее складскую обработку и хранение. Предоставляете ли вы такие услуги вашим клиентам?**

— Да, наш офис расположен на территории таможенного терминала для того, чтобы предлагаемый спектр услуг полностью соответствовал пожеланиям даже самых требовательных клиентов.

— **В чем заключаются основные преимущества присутствия офиса компании СТА Логистик в Литве?**

— Свою деятельность СТА Логистик в Литве ориентирует на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество со своими клиентами, основанное на взаимоуважении, ответственности и общих целях. Являясь частью большой и дружной команды профессионалов, группы компаний СТА Логистик, своим клиентам мы предлагаем не только широкий портфель услуг, но и наиболее выгодное решение.

— **Какие основные параметры качества обслуживания клиентов существуют в вашей компании?**

— Наличие стандартов обслуживания клиентов в нашей компании подразумевает не только вежливое общение, но индивидуальный подход к каждому из них, четкое документирование договоренностей, информационная поддержка и готовность решать возникающие проблемы цивилизованным способом.

/ PERPETUUM MOBILE



Занимательное роуд-муви

Когда появилась самая первая дорога на планете Земля сейчас уже не вспомнит даже самый продвинутый историк. Некоторые ученые говорят, что произошло это в Египте, другие — что на островах Великобритании. В любом случае, дорога — это жизнь, а сокращать расстояния — это значит, стараться увидеть как можно больше.

ТЕКСТ: Роман Александров

Изобретение мира

Изобретя колесо, человек изобрел все. Потому что именно колесо ему и позволило завоевать этот мир и начать его освоение. С тех самых пор колесо и движение — понятия практически идентичные. Кстати, в какой же стране впервые изобрели это самое колесо доподлинно до сих пор неизвестно. Первое изображение колеса (подобие повозки: санки на колесах) было найдено на шумерской пиктограмме 35 века до нашей эры. Колеса в то время вырезали из дерева цельными дисками. Первое же колесо со спицами было изобретено на полуострове Малая Азия (самый западный полуостров Азии, ныне относится к Турции) в 20 веке до н. э., и в том же веке изобретение дошло до Европы, Китая и Индии.

Такие колеса применяли только в колесницах для перевозки людей. Не зря говорят, что древние египтяне были народом умным и сообразительным. Спустя несколько веков они, даже не подумав купить патент на производство колес, взяли и стали производить колеса со специальными насадками для перевозки грузов. Так что первыми грузоперевозчиками были точно египтяне. Ну а дальше, как говорится, пошло-поехало. Причем, в прямом смысле. Автомобили, поезда, самолеты... И в каждой стране — свои собственные достижения на этом поприще.



Шпалим рельсы

До недавнего времени самый быстрый поезд в мире был родом из Японии, его максимальная скорость — 549 км/ч. В позапрошлом году рекорд был побит французским составом TGV, который сумел разогнаться до 553 км/ч. А вот накануне нового 2010 года китайцы снова доказали, что могут обставить всех, а сборочным цехом чужих достижений пусть может побудет кто-нибудь другой! 26 декабря по китайской железной дороге совершил свой первый пробег самый быстрый в мире поезд серии «Хэсе», который движется со средней скоростью 341 км/ч. Этот состав преодолел расстояние более 1 тысячи километров меньше чем за 3 часа. А во время тестовых пробегов поезд разогнался до 394 км/ч! Скоростная железная дорога, открытая 26 декабря, связала город Ухань в центральной части Китая и южно-китайский мегаполис Гуанчжоу. Будем надеяться, когда-нибудь появится на станции «Минск-Пассажирский» подобный составчик, чтобы с ветерком да за пару дней до Пекина.

Англичане в этом плане немного отстают. Но если их соседи французы преуспели в скорости, то «туманные альбиончики» копают вглубь. Самый глубоководный железнодорожный тоннель был построен в 1994 году под проливом Ла-Манш. Его длина — 51 км, 39 из них проходят непосредственно под морским дном. Тоннель соединил континентальную Европу с Великобританией. Теперь из Парижа в Лондон добираться за 2 часа 15 минут, при этом совершенно не обязательно оставлять свою машину на берегу. Под Ла-Маншем курсируют поезда, способные перевозить автомобили и автобусы, а владельцы транспортных средств даже не покидают свои авто во время путешествия. А вот россияне придерживаются мнения, что размер имеет значение, и в частности длина! Самый длинный железнодорожный маршрут в мире находится на территории именно Российской Федерации. Транссибирская магистраль тянется от Москвы до Владивостока на 9288,2 км и соединяет между собой две части света — Европу и Азию. Время в пути — шесть с половиной суток.

Под крылом самолета

Пришло время, и человек понял, что сверху не только виднее, но и быстрее. Первое в мире регулярное воздушное сообщение было открыто между Парижем и Лондоном в 1919 году. В самолете находилось всего 4 пассажира, и никто не знает, каково им пришлось, ведь гигиенические пакетики начали распространять в салоне самолетов гораздо позднее. Ну а далее — самолетостроение развивалось просто на ошеломляющих скоростях. Интересные факты из области авиации можно выпускать многотомными изданиями. Вот некоторые из них. Самое большое число пассажиров, перевезенных на гражданском самолете за один рейс — 1087 человек. Это случилось в «Боинге 747» при эвакуации беженцев из Эфиопии в 1991 году. При поднятых подлокотниках на четырех креслах умещалось по 6 человек.

Кстати, за время полета на борту родилось аж 3 младенца. Вполне возможно, кто-то из них уже учится пилотировать современный «Боинг». А вот самый длинный перелет состоялся в прошлом году тоже на самолете «Боинг», 35 человек (среди которых были менеджеры компании и журналисты) пролетели без посадки 18 600 км. Причем в кресле главного пилота была женщина! Включив автопилот, она явно подкрашивала губы и ресницы, однако, официальной информации об этом нет.

Что касается аэропортов, то пальмы первенства по их количеству делят три страны — США, Бразилия и Россия. Причем, в Штатах их насчитывается 14 500, а в России — 2 500.

Самый большой аэропорт в мире находится в Саудовской Аравии и носит имя Короля Халида. Его площадь составляет 221 кв. км. Открыт он был 23 года назад. Среди обеспеченных людей в последнее время стало модно летать на боевых реактивных истребителях! Причем, услуга эта оказывается официально. Например, получасовой полет на высоту 22 км (то бишь в стратосферу) обходится в 17 000\$. Хотя можно и просто «прокатиться» на истребителе МИГ-29 всего за 8 000\$.

Подсесть на колесо или...

Несмотря на то, что автомобилей скоро будет больше, чем самих водителей, мир не перестает ими насыщаться. В австралийском Мельбурне только 7% горожан передвигаются на общественном транспорте. Остальные жители предпочитают автомобили. Мощная дорожная сеть, естественно, не может справиться с такими потоками. Поэтому власти решили построить в черте города сеть платных скоростных шоссе.

В бразильском городе Сан-Паулу в час пик понедельника на улицы запрещено выезжать машинам с номерами, заканчивающимися на 1 и 2, по вторникам на 3 и 4 и т. д. Однако полиция сама не в состоянии контролировать это ограничение. Придуманый в Рейкьявике «Всемирный день без автомобиля» уже получил прописку в 40 странах мира. Однако не все жители мегаполисов готовы променять руль на роликовые коньки или велосипеды. Впрочем, по планете Земля передвигаются не только на одном колесе или крыльях. В Кении с успехом это делают на слонах и страусах. В Турции «не брезгают» аэростатами, а в Непале есть даже пассажирские телеги, запряженные волами. Кто-то называет индийские рикши машинами смерти, кто-то — роскошными тележками для гольфа. Однако сами индийцы не понимают, почему в других странах (исключая тайландский тук-тук) не пытаются внедрить в обиход такой вид транспорта. Египетские верблюды и собачьи упряжки народов крайнего Севера — для среднестатистического европейца невиданная диковинка. Однако кто знает какой «транспорт» изобрели и используют по сей день дикие племена Амазонии, о существовании которых мы еще даже не подозреваем?

«Open Space»

ДОГОВОРИЛИСЬ С ТИШИНОЙ

ТЕКСТ: Алина Малахова



Состав группы «Open Space»:

Виталий Матиевский —
вокал, гитара;

Максим Местовский —
гитара, бэк-вокал;

Сева Маслов —
бас, бэк-вокал;

Андрей Малашенко —
барабаны.

Официальный
сайт группы:
www.osband.com

В рамках социальной политики компанией СТА Логистик в 2009 году был инициирован проект «Логистика как по нотам» в поддержку талантливой молодежи, начинающих музыкантов, а также состоявшихся исполнителей рок-сцены. Первым шагом в его реализации стало сотрудничество с белорусской группой Open Space. О том, какую музыку они играют, новом альбоме, творческих планах и успешном сотрудничестве журналу «Perpetuum Mobile» рассказал лидер группы Виталий Матиевский.

— Виталий, думаю, что у многих возник вопрос, почему на обложке вашего нового альбома у девушки рот заклеен скотчем?

— Мы решили сделать обложку концептуальной, чтобы она соответствовала названию альбома «Deal With Silence» (Авт. — «Сделка с тишиной»). В одно-

именной песне говорится о том, что девушка никак не хочет воспринимать все, что говорит ей парень, как бы тот ни старался донести до нее свои чувс-

тва. Нам показалось, что такое оформление компакт-диска будет необычным и креативным.

— **Как вы сами определяете стиль вашей музыки?**

— Мы обычно называем свою музыку просто: англоязычный рок. Порой наш стиль называют Brit-pop или Brit-rock, но это не совсем правильно, потому что мы не из Британии, а из Беларуси, и просто играем англоязычный pop-rock. Некоторые называют наш стиль indie-rock. Это сравнительно новое понятие, и оно никак не связано с Индией. (Улыбается). На самом деле, «indie» происходит от английского слова «independent» (Авт. — в переводе с англ. — «независимый»). Это новое направление молодежной музыки.

— **Есть предпосылки к тому, что вы запоете по-русски?**

— Все может быть, мы ничего не исключаем. Конечно, было бы интересно посмотреть, что получится, если соединить русскоязычный текст с европейским звучанием. Насколько это будет правильный ход, пока говорить сложно. В любом случае, необходимо время для того, чтобы проанализировать, насколько мы интересны в своем нынешнем амплуа.

— **Многие стремятся стать популярными в России, Украине. Что вы делаете для этого? Или вы ориентируетесь только на белорусского слушателя?**

— В России мы за последний год стали частыми гостями, в Украине тоже довелось побывать. Кроме того, российский альтернативный музыкальный канал «А-One» ротирует наш клип на песню «Beautiful». С выходом нового диска, мы будем расширять географию нашего звучания, и, надеюсь, выступлений.

— **Для того, чтобы выпустить альбом, снять клип необходимы огромные финансовые вложения. Кто помогал вам в ваших начинаниях?**

— К счастью, мир не без добрых людей. Но, если говорить предметно, то нам помогает компания СТА Логистик. Она помогла нам выпустить диск, сделать мастеринг в одной из звукозаписыва-

ющих студий Лондона. Своими силами реализовать такое было бы намного сложнее.

— **Альбом, можно сказать, получился интернациональным...**

— Чем больше работаешь с музыкой, тем больше появляется идей. С выходом каждого нового диска ставишь себе новую планку, стараешься выжать из себя все возможное и невозможное. В итоге, когда мы были готовы записывать альбом, то поставили перед собой цель — сделать диск профессионально звучащим и европейским по духу. На наш взгляд этого можно было добиться, работая в Европе. Обратились к достаточно известному инженеру звукозаписи Джерому Шмиту в Лондоне, и не прогадали!

— **В прошлом году в «Рок-Коронации» вас номинировали как «Открытие года»...**

— Да, это было неожиданно и очень приятно. Мы даже сняли промо-ролик для церемонии награждения. Просто веселились перед камерой, вырезая



— **Как получилось, что именитый журнал «Rolling Stone» опубликовал рецензию на ваш альбом?**

— Мы созвонились с редактором журнала Андреем Бухариным и предложили послушать наш диск. Он остался доволен и дал добро на публикацию рецензии в декабрьском номере «Rolling Stone».

из бумаги короны. Получилось забавно, а главное, что многим наша затея понравилась. Если в этом году нас снова номинируют, обязательно придумаем что-нибудь еще!

— **Музыка для каждого из вас является основным занятием в жизни?**

— Я бы сказал, это одно из основных занятий. Думаю, ничего плохого нет, когда у тебя есть возможность заниматься и музыкой, и чем-то еще, но мысли о том, чтобы полностью окунуться в музыкальную сферу, бесспорно, есть.

— **Как выглядит процесс написания песен?**

— Тексты и музыку пишем сами. Мы очень любим то, что мы делаем, поэтому важно, чтобы наше творчество было придумано и исполнено только нами. На сегодняшний день мы пишем новые песни и экспериментируем со звуком, чтобы было чем удивить в следующем альбоме.

— **Кто из зарубежных команд вам нравится, возможно, является для вас примером?**

— Когда коллектив только появился, нас часто сравнивали с группой «Coldplay». Но на данном этапе, с выходом нового альбома, я не могу сказать, что их музыка и наша — близки. Есть несколько причин, но самая очевидная из них это та, что мы стали более роковыми по звучанию, более конкретными. Во время записи альбома, одна из основных задач была приблизить слушателя к живому звучанию, постараться хотя бы частично передать ту энергетику, которую можно получить на нашем концерте.

Каким будет следующий альбом, пока никто не знает.

— **Расскажите, пожалуйста, о ваших отношениях с фанатами!**

— Очень уважительно относимся к своим почитателям. Радует, что никто не выходит за грани приличия. У нас нет такого, чтобы была необходимость прятаться, скрывать мобильные номера. На концертах люди ведут себя пристойно. Дарят интересные подарки, пишут на сайте и в сетях приятные вещи. Огромное спасибо им за это! / PERPETUUM MOBILE

ШУТКИ НОМЕРА



Объявление: Организации срочно требуется переводчик с русского на швейцарский счет.

— Послушайте, — говорит шеф сотруднику, — вы говорили, что имеете пятилетний стаж работы, а на самом деле ока-

зывается, до сих пор нигде не работали. — А разве в объявлении не было сказано, что требуется человек с воображением?

Молодой сотрудник одной крупной фирмы спрашивает своего Самого Большого Начальника:

— В чем секрет Вашего успеха?
— Только два слова, молодой человек — «правильные решения».
— А как Вы принимаете именно правильные решения?
— Только одно слово — «опыт».
— Как же приобрести такой опыт?
— Только два слова — «неправильные решения».

Бизнесмен открыл фирму. Первый день в офисе. На пороге появляется какой-то мужик. Клиент!, — подумал бизнесмен, схватил телефон и стал говорить:

—...Нет, сегодня не получится...нет, никак...очень много заказов...может быть, через месяц...хорошо...я запишу вас в очередь!!!

Кладет трубку и говорит мужику:

— Извините! Столько клиентов! Чем могу?

Мужик:

— Телефониста вызывали? Линию подключать?

Если Вы стали похожи на фотографию в своем паспорте...

...СРОЧНО идите в отпуск!

— Большие деньги — портят, маленькие — озлобляют.

Хочу много, много, много средних денег!

PERPETUUM MOBILE

Корпоративное издание
Группа компаний
СТА Логистик

февраль-июль 2010 года

Координационный совет:
Директор по развитию СТА Логистик Сергей Капустин
Специалист по рекламе Мария Мычко

Шеф-редактор Юлия Лихачева
Дизайн и верстка Антон Казаков

OPEN SPACE DEAL WITH SILENCE

УЖЕ В ПРОДАЖЕ





ООО "СТА Логистик", г. Минск
ул. В.Хоружей, 25,
корп. 3 (БЦ «ТЕРМИНАЛ»),
3-й этаж
220123, г. Минск, Беларусь
тел/факс: +375 (17) 293-49-79
e-mail: sta@sta-logistic.by
www.sta-logistic.by

ООО "СТА Логистик", г. Москва
Нововладькинский проезд, д.8,
стр. 5, офис 423,
127106, г. Москва, Россия
тел.: +7 (495) 661-77-71
факс: +7 (495) 661-77-72
e-mail: sta@sta-logistic.ru
www.sta-logistic.ru

ЗАО "СТА Логистик", г. Вильнюс
шоссе Вильнюс-Минск,
16-й км, каб. 213,
д. Барейкишкю, Вильнюсский район, Литва
тел.: +370 (5) 239-45-69
факс: +370 (5) 239-45-70
e-mail: sta@sta-logistic.lt
www.sta-logistic.lt