

ARIVIST

№2 (2019)

8 800 775 4243
www.arivist.ru

Как найти диалог
с таможей в вопросе
классификации товаров?

Водители и шоферы –
а в чем разница?

6 поколений кандидатов,
или как бизнесу расти
с молодыми сотрудниками

Лица ЛОГИСТИКИ



ARIVIST

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ПО КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ

Профессионализм в твердой обложке

Это актуальное практическое пособие для повышения квалификации специалистов в сфере ВЭД. Материал изложен в доступной форме и подходит как для начинающих, так и для опытных сотрудников.



Пособие станет вашим личным проводником в запутанном мире классификации товаров.

Закажите свой экземпляр

info@arivistika.ru

8 (800) 775-42-43

www.arivistika.ru

Вы получите навыки по классификации товаров. Научитесь правильно подбирать коды, которые определяют:

- величину таможенной пошлины и налогов,
- необходимость предоставления разрешительных документов при таможенном оформлении товаров.

Ключевые вопросы структуры и методологии применения ТН ВЭД ЕАЭС изложены:



просто и понятно,



с большим количеством наглядных примеров и пояснений,



с анализом судебной практики,



со ссылками на действующее законодательство.

Панорама

2

- 3 **Лица логистики**
Эксперты о настоящем и будущем отрасли
- 8 **Водители и шоферы — а в чем разница?**
- 11 **Работать нельзя отдыхать**
- 15 **Утром — стулья, вечером — деньги**
- 18 **Факторы развития логистики**
- 22 **Празднование юбилея порта в Гамбурге**

Школа Аривилистки

24

- 25 **Как найти диалог с таможней в вопросе классификации товаров**
- 29 **Особенности применения исковой давности**
- 32 **Контроль за соблюдением процедуры оценки**
- 36 **Курс «PRO ВЭД»**
- 38 **Наглядная логистика**

Интервью

40

- 41 **Системный подход к российскому судоходству**
Андрей Нелогов, генеральный директор ООО «Объединенная транспортная компания»
- 48 **Основные части бизнеса запчастей**
Василий Стукалов, генеральный директор ООО «БелАК-Рус»

Партнеры

50

- 51 **ПРОЛОГИКА HR: 6 поколений кандидатов, или как бизнесу расти с молодыми сотрудниками**
- 54 **«Ледокол» против наледи**

Панорама



Логистика — отрасль, без которой невозможно представить ни один сектор экономики. Российская логистика постоянно меняется за счет экономических и политических событий, технологических прорывов и государственных нововведений.

Мы поговорили с ведущими лицами ГК АРИВИСТ и экспертами транспортных компаний о том, что было значимого в их работе в уходящем 2019 году, какие тренды затрагивали их профессиональную деятельность и что ждет отрасль в будущем.



Евгений Кошкарлов, вице-президент ГК АРИВИСТ

— Какое событие или новость в отрасли вас больше всего удивили или впечатлили за последнее время?

— Не так давно произошла продажа контрольного пакета акций крупнейшего контейнерного железнодорожного перевозчика ПАО «Трансконтейнер». Раньше это было дочернее предприятие «РЖД», сейчас держателем стала группа «Дело», которая два года назад купила контрольный пакет группы Global Ports, крупнейших держателей стивидорных активов. Фактически это можно считать консолидацией отраслевых активов в одних руках, что снижает уровень конкуренции в транспортно-логистической отрасли. Событие окажет большое влияние на развитие логистического рынка в России на долгие годы вперед.

— Как вы относитесь к консолидации рынка?

— Все зависит от того, как консолидация рынка будет влиять на уровень конкуренции. Есть различные при-

меры, когда консолидация приводит как к уменьшению конкуренции, так и к ее росту — все зависит от сопутствующих обстоятельств. Появление крупного игрока может обеспечить стабильность и предсказуемость. В то же время крупные компании за счет своего экономического веса могут влиять на рынок как положительно, так и отрицательно. Они могут быть проводниками новых тенденций и способствовать развитию рынка. Хорошим примером является компания Apple, которая тратит финансовые ресурсы на создание новых технологий и направлений. Выпустив iPhone, они изменили целую отрасль и модель поведения человека, переведя все каналы коммуникации в смартфон. Но есть и отрицательные примеры, когда компания за счет своего монопольного положения «душит» маленьких конкурентов и консервирует развитие отрасли. Время покажет, что нас ждет.

— Чего сейчас не хватает в сфере логистики?

— В сравнении с западной логистикой, которая весь свой опыт стандартизовала и сделала понятной для ожиданий клиентов, отечественная логистика в большей степени непредсказуема.

— Как ГК АРИВИСТ может повлиять на улучшение ситуации в отрасли?

— Первое и базовое — мы оказываем своим клиентам услуги высокого и стабильного качества, тем самым повышая уровень сервиса во всей отрасли.

Здесь важно отметить стабильность качества, а не разовое удачное стечение обстоятельств. Так что просто фактом своей хорошей работы мы уже улучшаем ситуацию.

Второе направление связано с подрядчиками. Если наши партнеры или конкуренты предъявляют какие-то

новые стандарты, мы под них подстраиваемся — это пример благотворного влияния конкуренции. Кроме того, мы своей работой вырабатываем стандарты качества и технологии, которых не хватает отрасли в целом, так как в нашей отрасли все тесно связаны между собой. К примеру, логист выстроил цепочку таким образом: заказал перевозку у одного морского перевозчика, в порту — отношения с терминальной службой, дальше перевозка на автотранспорте до железнодорожной станции, а после железной дороги еще одна автомобильная перевозка. То есть нам приходится общаться и договариваться с каждым звеном этой цепочки. Это пример того, как все тесно связаны. Поэтому стандарты нашей работы распространяются и на наших партнеров.

— Какие меры предпринимает компания для компенсации негативной динамики?

— Одно из наших направлений — это снижение внутренних издержек по двум направлениям. Во-первых, это повышение персональной эффективности наших сотрудников за счет обучения, формализации и оптимизации бизнес-процессов. Во-вторых, это цифровизация деятельности: чем больше этапов в работе будет делать компьютер, тем эффективнее мы будем работать.

«В сравнении с западной логистикой отечественная логистика в большей степени непредсказуема»

В третьих, свой многолетний опыт мы превращаем в экспертный потенциал, используем его на различных экспертно-консультативных площадках, на которых государство взаимодействует с бизнесом. Руководители подразделений, как основные носители компетенций, являются членами экспертного совета СЗТУ, ФТС, общественного совета ФТС и других общественных объединений. Цель этих площадок — выработка новых нормативных документов, либо изменение существующей право-применительной. В эту работу мы привносим наш опыт и нашу компетенцию в области стандартизации нашей деятельности.

— В России рынок транспортных услуг снижается с точки зрения капитализации. Как это отражается на ГК АРИВИСТ?

— К сожалению, рынок сейчас не растет. Капитализация отрасли уменьшается, финансовые средства компаний уходят на покрытие текущих расходов, не оставляя ресурсов на развитие. Поэтому мы явно видим, как развитие отрасли замедляется. Основная проблема в том, что отрасль слабо развивается качественно. Не происходит перехода в работе от ситуативного управления на процессное управление, сложнее вводить стандарты качества, а также внедрять дорогостоящие и эффективные системы автоматизации.

Кроме снижения издержек, мы работаем в направлении оказания новых сервисов. Если раньше мы были в узком смысле таможенно-логистической компанией, то сейчас мы занимаемся инжинирингом, создаем консалтинговую группу: оказываем юридические, образовательные, экспертные услуги.

Помимо этого, мы выходим на новые рынки в отраслевом и географическом плане. К примеру, ранее военно-промышленный комплекс работал за счет внутренних заказов, а теперь по окончании программы перевооружения вынужден выходить в рыночный сектор экономики, где мы ему можем оказывать логистические услуги. Пример географического расширения связан с одним из четырех наших филиалов. Екатеринбургский филиал сейчас наиболее успешно развивается с точки зрения привлечения региональных клиентов.

— Что вы ждете в 2020 году?

— Мы ждем развития новых проектов. В этом году мы запустили важный проект по таможенному оформлению экспресс-перевозок. Он прошел разрешительную процедуру в ФТС, сейчас мы дорабатываем программный продукт, тестируем технологию, формируем базу грузоперевозок. В 2020 году будет полноценный запуск этого проекта.

С точки зрения общего развития, в этом году был реализован переход информационной системы на новую

цифровую платформу, что также должно благоприятно сказаться на уровне сервиса, добавить прозрачности и информативности в отношениях с клиентами и партнерами. Основная задача, которая стоит перед нами в применении этой технологии — мы будем предоставлять клиенту большой набор услуг за те же деньги, которые он платит сейчас, то есть приносить ему больше фактической пользы.

— В чем вы видите развитие логистики в целом?

— Развитие логистики связано в первую очередь с развитием взаимодействий между людьми и компаниями. Это может быть эффективно за счет повышения внутреннего доверия во всей отрасли. К примеру, в Европе вся логистическая деятельность страхуется большим количеством инструментов от любых форс-мажоров, что создает определенную уверенность для клиентов и исполнителей. Потому все понимают, что страховая компания покроет убытки в случае какого-либо инцидента. У нас нет такой доверенной среды, которая бы включала участие страхового бизнеса, что ведет к большому количеству внутренних издержек. Я считаю, основные тренды, в которых должна расти отрасль — это увеличение внутреннего доверия в отрасли и автоматизация бизнес-процессов.



Кирилл Александров, коммерческий директор ГК АРИВИСТ

— Какое событие в 2019 вас больше всего впечатлило?

— За время моей сознательной трудовой деятельности я привык уже ничему не удивляться. Все является следствием определенных предпосылок. Все, что происходит, укладывается в рамки обычной парадигмы — крупные компании становятся еще крупнее, те компании, которые не могут конкурировать с лидерами по издержкам, вынуждены уходить в «серую зону».

— Чего не хватает логистике, чтобы она стала процветающей отраслью?

— Можно просто не мешать работать бизнесу. У нас слишком много нормативных документов, усложняющих жизнь компаниям. Надеюсь, что «регуляторная гильотина» сможет немного расчистить путь для участников ВЭД. Постоянно ужесточаются правила сертификации импортных товаров. Для некоторых категорий товаров это может быть оправдано, но для большинства достаточно просто предъявить сертификат качества на товар от производителей, если их производство сертифицировано согласно международному стандарту ISO 9001:2015. Вероятно, это часть курса на импортозамещение, однако разумнее не усложнять жизнь импортным товарам, а улучшать возможности для отечественных производителей, в том числе поддерживая их экспорт. Несмотря на существование у Российского экспортного центра программ с обучением, не хватает материального стимулирования экспорта.

— На чем вы были сфокусированы в своей работе в этом году?

— В этом году я много времени уделял развитию и построению команды, мотивировал на достижения в области коммерческих проектов. В этом направлении есть много успехов. Самое ценное то, что мы сохраняем наши лучшие кадры и прирастаем хорошими специалистами. В компании есть ротация между отделами, возможен не только вертикальный (управленческий), но и горизонтальный (профессиональный) рост. Я сам продолжаю развиваться как коммерсант, потому что сейчас с каждым годом сложнее бороться за грузы клиентов.

— Какие планы на следующий год в коммерческом блоке?

— Есть два направления, на которых мы делаем акцент — транзакционные продажи и консультативные. Одно направлено на работу с крупными тендерными клиентами, для которых прежде всего важна цена услуг. Второе, когда клиент постоянно анализирует свои возможности, и ему нужна помощь для оптимизации логистических затрат — это вид консультационных продаж. В связи с цифровизацией и упрощением таможенного оформления, наша задача организовать систему по оптимизации расходов наших клиентов, чтобы они были наиболее конкурентными на своих товарных рынках.

— В чем вы видите будущее логистики?

— Будущее связано с дигитализацией.

Логистика — это оптимизация товарных потоков, и постепенно она будет все больше осуществляться автоматизированными средствами с учетом анализа данных. Это может быть похоже на уберизацию грузоперевозок, когда ближайший к складу грузовик будет забирать груз. Как и всегда, у любого подобного начинания есть положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, это сократит издержки, а высвобожденные средства можно будет использовать на другие средства, рекламу например. А с другой стороны, дигитализация ведет к увеличению рисков, связанных с ошибками компьютерных сетей, и усложнению коммуникации при нестандартных случаях.

Быстрая обработка заказов позволит сделать логистику мелких поставок настолько комфортной, что вещи первой необходимости можно будет заказывать через смартфон. То есть это приведет к тому, что люди перестанут многое планировать в своей жизни, а будут ситуативно принимать решения. Доставка грузов мелкими партиями с международных интернет-платформ в этом году получила наибольшее развитие, и в будущем этот тренд будет продолжаться. Это приведет к изменению модели поведения, положения ритейла и как следствие поменяет образ жизни людей. Естественно развитие таких технологий позволит потребителям высвободить время для других, надеюсь, благородных целей.



Денис Негодаев, генеральный директор ООО «Трансфенника Раша»

— Какое событие в 2019 году произвело на вас наибольшее впечатление?

— Трудно выделить одно какое-то особенное событие. Ситуация на рынке грузовых паромных перевозок между Санкт-Петербургом и европейскими портами находится в прямой зависимости от внешних политических и экономических факторов и от событий в этих сферах. Отсутствие дальнейших плохих новостей было самой лучшей новостью для нас. Участники ВЭД приспособились к работе в текущей реальности, наступила относительная стабильность, по некоторым направлениям перевозок наблюдается рост, это радует и вселяет осторожный оптимизм.

— Чем вы можете гордиться, как профессионал своего дела, по итогам 2019 года?

— До настоящего момента объемы перевозок не восстановились после падения в 2014-2015 годах, рост в последующие годы хоть и был, но не давал оснований для дальнейшего серьезного развития сервиса. В этих условиях за последний год нашей компании удалось не только сохранить, но и укрепить свои рыночные позиции, увеличить долю рынка на фоне снижения объемов сервиса другими участниками. Надеемся, что 2020 год будет по крайней мере не хуже уходящего года. Ждем восстановления и роста покупательской способности, и надеемся на увеличение экономической активности, развитие новых инфраструктурных проектов.

— Чего сейчас не хватает в сфере логистики, на ваш взгляд?

— Вопрос большой и комплексный. Морская логистика, железнодорожная, автомобильная, авиационная, внутренняя, международная — в каждой сфере есть свои дорожные карты по улучшению ситуации на рынке. В международной морской логистике не хватает импортных грузов. Мы можем возить больше, но грузовая база находится под слишком большим давлением и влиянием внешних факторов. В начале этого года наш прогноз был умеренно негативный для импортных грузопотоков, и такой же прогноз на устойчивый спрос в импорте мы можем сделать и на 2020 год.

В экспорте ожидаем устойчиво высокий спрос в 2020 году.

— В чем будущее логистики, на ваш взгляд?

— Будущее логистики в общем и грузовых паромных перевозок в частности в применении новых IT-решений для повышения уровня сервиса и в сокращении

эксплуатационных расходов морских судов для повышения конкурентоспособности сервиса. Сейчас современного клиента сложно чем-то удивить, особенно в такой консервативной сфере как морские перевозки. Компания, которая сможет предложить дополнительный уровень сервиса, основанный на современных IT-технологиях, и при этом использует собственный экономичный флот, окажется в итоге в выигрышном положении.



Станислав Тобин, руководитель службы логистики ГК АРИВИСТ

— Какое событие в 2019 году стало для вас наиболее значимым?

— Много всего происходит в отрасли, но, наверное, я могу выделить введение в июле обязательного предварительного информирования на водном транспорте. Это неоднозначное событие, которое вызвало множество обсуждений. Мы работаем с морскими линиями, и, разумеется, это коснулось нас. Инструмент, который разработан, конечно, это перспективный шаг в сторону будущего, однако разработан он на данный момент не совершенно, что вызывает много дополнительных сложностей и излишнюю нагрузку на сотрудников.

— Каким достижением вы гордитесь?

— В этом году мы серьезно занялись проектной логистикой, перевозкой больших грузов, выполнили несколько крупных проектов

по доставке оборудования на месторождения ископаемого топлива. Для нас это новое направление, которое активно развивается. В будущем году ждем увеличение грузопотока в целом.

— Какие тенденции, на ваш взгляд, преобладали в отрасли?

— Пока что основная тенденция связана со снижением цен — это то, что диктует рынок. Это заставляет концентрироваться, искать новые пути, опять же автоматизировать процессы. Чтобы соответствовать рынку, приходится применять новые технологии, оптимизировать издержки, сокращая их за счет внедрения программных продуктов. Сейчас, чтобы сохранить тот же уровень дохода в компании приходится работать больше. Сложно сказать, что это хорошо, но это стимулирует к росту на высококонкурентном рынке.

— Чего сейчас не хватает в сфере логистики, на ваш взгляд?

— Наше законодательство создает достаточно много серьезных проблем, потому что в нем есть много нормативных актов и законов, которые дублируются или даже противоречат друг другу. Здесь вся надежда на «регуляторную гильотину», которая должна почистить все лишнее. Это упростит деятельность транспортных компаний, а значит и логистики в целом тоже, так как мы все в одной лодке. Конечно, также есть вопросы по некоторым монополиям, диктующим определенный уровень цен, при не высоком качестве сервиса. К примеру, стоимость терминальной обработки в России стоит практически в три раза больше, чем в Европе, при этом разница в скорости не на нашей стороне.

— В чем будущее логистики?

— Весь мир сейчас движется в сторону автоматизации и цифровизации. Участие в выставках и форумах нам говорит о том, что все идет к смарт-контрактам, к цифровой логистике и внедрению искусственного интеллекта, где человеческое участие сведено к минимуму. Но это перспектива не самого ближнего будущего. Кроме того, совершенно не ясно, как Россия будет включаться в общемировые процессы, так как эти тенденции подразумевает объединение баз данных.

Водители и шоферы — а в чем разница?



**«Раньше были шоферы,
а теперь всё больше
водители»**

Юрий Баранов, руководитель отдела транспортно-экспедиционного обслуживания ГК АРИВИСТ, об истощении кадрового рынка среди водителей и обязательном лицензировании пассажирских перевозок.

Однажды мой знакомый — руководитель транспортного отдела крупной логистической компании — сказал такую фразу: «Раньше были шоферы, а теперь все больше водители». Мысль крепко засела в моей голове. Суть ее вот в чем: в прежние времена (еще лет 20 назад), когда не было таких качественных автомобилей, как сейчас, еще не было мобильных телефонов, а автосервисы не встречались на каждом углу — в те времена человек, управляющий автомобилем, должен был уметь разбираться в нем настолько хорошо, чтобы самостоятельно выявлять неисправности и осуществлять ремонт с помощью подручных средств. Это был шофер — высококлассный специалист, досконально разбирающийся в том, чем управляет. Ему приходилось быть и слесарем, и механиком, и электриком, а не только крутить «баранку».

С развитием техники и обслуживающих ее сервисов ситуация стала кардинально меняться. Автомобили стали надежней и комфортней, их обслуживание — проще.

Логистический рынок, в котором мы с вами работаем, конечно, отреагировал на это. На работу стали брать тех, кто обходился работодателю дешевле, и кого найти было проще. Время шоферов стало уходить в прошлое. Сейчас, чтобы устроиться на работу водителем, зачастую вполне достаточно получить соответствующее водительское удостоверение. На смену шоферам пришли водители. Это люди, которые управляют автомобилем. Но если что-то случается с этим объектом управления — решают задачу уже другие, отдельные специалисты.

**«конкуренция будет усил
а себестоимость оказания
сервиса будет расти»**

К чему ведут такие перемены?



Государство не могло не отреагировать на это. В последние годы были ужесточены многие требования к перевозкам — как пассажирским, так и грузовым. В первую очередь ужесточения коснулись технического состояния автотранспорта и соблюдения режима перевозок.

К примеру, 1 марта 2019 года в силу вступили изменения в законодательстве, касающиеся обязательного лицензирования пассажирских перевозок.

ИВАТЬСЯ, транспортного

Если до этого момента для некоммерческой перевозки пассажиров и служебной развозки не требовалось получение лицензии, то после вступления в силу законодательных изменений, лицензию потребовалось получать и для таких целей. Так, если некий Иван Иванович владеет автомобилем с количеством пассажирских мест более восьми, он теперь без лицензии не может прокатить на нем даже собственную жену. Вряд ли, конечно, рядовому гражданину понадобится покупать такой транспорт для личных нужд, но для малого и среднего бизнеса, который организовывал служебные перевозки своих сотрудников, требование получить соответствующую лицензию оказалось весьма непростым и затратным делом. Требования действуют и в том случае, если при развозке своих сотрудников предприятие не осуществляет коммерческую деятельность в части пассажирских перевозок и использует такие перевозки в ограниченной форме исключительно для собственных нужд. Как следствие, некоторые компании отказались от социальных проектов по бесплатной доставке сотрудников к месту работы, а кому-то пришлось увеличить расходы для получения лицензии или привлечения подрядчиков.

Подобное лицензирование в настоящее время приводит к увеличению себестоимости производства для малого и среднего бизнеса, при этом не оказывая заметного влияния в отношении безопасности на дорогах. Кроме того, процесс получения лицензии оказался излишне забюрократизирован. Например, одним из требований является обязательная аттестация специалиста по БДД в Росавтотрансе — аттестация специалиста,

который ранее уже прошел обучение и получил соответствующий диплом. Но диплома недостаточно. В итоге первый раз специалист по БДД аттестовывается на диплом в обучающем центре, второй раз — для включения в реестр Росавтотранса. Это двойное требование об аттестации ведет к затягиванию сроков — очередь на аттестацию в Росавтотрансе в некоторых регионах составляет до трех месяцев ожидания.

Недавно ГК АРИВИСТ выступила одним из инициаторов законодательного упрощения процесса лицензирования пассажирских перевозок и отмены двойных требований при этом процессе. Мы надеемся, что наше мнение будет услышано.

Что делать?

То, что мы сейчас наблюдаем на рынке грузовых перевозок, говорит о том, что конкуренция будет усиливаться, а себестоимость оказания транспортного сервиса будет расти.

Очевидно, что происходящие процессы достаточно глобальны, чтобы российский бизнес мог самостоятельно решить все вопросы. Требуется в том числе и государственное участие. Со стороны государства мерами поддержки могли бы стать действия по популяризации самой профессии, включение профессии водителя в число специальностей, предусмотренных программами обучения в средних специальных учебных заведениях, возможность раннего выхода на пенсию для водителей, управляющих большегрузами или осуществляющих пассажирские перевозки.

В России транспортные компании зачастую не хотят принимать на такую работу лиц старше 55 лет из-за

увеличивающихся с возрастом рисков внезапных сердечно-сосудистых проблем (инфаркты, инсульты, сердечные приступы). Если такое случается с водителем в момент управления транспортным средством, то это потенциально грозит очень серьезными негативными последствиями не только для перевозимого груза, но и для всех окружающих участников дорожного движения. А проводимые предрейсовые медосмотры водителей далеко не всегда могут оградить от таких неприятных последствий.

Со стороны бизнеса мерами по нивелированию кадрового дефицита водителей могут стать программы по преемственности — когда шоферы со стажем будут передавать опыт и знания молодым водителям на практике, т. е. без отрыва от «производства», пусть и в рамках отдельно взятого автотранспортного предприятия. Чем больше в стране будет таких предприятий — тем выше будет стабильность самой сферы автоперевозок в будущем.

Водители — от слова «ВОДИТЬ»

Напоследок хочется пожелать нашим читателям, чтобы на дорогах им чаще встречались «шоферы», а не «водители». А если слово «шофер» потихоньку уйдет в прошлое — чтобы пришедшие им на смену «водители» были профессионалами своего дела, которым можно доверить не только груз, но и жизнь.



Работать нельзя отдыхать

Куда поставить запятую в этом предложении, разбираемся с Виктором Бортником, генеральным директором «Аривист-Транс».

«Вводят ответственность должностных и юридических лиц за выявленные нарушения»

Летом Государственная Дума РФ приняла в третьем чтении законопроект о внесении поправок в Кодекс об административных правонарушениях, ужесточающих санкции за нарушение режима труда и отдыха водителей, выпуск транспорта на линию без тахографа. Данные изменения вступили в силу с 1 ноября 2019 года.

Будет ли это очередным неработающим «улучшением» или это норма, которая заставит всю автотранспортную отрасль перестроиться и в корне поменять подход к работе и отдыху водителей большегрузного транспорта? К чему готовиться перевозчикам, грузовладельцам и потребителям конечной продукции? Давайте разбираться в этих нововведениях.

Как известно, для контроля за соблюдением режимов труда и отдыха грузовые и пассажирские перевозчики обязаны устанавливать тахографы. Казалось бы, вся нормативная база имеется, и перевозчики обязаны соблюдать все предписанные нормы.

По разным источникам статистики, в 2018 году по вине водителей грузовиков произошло 10,9 тыс. аварий в России. В общей статистике ДТП это всего лишь одна десятая процента, но в переводе на жертвы — это 1700 человек¹.

В данный момент за несоблюдение режима труда и отдыха водитель получал штраф в размере от 1 до 3 тысяч рублей. По новым правилам размер штрафа водителя увеличивается до 5 тысяч, а также вводят ответственность должностных лиц и юридических лиц за выявленные нарушения, которой ранее не было.

То есть работодатель водителя-нарушителя получит штраф от 7 до 10 тысяч рублей (должностное лицо) или от 20 до 50 тысяч (юридическое лицо или ИП).

¹ По неофициальным исследованиям, каждый третий водитель в России хоть раз засыпал за рулем.

Зачем это государству?

Инициаторы изменений закона считают, что санкции в отношении должностных и юридических лиц заставят работодателей пересмотреть режим труда водителей и контролировать его исполнение, а не вынуждать шоферов перерабатывать в целях извлечения сверхприбыли.



Как теперь должен работать водитель грузовика массой 3,5 тонны и выше:

1

обязан находиться за рулем в движении не более 9 часов в сутки

2

обязан отдыхать каждые 4,5 часа, делая перерыв по 45 минут, либо два перерыва по 15 и 30 минут соответственно

3

при необходимости может ехать 10 часов подряд, но работать таким образом не чаще двух раз в неделю

4

обязан отдыхать минимум 11 часов в сутки от управления грузовиком

5

не может находиться за рулем больше 56 часов в течение недели

6

не может находиться за рулем больше 90 часов в течение двух недель

Как будет на практике?



В качестве примера рассмотрим типичную перевозку из Петербурга в Москву и обратно. Даже с учетом платных участков дороги М-11 за 9 часов грузовик никак не успевает достичь конечного пункта за одну рабочую смену. Соответственно, в середине пути водитель любого грузовика обязан остановиться на время непрерывного 11-часового отдыха. Тахограф фиксирует малейшие передвижения автомобиля, т. е. даже по территории стоянки в течение этих 11 часов нельзя передвигать автомобиль даже на несколько метров, иначе тахограф обнулит время. Тут еще надо учесть, что найти стояночные площадки для отдыха грузовикам совсем не просто.

Но допустим, водитель нашел стоянку по правилам и доставит груз из Петербург до Москвы только на

следующий день. Время выгрузки, оформления документов на складе получателя не является временем отдыха.

Соответственно, на обратном пути водитель обязан соблюдать те же требования по режиму движения

Итого, доставка груза и путь обратно займет 5 дней, т. е. всю рабочую неделю.

«Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день перевозчики находятся в непростых условиях выживания»

Что мы имеем сейчас?

Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день перевозчики находятся в непростых условиях выживания. Высокая стоимость таможенной декларации (ДТ) — основной части прямых расходов на перевозку, платные дороги, сборы «Платона», высокая стоимость инвестиций при покупке дорогостоящей техники и т. д. Все эти факторы работают на фоне низких ставок на перевозку. Средняя продолжительность «типового» рейса — 3 дня. То есть за неделю автомашина делает 2 рейса, потом 1–1,5 суток отдыхает и опять в рейс. Таким образом, сделать 8–9 рейсов в месяц было нормой.

Это не значит, что водитель работает безостановочно и на износ. Для водителя-профессионала это нормальный режим работы на маршруте «Санкт-Петербург — Москва». Прекрасно ориентируясь в дорожной ситуации, зная свои возможности и маршруты движения с «подводными камнями», водитель планирует свой график с разумными периодами вождения и отдыха.

Время покажет

При введении изменений количество перевозимого груза одной автомашиной упадет более чем в два раза. В случае, если все без исключения перевозчики станут выполнять новые Правила, рынок столкнется с проблемой резкой нехватки транспорта. Очевидно, что в такой ситуации должны измениться тарифы на перевозки грузов. Если этого не произойдет, работа автопредприятия станет просто невозможна ввиду отрицательной рентабельности. Изменения коснутся не только перевозчиков. Вероятное изменение тарифов коснется также и конечного потребителя продукции — розничного покупателя. Тариф на перевозку так или иначе включается в стоимость конечного продукта.

Большинство перевозчиков на сегодняшний день информацию о грядущих изменениях приняло к сведению, но на вопрос, как они планируют возить, отвечают: «Время покажет». Однако уже сейчас следует предусмотреть возможные последствия нововведений во избежание неожиданностей.

Утром —
стулья,
вечером —
деньги

О том, что грозит бизнесу из-за переноса таможенного контроля на этап после выпуска товаров.



*Михаил Фишман, региональный директор
ГК АРИВИСТ*

«Государство заинтересовано в упрощении процедуры таможенного контроля, скоро импортеры и экспортеры смогут легко и быстро выпускать декларации самостоятельно», — таков общий смысл сообщений, которые сыплются на нас из СМИ. Но с чего бы государству отказываться от значительной доли поступлений в бюджет? Конечно, все не так просто. С внедрением концепции переноса таможенного контроля на этап после выпуска товара риски для предпринимателей не исчезли, а наоборот, значительно возросли.

Рано или поздно руководитель стабильно растущего бизнеса задумывается о внешнеторговой деятельности. Для одних это — возможность продажи товара за рубеж, для других — необходимость поставки сырья и комплектующих на производство, для третьих — решение закупать готовый товар за рубежом для последующей продажи в РФ.



*Аркадий Ни, руководитель обособленного
подразделения ГК АРИВИСТ во Владивостоке*

**Вариантов много, суть одна:
предпринимателю при этом
приходится столкнуться
со страшным словом
«ТАМОЖНЯ». А здесь нужно
просчитывать риски заранее!**

Если мы берем таможенное оформление, то риски до недавнего времени были вполне предсказуемы, а формат работы был понятен компаниям. Посчитали стоимость товара, оформили таможенную декларацию, заплатили налоги — можно спать спокойно. Существовала вероятность, что таможня не согласится со стоимостью, назначит экспертизу или решит досмотреть товар, но все эти моменты выяснялись еще в процессе оформления. Даже при самом неблагоприятном раскладе у компании оставалась возможность заложить потери в себестоимость продукции. Конечно, случались и доначисления таможенных платежей, и переклассификация товара уже после выпуска, но это было, скорее, редкостью.

Что поменялось?

Однако жизнь не стоит на месте, а вместе с ней не стоит на месте и государственная машина. В последнее время в ФТС преобладает концепция переноса этапа основного таможенного контроля на этап проверки после выпуска товара. Особенно это касается благонадежных фирм, отнесенных к низкой категории риска.

Может показаться, что ничего не изменилось: раньше проверяли при ввозе, а сейчас будут проверять после ввоза. Однако есть принципиальное различие — при ввозе проверяющий инспектор ФТС был ограничен сроками оформления декларации и тем фактом, что груз не мог простаивать на складе временного хранения долгое время.

Времени на таможенную проверку после выпуска у инспектора намного больше. Инспектор может получить данные из налоговой службы, от банка, от своих коллег из-за границы, даже от поставщика или перевозчика товара. Эту информацию таможня может использовать для изменения решения по выпуску товара в свободное обращение: доначислить таможенные платежи, отменить решение по техническому регулированию и потребовать изъять товар из оборота, признать товар контрафактным и потребовать его уничтожения. На подобные операции у таможни есть три года с даты выпуска декларации, и это самое существенное изменение. Тем более, что в эти три года надо не провести проверку, а только ее начать.

Рассмотрим потенциально возможный пример



Возьмем среднестатистического порядочного гражданина — Тимошкин, 35 лет от роду, брюнет. Вредными привычками не злоупотребляет, жене не изменяет. И решил он однажды стать предпринимателем — лосось возить. Предприниматель Тимошкин платит пошлину, налоги и продает свой лосось в местные магазины. Возит долго: год, два, три... Бизнес растет, Тимошкин радуется. Через три года приходит к нему письмо из таможни, в котором говорится:

«Дорогой предприниматель Тимошкин, таможенный орган произвел проверку, и в результате этой проверки получается, что у Вас не лосось, а сиг. Эта рыба имеет другой код ТНВЭД и пошлину не 3 %, как лосось, а 6 %. Поэтому, товарищ Тимошкин, заплатите государству пошлину в двойном размере за все три года, что Вы возили товар, в противном случае все счета Ваши арестуют, а собственности через суд лишат».

— Позвольте! — говорит Тимошкин. — Рыбу-то я давным-давно продал, и продал с учетом пошлины в 3 %, а не 6 %! И съели эту рыбу давным-давно, и точно вам говорю, что никакой это был не сиг, а самый настоящий лосось! Да и денег у меня уже нет, я их все в дело пустил...

Но таможенный орган на уступки не пойдет и скажет:

— По нашему компетентному мнению, это сиг, а то, что Вам кажется, уважаемый предприниматель, так это только кажется. Предоставьте-ка нам бумажки от производителя и экспортные декларации от отправителя, да экспертизу от заготовителя, и тогда мы признаем Вашу рыбу лососем.

— Где ж я их вам возьму! — возмутится Тимошкин. — Три года прошло — производителя давно нет, отправитель переехал, куда — я не в курсе, а заготовителя я и три года назад не знал.

— А вот это, дорогой товарищ Тимошкин, не наши проблемы, — ответит ему таможенный орган. — Люди мы государева, страшно занятые, проблемы Ваши нас не интересуют. Давайте, платите денежки в бюджет.

Тимошкин рыдает, но делать нечего, в бюджет денежки нужно заплатить. Подсчитал он убытки и решил, что на масло, конечно, теперь не хватит, только на хлеб.

Потом от ФТС приходит еще одно письмо. Дрожащими руками Тимошкин открывает его и с ужасом читает:

«Дорогой Тимошкин. Проводим мы тут проверку и не понимаем, сертификат на рыбу есть, а образцов нет. Расскажите-ка нам, уважаемый, как Вы эти сертификаты соответствия получали, и не тухлая ли рыба у Вас была?»

— Какая ж она тухлая? — отвечает поседевший Тимошкин. — Рыба хорошая была, и ветеринарный сертификат у меня имеется, и сертификат соответствия есть! Да и вообще, все ели — никто не отравился.

— Ну, ветеринарный сертификат дело не наше, другого органа, а то, что никто не отравился — это к Роспотребнадзору, ему виднее... Нам, Тимошкин, покажите лучше, как образцы ввозили, да протокол испытаний — как испытывали рыбку. А если бумажек нет, то признаем мы рыбу не сертифицированной, а сертификат Ваш недействительным. Штраф от 50 до 300 тысяч за каждый раз, как Вы этот сертификат предоставляли.

— Но помилуйте! — взмолился Тимошкин. — Рыба была самая что ни на есть хорошая, пусть не лосось, а злосчастный сиг (в конце концов, сиг — это тоже лосось). И сертификаты эти не я же делал, а орган по сертификации, государством аккредитованный, между прочим! А образцы никто никогда в жизни не завозил.

— А вот это, дорогой товарищ Тимошкин, не наши проблемы, — скажет ему таможенный орган. — Люди мы государева, страшно занятые, Ваши проблемы нас не интересуют. Платите денежки в бюджет общий.

Как же защитить себя?

Прежде всего, надо понимать суть происходящих процессов и оценивать риски от смещения контроля на этап после выпуска. При работе с таможенным представителем выбирать такого, который не исчезнет через три года, а будет вам помогать при решении проблем, если таковые возникнут.

Если же предприниматель берет на себя риск самостоятельно подавать декларацию или пользоваться услугами «серых» посредников, то он всегда будет рисковать, и история выдуманного Тимошкина может стать вполне реальной судьбой конкретного человека.

Факторы развития логистической отрасли

Современный мир усложняется и непрерывно ускоряется. В таком же ритме развиваются транспортно-логистические системы, обеспечивающие все отрасли промышленности и конечных потребителей сырьем и готовой продукцией.

Существует три основных фактора, влияющих на изменения в отрасли. Первый связан с цифровизацией, внедрением новых программ, оборудования и электронных систем автоматизации процессов. Ко второму и третьему фактору относятся перемены в международной торговле и динамика внутренних рынков. Давайте рассмотрим, что ждет бизнес и людей в ближайшем будущем.

Новые технологии



Развитие базовых технологий, искусственного интеллекта, дронов, интернета вещей, big data, блокчейна ведет к необходимости бизнесу оптимизироваться и становиться более эффективным. Цифровизация — самая мощная тенденция, трансформирующая все сегменты транспорта и логистики. Цифровизация операционных и договорных процессов уже началась, что повлекло изменения в поведении потребителей, а также нехватку квалифицированных специалистов. Ежегодный опрос руководителей крупнейших компаний мира (PwC, 2018 г.) показал, что 78% из них обеспокоены доступностью кадров, владеющими знаниями в области цифровых технологий.

Доступность и развитие новых технологий помимо ускорения бизнес-процессов приведет также к изменениям в законодательстве, связанным с защитой данных и трудовыми отношениями.

Что ждет бизнес:

- 1) Предотвращение необоснованных затрат на техобслуживание и ошибок в простых, повторяющихся процессах;
- 2) Упрощение внутренних процессов;
- 3) Улучшение контроля над процессами и поведением сотрудников, способствующее повышению качества услуг;
- 4) Увеличение выручки за счет расширенного взаимодействия с клиентами по цифровым каналам;
- 5) Появление новых услуг для клиентов;
- 6) Снижение стоимости обслуживания клиентов;
- 7) Повышение эффективности складского хранения за счет использования новых транспортных технологий.

Внедрение нового оборудования способствует повышению эффективности доставки и складского хранения, однако это требует инвестиций.

К примеру, решения на основе искусственного интеллекта, такие как использование беспилотных грузовиков для доставки грузов (разрабатываются компанией Uber Technologies Inc), повысят эффективность и сократят время доставки коммерческих грузов за счет устранения простоев, связанных с человеческим фактором. Новые задачи, стоящие перед бизнесом, стимулируют внедрение продвинутых технологических решений и дают дополнительный толчок консолидации отрасли. Для перехода к новой модели бизнеса необходимо четко понимать потребности клиентов

и конечных пользователей, пересмотреть все внутренние бизнес-процессы, а также разработать новые базовые компетенции сотрудников, связанные с цифровой культурой и системным взаимодействием.

Уже применяемые системы ИТС направлены на оптимизацию грузоперевозок и сбор данных для контроля над эффективностью и состоянием парка; системы, использующие данные, полученные в режиме реального времени, информируют водителей о наличии свободных парковочных мест.

Еще одним важным инструментом будет предупредительное техническое обслуживание (ТО), которое используется для прогнозирования и экономии затрат обеспечения грузопарков. Наблюдение за инфраструктурой и парком (уже возможное с помощью дронов) служит аналогичным целям. Предупредительное ТО способствует сокращению времени простоя и позволяет компаниям эксплуатировать оборудование непрерывно. Кроме того, регулярное ТО — трата денег и ресурсов, если объекты находятся в хорошем состоянии. Оптимизация системы ТО благоприятно влияет на окружающую среду, снижая потери ресурсов. Выявление неоптимальной эксплуатации оборудования позволяет повысить срок полезного использования, а значит, сэкономить материалы.

Что ждет потребителей:

- 1) Повышение качества обслуживания;
- 2) Расширение возможностей для персонализации систем заказа онлайн;
- 3) Отслеживание заказов и их оплата любым удобным способом;
- 4) Внедрение новых программных решений, повышающих уровень безопасности транспорта на дорогах.

Потребители уже полностью адаптировались к цифровой среде. Для них вполне естественно быть онлайн, и они все чаще готовы делиться своими данными. Сейчас смещается парадигма, пугавшая несколько лет назад общественность: роботы будут не заменять людей, а оказывать поддержку.

Информационные транспортные системы (ИТС) уже внедряются в разных городах по всему миру. В Копенгагене запущены системы управления уличным движением, сбор данных осуществляется в целях оптимизации транспортной системы. В Монреале внедряются ИТС-решения в области синхронизации работы светофоров и сбора данных о передвижениях горожан.

Международная торговля



«Объем торговли между Европой и Азией будет только расти»

В 2011 году количество поездов из Китая в ЕС насчитывало 17 единиц, в 2017 году — 3673. Произошло увеличение поездов в 216 раз всего за 6 лет. Очевидно, что в течение следующих нескольких лет прогнозируется быстрый рост транспортных коридоров между Китаем и ЕС в рамках инициативы «Один пояс и один путь», а также других каналов взаимодействия с развивающимися странами. Объем торговли между Европой и Азией будет только расти. Такие тенденции приведут к снижению затрат на транспорт и будут способствовать созданию новых услуг, а также развитию наземной транспортной инфраструктуры.

Что это значит для бизнеса:

- 1) Рост инвестиций и снижение стоимости торговли в рамках новых торговых путей;
- 2) Увеличение объема инвестиций в мультимодальные терминалы;
- 3) Модернизация железных дорог, автотрасс, телекоммуникаций и хабов, расположенных вдоль транспортных путей;
- 4) Повышение интереса к новым направлениям бизнеса, не использовавшимся из-за высоких логистических затрат;
- 5) Новые торговые соглашения, меняющие прибыльность торговли на конкретных маршрутах;
- 6) Новые трансграничные услуги для клиентов.

Наибольшее воздействие от перемен ощутят сферы почтовых и экспресс-доставок, складская инфраструктура, железные дороги, морской и речной транспорт. Благодаря растущим объемам торговли между Китаем и ЕС, инвестициям и увеличению парка наземного транспортного, можно примерно через два года ожидать появления новых решений для торговых маршрутов.

Что ждать потребителям:

- 1) Снижение затрат, т. е. доступность продукции и товаров с иностранных рынков;
- 2) Сокращение времени транзита и времени доставки;
- 3) Увеличение потока товаров из развивающихся рынков, что будет стимулировать развитие конкуренции и более широкое предложение в различных товарных категориях.

Изменение динамики внутренних рынков



«Стремясь замкнуть цепочку добавленной стоимости, компании начнут инвестировать в логистику»

Внутренний рынок будет расширяться благодаря онлайн-коммерции. Оптимизация транспортно-логистической отрасли будет способствовать развитию экономики совместного потребления (сервисы шерингов и коллективного пользования). Доля онлайн-коммерции в общем объеме продаж в розничной торговле до 2021 года достигнет 17,5%, что в 2,5 раза больше, чем было еще в 2015 году.

Что ждет бизнес:

- 1) Рост выручки за счет развития новых услуг и расширения существующих благодаря выходу в онлайн-среду и другие нишевые рынки;
- 2) Повышение эффективности за счет кооперации, слияний и поглощений;
- 3) Сокращение затрат за счет совместного потребления ресурсов;
- 4) Рост продаж через интернет за счет развития собственных онлайн-платформ сбыта;
- 5) Расширение возможностей для онлайн-маркетинга;
- 6) Снижение бизнес-рисков за счет онлайн-платежей.

Стремясь замкнуть цепочку добавленной стоимости, компании начнут инвестировать в логистику. Уже сегодня крупные компании запускают свои сервисы, например «Доставка с Amazon».

Для потребителей:

- 1) Более комфортный сервис;
- 2) Новые возможности совместного потребления;
- 3) Экономия времени за счет доставок крупных ритейлеров.

Быстрая доставка любых товаров без привязки к объему заказа позволит клиентам переориентировать распределение времени на свои личные ценности, не тратя его на ожидание или самостоятельные походы в магазины, которые сопряжены с пробками и очередями. Множественные предложения от крупных магазинов с возможностью доставки в любое время и любое место дадут людям возможность дополнительного выбора товаров потребления, а транспортно-логистическим компаниям откроют дополнительную сферу услуг.

830 лет Гамбургскому порту



Представители Санкт-Петербурга впервые приняли участие в праздновании дня рождения Гамбургского порта. При поддержке «Информационного делового центра Санкт-Петербурга в Гамбурге» была организована выставочная экспозиция с участием ключевых служб туристической отрасли для увеличения интереса к культурной и общественной жизни города.

Ежегодно в мае Гамбургский порт празднует свой день рождения. В этом году отмечался юбилей — 830 лет назад Гамбург получил право на беспошлинную морскую торговлю. Торжества продолжались три дня с 10 по 12 мая. В Гамбурге эти дни традиционно выходные.

Морской праздник проходил в модном районе Гамбурга Хафен Сити. Стильная атмосфера привлекла огромное количество жителей и гостей города. По статистике, за время трехдневных выходных город посетило более миллиона туристов, большая часть которых прибыла в Гамбург ради праздничных мероприятий.

Торжества открывались парадом кораблей, входящих в порт.

Первым шел российский парусник «Седов» под звуки гимна Российской Федерации.

В параде также принимали участие российские парусники «МИР» и «Крузенштерн», ставшие украшением морского фестиваля. Всего в параде участвовали около 300 судов.

На фоне исторических парусников в гавани расположились палатки участников трехдневного праздника, среди которых было представительство Санкт-Петербурга. Партнерские отношения Санкт-Петербурга и Гамбурга начались еще в 1957 году. С тех пор Гамбург стал одним из городов-побратимов северной столицы. Именно в юбилейном для порта году, впервые в истории Петербург принял участие в праздновании. Участие в таких мероприятиях необходимо для продвижения Санкт-Петербурга как одного из мировых лидеров туристской дестинации, укрепления международных связей, а также для привлечения внимания жителей и гостей Гамбурга к культурной, общественной и экономической жизни северной столицы.

Санкт-Петербург был представлен Комитетом по развитию туризма, Городским туристическим информационным бюро, пассажирским портом «Морской Фасад». В работе экспозиции Санкт-Петербурга приняли участие представители гостиниц «Red Star» и «Новый Петергоф» и представители книжного дома «Книжная лавка писателей». Организационную поддержку петербургской экспозиции осуществлял «Информационный деловой центр Санкт-Петербурга в Гамбурге».

Для участия в трехдневных торжествах были организованы 4 шатра, в которых расположилась экспозиция Санкт-Петербурга. Шатры были установлены на Магеллановых террасах друг напротив друга, образуя ворота, за счет этого они стали воротами, через которые посетители попадали на причалы

гавани старинных музейных судов, к рынку морских сувениров, к Эльбской филармонии и обратно. Местные жители и туристы проявили большой интерес к экспозиции Петербурга. За три дня праздника более 3,5 тысяч человек посетили палатки нашего города.



«За три дня праздника более 3,5 тысяч человек посетили шатры экспозиции Санкт-Петербурга»

Дмитрий Васильев, руководитель «Информационного делового центра Санкт-Петербурга в Гамбурге»:

— Было очень много гостей. Посещаемость площадки полностью оправдала ожидания! Для гостей были организованы различные викторины, конкурсы, познавательные игры.

Среди посетителей были представители Сената Вольного и ганзейского города Гамбург, Генеральный консул РФ Шарашкин А.Е.

Два дня подряд приезжали мотоциклисты на Harley Davidson, которые собирались путешествовать или уже путешествовали по России. Они даже устроили экскурсию на мотоциклах по городу для нескольких сотрудников нашего стенда.

Хотя лично у меня самые яркие впечатления остались от непредсказуемой гамбургской погоды и прохождения двух кордонов полиции для того, чтобы попасть на борт парусника «МИР» на вечерний салют (смеется).



На фотографии Дмитрий Васильев с участниками клуба Harley Davidson

Школа Архівістики





Антон Кулиш, руководитель оперативно-аналитического отдела ГК АРИВИСТ



Владимир Серяков, специалист по сертификации товаров ГК АРИВИСТ, один из основных авторов учебного пособия «Классификация товаров для участников внешнеэкономической деятельности», изд. 2019 г. ISBN 978-5-6043315-0-7

Как найти диалог с таможней в вопросе классификации товаров

В последнее время таможенные органы (в лице отдельных таможен) при вынесении Решений по классификации товара не учитывают функциональное назначение товара, которое устанавливается производителем. Таможня по своему усмотрению расширяет целевое назначение и сферу использования продукции конечным потребителем. Тем самым она явно нарушает единый порядок классификации товаров. Споры о правильном выборе того или иного кода ТН ВЭД регулярно рассматриваются в рамках судебных заседаний между участниками ВЭД и таможенными органами. В этом материале мы попытаемся понять, почему так происходит, и как в этой ситуации должны вести себя участники ВЭД.

Причина этих противоречий лежит на поверхности. У таможни нет четкого понимания, что при классификации товара является основным признаком — его назначение (то, для чего был выпущен данный продукт) или сфера его использования (т. е. как и для чего в дальнейшем будет использоваться данный товар покупателем). Неоднозначный подход отдельных таможен к этому вопросу ведет к неверной идентификации товара и, как следствие, к его неправильной классификации в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Такая позиция таможни приводит и к искажению статистических данных во внешней торговле. Из страны производителя товар «выходит» с одним кодом, а в Российской Федерации он приобретает другой код, который часто отличается от кода Комбинированной номенклатуры Европейского Союза.

Это приводит к нарушению единого порядка классификации товаров, установленного Конвенцией о Гармонизированной системе в части соблюдения порядка кодирования (п. 1 (а) Статья 3, прим.).

Справка:

Первые 6 цифр кода — это код по Международной Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). Согласно тексту Конвенции о ГС, каждая договаривающаяся сторона в своем национальном товарном классификаторе должна соблюдать условие, что наименования разделов, групп, подгрупп, товарных позиций и субпозиций, а также их цифровое обозначение должны быть неизменны на уровне первых шести цифр. Поэтому в национальных товарных классификаторах стран-участниц международной торговли, например, в Комбинированной номенклатуре Европейского Сообщества и ТН ВЭД ЕАЭС первые 6 цифр кода полностью одинаковы (см. п. 1 (а) Статья 3).

Что главнее: назначение или сфера использования?

При создании любого товара (изделия) на этапах конструирования и производства изготовитель закладывает в продукт качественные характеристики (конструктивные особенности, прочность, точность, долговечность и т. д.), исходя из его назначения. Эта информация оформляется в виде паспорта на изделие или в виде инструкции по эксплуатации. На основании этих данных покупатель определяет, сможет ли он использовать данный товар для своих целей или нет. Важно отметить, что назначение у продукции может быть одно, а способ, сфера и цель использования совершенно разные.

Расширять назначение товара, установленное производителем, а тем более сферу его использования потребителем нельзя.

То, как импортер собирается использовать этот товар после ввоза на территорию ЕАЭС, не является определяющим при таможенном оформлении.

К чему приведет ошибка в коде товара?

Любой товар при пересечении таможенной границы страны-участницы ЕАЭС подлежит таможенному оформлению. Для этих целей необходимо определить код товара по ТН ВЭД ЕАЭС. Таможенному оформлению подлежит тот товар, который непосредственно пересекает таможенную границу.

При неправильном определении кода товара участ-

ник ВЭД будет вынужден доплачивать таможенные платежи (таможенную пошлину, НДС), а также оформлять разрешительные документы (сертификаты).

Каким образом таможня «приписывает» товарам более широкое назначение, которым они ранее не обладали? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть процесс подбора кода ТН ВЭД.

«У таможни нет четкого классификации товара является

Пример 1

Продольно-резательная машина для бумаги в листах или в рулонах классифицируется в товарной позиции 8441 10 200 0, как «машины продольно-резательные и поперечно-резательные, прочие (пошлина 0 %, НДС не облагается)».

Согласно технической информации от производителя, данная машина может резать пленочную пластмассу и металлическую фольгу.

Возникает «конкуренция» между двумя товарными позициями:

8441 — машины для резки бумаги и картона (пошлина 0 %, НДС не облагается);

8461 — станки для обработки металла, станки пильные (пошлина 9 %, НДС 20 %).

И как показывает практика, таможня будет классифицировать такую машину по коду — 8461, как «станки для обработки металла, станки пильные (пошлина 9 %, НДС 20 %)». Объяснит она это тем, что применимо ОПИ 3(в): если товар может классифицироваться

в двух и более товарных позициях, то предпочтение отдается той, которая имеет наибольший цифровой код из рассматриваемых.

Однако мы можем обратиться к дополнительным материалам, используемым при классификации товаров. К таковым относятся Пояснения к товарной позиции 8441, где прочитаем следующее «разъяснение»:

«Также следует отметить, что некоторые вышеуказанные машины (как, например, машины для резки, фальцевания или изготовления мешков) можно также использовать для изготовления изделий из пластмасс определенного типа или из тонкого листового металла. Такие машины включаются в данную товарную позицию при условии, что они обычно используются для производства изделий из бумаги или картона».

Поэтому, учитывая функциональные особенности, назначение товара и правильно применяя порядок классификации, данная резательная машина на основании ОПИ 1 будет классифицироваться в товарной позиции 8441 — «машины для резки бумаги и картона (пошлина 0 %, НДС не облагается)».

Пример 2

Поставляется товар «грабли для уборки скошенной травы или опавших листьев, деревянные». Понятно, что это ручной инструмент, который изготовлен из древесины и должен классифицироваться в товарной позиции 4417 как «инструменты из древесины» (ОПИ 1).

В дальнейшем импортер собирается использовать этот товар в декоративных целях: для интерьера помещений или ландшафта. Данное использование товара не может влиять на определение кода ТНВЭД. Ведь функциональное назначение товара «грабли» — это ручной инструмент для уборки сена или травы.



Пример 3

Подъемный кран с телескопической стрелой, смонтированный на колесном автомобильном шасси, будет классифицироваться в товарной позиции 8705 как «моторные транспортные средства

специального назначения, автокраны» в подсубпозиции 8705 10 009 1 (пошлина 10 %, НДС 20 %) ТН ВЭД ЕАЭС (на основании ОПИ 1).

онимания, что при классификации основным признаком»



Но производитель данного товара изготавливает на этой автомобильной базе и автоэкскаватор. Он представляет собой экскаваторный ковш, смонтированный на телескопической стреле, которая закреплена на полноповоротном основании с отдельной кабиной оператора. Все оборудование устанавливается на автомобильное шасси.



Такая машина будет классифицироваться в товарной позиции 8705 как «моторные транспортные средства специального назначения, прочие», в подсубпозиции 8705 90 800 5 (пошлина 5%, НДС 20%) ТН ВЭД ЕАЭС (на основании ОПИ 1).

Однако при поставке этой машины в незавершенном виде (только в виде базовой конструкции, смонтированной на автомобильном шасси), т. е. без смонтированного экскаваторного ковша и без подъемного крюкового оборудования, товар будет классифицироваться на основании ОПИ ТН ВЭД ЕАЭС с учетом ее использования конечным потребителем (если в технической документации фирмы-производителя не указано конкретное его назначение и использование).

Подведем итог — в сложившейся ситуации страдают все. Участник ВЭД несет незапланированные финансовые затраты, тратит время на обжалование решений таможенного органа. Инспекторы таможни вместо поиска реальных нарушений занимаются формальными проверками, отписками по жалобам и посещениями судебных заседаний.

Решить эти противоречия можно только путем диалога. Это может выражаться в виде консультации, где участники ВЭД смогут донести свои аргументы в пользу заявленного кода ТН ВЭД ЕАЭС. Тогда Решения таможни станут более объективными и правомерными.

Справка:

2

Кодирование товаров — это технический прием, в котором товар представлен в виде знака или группы знаков по правилам, установленным системой классификации.

Кодовая система в товарных номенклатурах создается для того, чтобы предоставлять информацию о конкретном товаре в удобной форме, например, для ее сбора, проверки, передачи и обработки. Для внешнеэкономических и таможенных целей кодирование товаров применяется для ведения статистики по внешней торговле, при определении мер тарифного регулирования (взимании таможенных платежей (пошлин и налогов), в определении мер нетарифного регулирования (сертификация, запреты, ограничения и разрешения).

Особенности применения исковой давности по требованиям, вытекающим из договоров перевозки и транспортной экспедиции

Павел Бажанов, ведущий юрисконсульт ГК АРИВИСТ



Согласно ст. 195 ГК РФ, исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено.

В соответствии с п. 2 ст. 199 ГК РФ исковая давность применяется судом только по заявлению стороны в споре, сделанному до вынесения судом решения. Истечение срока исковой давности, о применении которой заявлено стороной в споре, является основанием к вынесению судом решения об отказе в иске.

Общий срок исковой давности составляет три года со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права.

Специальные сроки

Вместе с тем для отдельных видов требований законом могут устанавливаться специальные сроки исковой давности и специальный порядок их исчисления.

Так, Федеральные законы «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта» и «О транспортно-экспедиционной деятельности» устанавливают, что для требований, вытекающих из договоров перевозки и транспортной

экспедиции, срок исковой давности составляет один год.

Начало исчисления данного срока установлено указанными нормативно-правовыми актами императивно и, как правило, связано с моментом выдачи груза (предполагается, что именно в этот момент лицо, которому причинен ущерб, в связи с утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза узнало или должно было узнать о нарушении своего права).

Несколько лиц — исполнителей

В хозяйственной деятельности часто бывают ситуации, когда в организации и осуществлении перевозки задействовано несколько (более двух) лиц, например, сначала клиент заключает договор транспортной экспедиции с экспедитором, затем экспедитор заключает договор перевозки с перевозчиком (иногда привлеченный перевозчик привлекает к исполнению своих обязанностей последующего фактического перевозчика).

В случае причинения ущерба в связи с утратой, недостачей или повреждением (порчей) груза при множественности лиц на стороне исполнителя возникают сложности в процедуре взыскания ущерба и соблюдении участниками перевозки сокращенного срока исковой давности — клиент взыскивает убытки с экспедитора в рамках заключенного между ними договора, затем экспедитор взыскивает ущерб с перевозчика в рамках заключенного между ними договора, и так далее по цепочке привлеченных лиц.

В такой ситуации непосредственный виновник причиненного ущерба (фактический перевозчик) зачастую пытался уйти от ответственности, так как когда требование предъявлялось ему, срок исковой давности почти всегда истекал (если взыскание ущерба производилось в судебном порядке, то сначала рассматривалось дело по иску клиента к экспедитору, затем по иску экспедитора к перевозчику, и так далее).

Ссылка на регресс

Ранее при рассмотрении таких споров суды руководствовались положением, изложенным в п. 3 ст. 200 ГК РФ, согласно которому по регрессным обязательствам течение срока исковой давности начинается со дня исполнения основного обязательства.

То есть годичный срок исковой давности по иску экспедитора к перевозчику начинал исчисляться со дня возмещения экспедитором причиненного ущерба клиенту (в том числе, по судебному решению, при его наличии), а не с момента, определенного указанными

выше нормативно-правовыми актами. При таком подходе уйти непосредственному виновнику причиненного ущерба от ответственности в связи с истечением срока исковой давности было сложнее.

Однако в конце 2017 г. Президиум Верховного Суда РФ утвердил «Обзор судебной практики по спорам, связанным с договорами перевозки и транспортной экспедиции», где впервые закрепил принцип — срок исковой давности к перевозчику / экспедитору в любом случае начинает исчисляться с момента, определенного в транспортных уставах и кодексах. Данный срок не может произвольно продлеваться в зависимости от действий истца. Своевременное возмещение истцом-экспедитором клиенту убытков позволило бы истцу обратиться в суд к перевозчику в установленный срок — руководствоваться при определении начала исчисления срока исковой давности следует не п. 3 ст. 200 ГК РФ, а моментом, определенным в транспортных уставах и кодексах.

Интересно, что еще в 2014 г. в Постановлении Президиума ВАС РФ № 13817/13 была закреплена правовая позиция о том, что наличие между сторонами договорных обязательств исключает ссылку на регресс в принципе.

Окончательно вопрос начала исчисления срока исковой давности был закреплён с принятием Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 г. № 26 «О некоторых вопросах применения законодательства о договоре перевозки автомобильным транспортом грузов, пассажиров и багажа и о договоре транспортной экспедиции», где еще раз была подтверждена ранее высказанная правовая позиция о том, что в любом случае, срок исковой давности к экспедитору или перевозчику (независимо от количества лиц на стороне исполнителя) начинается исчисляться с момента, определенного специальными транспортными законами и уставами.

В данном Постановлении было закреплено еще одно важное положение — экспедитор, обращаясь с требо-

ванием в суд к перевозчику, не обязан подтверждать факт возмещения им причиненного клиенту ущерба.

До принятия Постановления истцы-экспедиторы, чтобы не пропустить сроки исковой давности к перевозчику, не дожидаясь рассмотрения дела по существу по иску клиента к экспедитору, предъявляли иск к перевозчику и приостанавливали данный процесс до вступления в силу решения суда по иску клиента к экспедитору.

Теперь, по-видимому, ситуация упростится, однако сформированной судебной практики по применению данной правовой позиции пока нет.

Регулирование применения исковой давности по Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), заключенной в г. Женеве 19.05.1956 г.

Согласно ст. 1 Конвенции, она применяется ко всякому договору дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место доставки груза, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых по крайней мере одна является участницей Конвенции.

Согласно ст. 32 Конвенции, подача исков, которые могут возникнуть в результате перевозок, выполненных в соответствии с Конвенцией, может происходить в течение одного года (аналогичный срок установлен и законодательством РФ).

Однако в ч. 4 ст. 39 Конвенции установлены особенности исчисления срока исковой давности, когда в перевозке задействованы несколько перевозчиков.

В этом случае, согласно ч. 4 ст. 39 Конвенции, срок подачи иска исчисляется либо со дня вынесения окончательного судебного решения, которым определяется размер возмещения, подлежащего уплате согласно положениям Конвенции, либо при отсутствии такого решения со дня фактической уплаты возмещения. Таким образом, Конвенцией фактически закреплены особенности применения срока исковой давности

аналогичные тем, что применялись в судебной практике РФ до 2017 года применительно к сроку исковой давности, закреплённому в законодательстве РФ.

В заключение хотелось бы отметить, что своевременное предъявление требований в рамках срока исковой давности к экспедитору / перевозчику позволит последнему своевременно обратиться к страховщику, если ответственность экспедитора / перевозчика застрахована, за получением возмещения. В противном случае экспедитор / перевозчик откажет в удовлетворении предъявленных ему требований, так как почти всегда в договорах страхования предусмотрено, что предъявление требований по истечении срока исковой давности является основанием для отказа в выплате страхового возмещения.

Таким образом, добросовестным участникам правоотношений, вытекающих из договоров перевозки и транспортной экспедиции, следует помнить о сокращенном сроке исковой давности в соответствии с законодательством РФ и об особенностях его применения — данный срок исчисляется с момента, определенного специальными законами и кодексами независимо от количества привлеченных лиц на стороне исполнителя, для того чтобы не понести убытки из-за отказа в иске в связи с его пропуском.

Контроль за соблюдением процедуры оценки

Александр Иванов, руководитель отдела сертификации ГК АРИВИСТ



«При выборе подрядчика необходимо опираться в первую очередь на качество работы, оперативность и соблюдение всех правил сертификации»

В 2019 году продолжилось усиление контроля за процедурами сертификации товара. Отныне всем участникам ВЭД необходимо ввозить образцы товаров.

В текущем году со стороны органов, уполномоченных контролировать соблюдение законодательства в области сертификации (таможенные органы, Роспотребнадзор, Россельхознадзор, Росаккредитация и другие) продолжается тенденция по усилению контроля за соблюдением процедур оценки соответствия, как аккредитованными лицами (органами по сертификации и испытательными лабораториями), так и компаниями, выступающими в качестве заявителей (изготовители продукции, уполномоченные представители, импортеры).

С начала 2019 года Федеральная служба по аккредитации (ФСА) провела уже около 700 проверок, в результате которых прекратила аккредитации более 50 организаций.

Основные механизмы для осуществления контроля были определены и применены на практике довольно давно и не раз показали свою эффективность, но в мае этого года ФСА начало действовать с указаниями нового постановления Правительства РФ от 21.03.2019, переводя документы с нарушениями в статус архивных, т. е. без права их использования.

Для сертификации на серийный выпуск эксперт обязан выехать на производство с целью его обследования и составления акта анализа, отбора нужных образцов. После отобранные образцы должны быть официально ввезены на территорию РФ и испытаны в аккредитованной лаборатории. Если образцы были ввезены без учета всех предварительных процедур, то их будет невозможно использовать для испытаний с целью сертификации.

Для декларирования соответствия анализ производства не требуется, а отбор образцов допускается производить силами заявителя. При декларировании отбор осуществляется от партии, а при серийном выпуске отбор необходимо производить на складе готовой продукции изготовителя, при этом учитывая, что образцы также должны быть официально ввезены на территорию Союза.

Внимательность к деталям!

Если изначально заявитель забыл указать часть продукции в заявке, а выезд эксперта на производство уже состоялся, то дополнить ассортимент продукции в рамках правового поля будет невозможно. Потребуется повторная регистрация заявки и повторный выезд эксперта. Похожая ситуация может произойти,

если предварительно продукция была неправильно идентифицирована, а в результате испытаний стало известно, что часть заявленного ассортимента должна классифицироваться в иную группу товаров, на которую требуется отдельный сертификат соответствия.

На чем можно сэкономить?

Стоимость услуг по сертификации продукции постоянно увеличивается. Рост обусловлен сокращением количества аккредитованных лиц, сокращением их области аккредитации и значительным увеличением трудозатрат на всех этапах проведения оценки соответствия. Крупные игроки на рынке сертификации, имеющие большую клиентскую базу, вынуждены в разы поднимать стоимость услуг, так как не могут справиться с текущим объемом работы.

При выборе подрядчика необходимо опираться в первую очередь на качество работы, оперативность и соблюдение всех правил сертификации. Поэтому обязательно обращайтесь на положительную репутацию, так как на данный момент нет официальных рейтингов органов и лабораторий. Нужно не забывать учитывать риски: при экономии на качестве разрешительного документа можно значительно потерять в результате признания контролирующими органами документа нелегитимным.

«Стоимость услуг по сертификации продукции постоянно увеличивается»



То есть сэкономив незначительную сумму в несколько тысяч рублей с непроверенным подрядчиком, можно потерять несколько миллионов рублей, оплачивая штрафы.

Что делать с разрешительными документами, оформленными до усиления контроля?

Контролирующие органы в результате проверок все чаще требуют с заявителей: протоколы испытаний, договор уполномоченности заявителя изготовителем, таможенная декларация (ДТ) на ввоз образцов и другие. И если протоколы и договор у заявителя в большинстве случаев имеются, то ДТ на ввоз образцов зачастую отсутствует, так как они были ввезены «в чемодане» или были отобраны от ввезенной ранее коммерческой партии. Если отсутствует хотя бы один документ из списка, то разрешительный документ признается нелегитимным, что влечет наложение штрафов.

Значит, сертификат или декларацию о соответствии нужно в срочном порядке переоформлять в соответствии со всеми требованиями.



Условный выпуск

Условный выпуск — это таможенная процедура, позволяющая, в том числе, выпустить таможенную декларацию под обязательство предоставления разрешительного документа постфактум.

Таможенным законодательством предусмотрено 45 дней на предоставление разрешительных документов со дня условного выпуска декларации на товары. Большинство лабораторий и органов по сертификации сильно загружены, в результате чего сроки получения разрешительных документов затягиваются. Дождаться их получения, в то время как груз находится на складе временного хранения, становится накладно. В таком случае наиболее удобным решением является процедура условного выпуска.

Риски условного выпуска:



Распространенной проблемой при условном выпуске является отрицательный результат испытаний отобранных образцов. В случае несоответствия продукции партия подлежит возврату или уничтожению.



Можно прибегнуть к варианту повторного отбора, но велик риск не успеть за 45 дней.



В связи с постоянными проверками аккредитованных лиц существует вероятность приостановления деятельности органов и лабораторий в то время, как у них находятся в работе разрешительные документы. В таком случае заявителю необходимо проходить все процедуры заново в другом органе, в связи с чем уложиться в сорок дней становится крайне сложно.



Бланки сертификатов соответствия выдаются органам в ограниченном количестве, а получение бланков новой партии может занять долгое время.

«при экономии на качестве разрешительного документа можно значительно потерять в результате признания контролирующими органами документа нелегитимным»

Таким образом, условный выпуск является неплохим решением для подтверждения соответствия партии продукции, но, учитывая многочисленные риски, наиболее безопасно оформлять разрешительные документы на серийный выпуск без привязки к конкретным поставкам.

К сожалению, реалии таковы, что каждому участнику ВЭД необходимо самому разбираться в вопросах сертификации хотя бы в общих чертах. Наша задача, как таможенного представителя, помочь и объяснить все риски, связанные с разрешительными документами. Мы несем солидарную ответственность с нашими клиентами и партнерами, потому что понимаем, что именно мы формируем достойный рынок услуг.

Курс «PRO ВЭД»

*Александр Попов, руководитель
проекта «Школа Аривистики»*

«Школа Аривистики» — это образовательный проект на базе ГК АРИВИСТ, спикеры которого не бизнес-тренеры, а практикующие специалисты по таможенному оформлению, логистике, бухгалтерскому учету и юриспруденции.

**В «Школе Аривистики»
не учат зарабатывать,
а дают знания для
продуктивной работы
ВЭД-подразделения.**



Что у нас есть?

**> 1 000
слушателей**

За 1,5 года в «Школу Аривистики» пришли уже более 1 000 слушателей, которые смотрят вебинары, посещают и слушают семинары и обучающие курсы.

**ИНТЕНСИВ
на 24 часа**

Курс «PRO ВЭД» — это трехдневный интенсив на 24 часа с уклоном в таможенное оформление и работу с документами. По сути, этот продукт заменяет обязательные курсы повышения квалификации, которые недавно отменили для специалистов по таможенному оформлению.

Старт первого марафона состоялся в сентябре, а 27-го числа из дверей Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты вышли первые выпускники «Школы Аривистики». Второй набор состоялся в ноябре, поток собрал всех опоздавших в «первый вагон», а также новых участников.

Для кого курс «PRO ВЭД»?

1

Проверить знания

Если вы руководитель и хотите проверить и структурировать знания своих сотрудников — отправляйте их в школу. В конце занятий все участники проходят онлайн-тестирование, которое точно выведет всех сотрудников на чистую воду. А если вам важно самому подучиться и расложить все по полочкам, наши двери также открыты для вас.

2

Грамотно управлять ресурсами

Есть много сотрудников, специалистов, начальников и героев в сфере ВЭД, но ни одного всемогущего. Не может человек взять на себя весь цикл по доставке груза. Такая возможность есть только при правильном делегировании подчиненным, коллегам или привлечении аутсорсинга.

Эффективное руководство подразумевает знание обязанностей своих подчиненных. Руководитель, хорошо понимающий функционал и компетентность своих сотрудников, может отслеживать его выполнение, а значит, правильно выстраивать стратегии роста и развития коллег, отдела и компании.

Для того, чтобы грамотно распределять ресурсы, нужно анализировать рынок, брать во внимание опыт конкурентов и партнеров, следить за трендами своей сферы и пользоваться ими. Курс «PRO ВЭД» дает все эти знания и возможности. Образовательная программа составлена практиками для практиков с учетом 27-летнего опыта ГК АРИВИСТ.

3

Построить эффективное ВЭД-подразделение

В международной логистике ежедневно происходит множество изменений и держать руку на пульсе нужно круглосуточно: к примеру, знаете ли вы, что таможня переходит на постконтроль, а значит, ожидать проверки стоит еще два года? Не попадет ли туда ваша поставка?

Курс помогает построить эффективное ВЭД-подразделение. Знания, ответы на вопросы, опыт взаимодействия и управления — это та база, которой уже есть у спикеров. Добавьте сюда работу в экспертных советах при Гильдии «Гермес», ФТС, ЕЭК и даже в Госдуме — получается универсальный солдат, а в его обязанностях расписать вам структуру подразделения, рассказать о внешне-торговых сделках, предупредить о рисках и организовать работу каждого сотрудника.

Что дальше?

В 2020 году «Школа Аривистики» планирует провести:

30

бесплатных
вебинаров

12

семинаров

4 курса

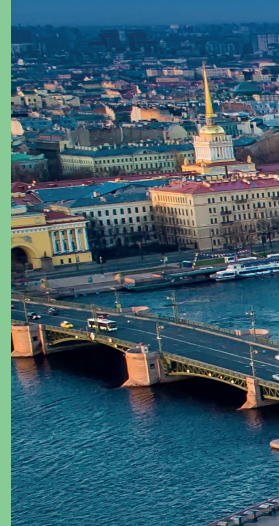


Напишите нам в сообщество «ВКонтакте» и получите скидку 10 % на все записи видеоуроков от «Школы Аривистики».

«рохрематика»



В СССР также развивалась и использовалась логистика, правда, ее называли рохрематикой – наукой об изучении процессов движения материалов от первичного источника к конечному потребителю. Ее цель – сократить общее время прохождения материального потока и общие затраты на перемещение, хранение, упаковку, распределение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции.



Слоны прекрасные логисты

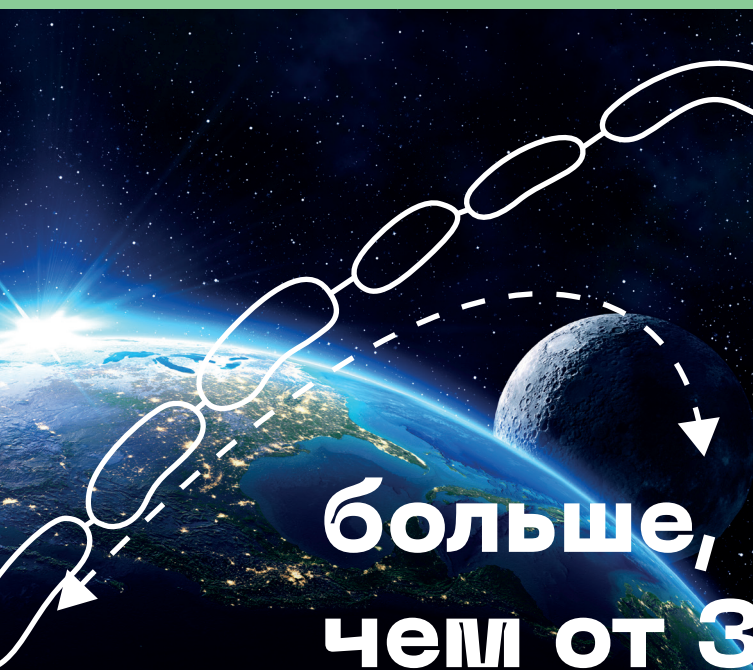
Их тропы всегда проложены наиболее рациональным путем.



В России в середине 19 века под логистикой понималось искусство управления перемещением войск как вдали, так и вблизи от неприятеля, организация их тылового обеспечения.



Нагл ЛОГИ



**больше,
чем от Земли
до Луны**

Длина соединённых между собой колбас, перевозимых за год один компанией, занимающейся логистикой, больше, чем расстояние от Земли до Луны.



В перевозке всех замороженных продуктов из США первое место занимает перевозка замороженного картофеля, он занимает 95% от общего объёма перевозок продуктов питания.



№1

Первый голландский корабль, пришедший в Санкт-Петербург, просуществовал почти столетие, что больше в 4 раза обычного срока. Его поддерживали на плаву, так как он получил от Петра Первого привилегию не платить пошлины.

Северная Америка (Канада, США и Мексика)

> 600

грузовых
железных дорог

> 173 000

миль пути

Уголь является наиболее часто перевозимым товаром, а 70% всех автомобилей, произведённых в США, отправлено по железной дороге.

\$ 42 млрд.

годового дохода

ядная



СТИЛКА

«ВЕЛИКИЙ ЛОГИСТ»

Раньше судовладельческие компании предписывали капитану покидать корабль в первую очередь, так как капитан стоил дороже судна, груза и пассажиров.

Хрупкие предметы в Японии перевозят в шелухе от риса

Александра Великого (356 — 323 гг. до н. э.) после многочисленных побед и удачных военных походов стали именовать великим логистом. Александр Великий не только прекрасно применял на практике знания местности, но и мог действовать тактически, предугадывая дальнейшие действия вражеских войск и оперативно изменяя положения своих при необходимости.

1 МЛН. ТОНН

Один миллион тонн грузов проходят через международный аэропорт имени Теда Стивенса в Анкоридже на Аляске каждый год, что делает его третьим по загруженности грузовым аэропортом в мире. Мемфис, Теннесси и Гонконг являются первыми по величине грузовыми аэропортами мира.

Интервью



Системный подход к российскому судоходству



Андрей Нелогов родился и вырос в Ленинграде. Окончил факультет управления морским транспортом ЛВИМУ имени адмирала С. О. Макарова. В 1991 году начал профессиональный путь. С 2004 года — генеральный директор «Объединённой транспортной компании», которая специализируется на организации морских перевозок. Помимо основной деятельности Андрей Нелогов — доцент кафедры коммерческой эксплуатации водного транспорта ГУМРФ имени адмирала С. О. Макарова, эксперт ФАС России, спикер «Школы Ариvistики».

В беседе с Кириллом Александровым, коммерческим директором ГК АРИВИСТ, Андрей Нелогов рассказал о том, что, на его взгляд, может возродить величие российского судоходства и почему он занялся преподаванием.

— Андрей, расскажи, когда и при каких обстоятельствах ты решил связать свою жизнь с морским транспортом?

— В детстве я интересовался историей, думал о поступлении на исторический факультет ЛГУ, с 5-го по 9-й класс посещал вечернюю школу в «Государственном Эрмитаже».

Ближе к окончанию школы появился интерес к работе в море.

Среди родственников были моряки. Они и посоветовали сначала получить «серьезную» специальность, «встать на ноги материально, а уже после заниматься чем угодно». На плавательские факультеты в Макаровке (транспорта ГУМРФ имени адмирала С. О. Макарова, прим. ред.) проходной балл был 17 при 15 возможных, то есть это три «пятерки» на экзамене плюс два дополнительных балла, которые можно было

получить за школьную медаль, какую-нибудь общественную работу или службу в армии, например. Факультет УМТ был немного скромнее. Я просто сдал экзамен по математике и стал курсантом. Правда, до того почти год ежедневно ходил на вечерние подготовительные курсы и окончил школу с медалью.

— А как ты оцениваешь то время для отрасли судоходства?

— Замечательное время. Иначе зачем бы я стал учиться в этом вузе? Флот полностью обеспечивал потребности народного хозяйства, как в каботаже, так и в международных перевозках. Это главное. Кроме того, услугами советского морского транспорта активно пользовались иностранные фрахтователи, что пополняло бюджет. Государство высоко ценило труд моряков.

— То есть то, к чему мы сейчас стараемся вернуться?

— Делаем вид, что стараемся. Объективно таких возможностей, какие были в СССР, сейчас и близко нет.



COSCO SHIPPING CAPRICORN
HONG KONG
IMO 9763814

COSCO SHIPPING

Тогда была государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность. На ее основе была создана вертикаль — соответствующие потребностям флот, судостроение, прежде всего проектирование судов, когда строительство можно было вести за границей по отечественным проектам, судоремонт, морские порты, отраслевые наука и образование и т. д. Разве не так сейчас работают Maersk или КОСКО? Так. А у нас эту существовавшую систему разложили на множество ничего не значащих в мировом масштабе хозяйствующих субъектов, часть из которых уже исчезла, а другие выживают кое-как и каждый сам по себе. Конечно, есть редкие исключения. Например, «Совкомфлот» — один из мировых лидеров в сфере морской транспортировки углеводородов.

— А если перейти от проблем к возможностям и перспективам?

— Чтобы изменить ситуацию, надо отказаться от интеллектуального иждивенчества. Наши соотечественники сами ушли от активного участия в перевозке внешнеторговых грузов. Многих устраивало то, что есть иностранцы, которые нас обслуживают. От министров до «лавочников» со своим вечным требованием дать цену «под ключ» и «не морочить голову». Но, помните, как в школе? Отличник рядом, значит можно списать. Вот решение, а в голове пусто. Чем дальше, тем больше. Вдруг он переходит в другую школу, или

«Объективно таких возможностей, какие были в СССР, сейчас и близко нет»

— Возможно, это отражает текущую ситуацию в мировой торговле? Раз мы являемся по углеводородам одной из ведущих стран-производителей, то и флот свой построили для реализации этой торговой задачи.

— Перевозки углеводородов — это, конечно, важно, но это самое простое, что можно было сделать. Здесь ограниченное число крупных, зависимых от государства участников внешнеэкономической деятельности. В отдельных географических районах полное отсутствие конкуренции со стороны иностранцев. Вот вам как бы условия СССР в миниатюре. Но ноль целых ноль десятых процента людей потребляют только нефть и газ. Остальным нужно то, с чем работают иностранные перевозчики, даже тем, кто нефть и газ добывает. Всем известно, что в море нет более или менее значимых российских линейных компаний — ни контейнерных, ни ро-ро, ни конвенциональных. То есть, нет суверенитета в части обеспечения элементарных потребностей страны. Увеличение грузооборота портов при сокращении доли национального флота в перевозках для специалиста говорит о серьезных проблемах.

не может или не хочет, по-ссорились. Приехали... Вот тогда на месте «интеллектуального иждивенчества» возникает «интеллектуальная беспомощность». Наши возможности и перспективы напрямую зависят от прекращения этого безобразия.

Учиться надо у иностранцев и самим работать, а не платить бесконечно транспортную дань.

Но в любом случае следует начинать с консолидации грузовой базы.

— Не приведет ли такая консолидация грузовой базы к возрождению торговых объединений и появления монополии на внешнюю торговлю?

— Знаете, ведь Советская власть не планировала монополии. Она появилась в результате сложившейся ситуации — ареста иностранных активов, блокады и т. д. Если сейчас такая угроза есть, то вполне может быть.





Тем более ограниченная монополия уже существует, например, в экспорте углеводов или ВТС. Этот опыт может перейти на другие товарные позиции в результате укрупнения бизнеса и развития информационных технологий. Я работал при закате монополии, то есть не в самое лучшее для нее время. Без иллюзий, но, тем не менее, это было «индустриальное предприятие», против нынешнего «кустарного производства». По всей видимости, 500 действительных специалистов лучше, чем 100500 дипломированных дилетантов.

— Скажи, пожалуйста, один в поле воин или нет? И почему?

— Нет, конечно. Поскандальить, покричать можно. Но зачем?

На определенном уровне должно действовать государство, как средство, выражающее интересы всего общества.

Например, проблема санкций — это государственная задача. Кроме того, теорией предусматриваются мощные отраслевые некоммерческие организации. Например, во внешней торговле — объединение участников ВЭД, занимающееся лоббированием общих интересов. Гильдия «Гермес» или Российский экспортный центр — движение в правильном направлении, но они должны быть мощнее, и каждый их шаг должен быть ориентирован на получение практических результатов.

— Андрей, скажи, в какой момент ты решил заняться преподаванием и почему?

— Тщеславных амбиций у меня никогда не было, просто с кадрами большая беда. Как вы относитесь к специалисту без специального образования? Например, к врачу... А в нашей специальности «уточки заквакали, курочки закрывали, воробышек прискакал и коровой замычал» уже много лет. Чтобы профессионалы появились, кто-то должен их учить. Хотя есть опасения, что миссия невыполнима до перехода к системной работе отрасли.

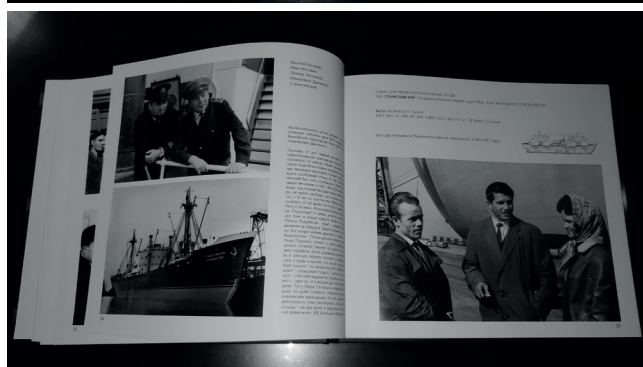
— Тем не менее, какие мысли ты стараешься донести до своих учеников в первую очередь?

— Прежде всего, конкретно и предметно то, что требуется для практической работы. Затем, если есть возможность и это к месту, то следующее. Во-первых, учитесь

и работайте так, чтобы «не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы». Во-вторых, ваш успех зависит от трех вещей. Первое — наличия профессиональных знаний. Они необходимы, но недостаточны для того, чтобы вы имели хороший результат в работе. Второе — умения общаться с людьми; и третье — от просто удачи. Каждому хоть раз, но обязательно будет дан шанс. Если человек имеет необходимые знания, то он его разглядит, если нет — пропустит.

— Некоторое время назад ты издал книгу «Балтийское морское пароходство 1960–1980. Краткая иллюстрированная история». Расскажи, как собирались материалы.

— Это фотоальбом с комментариями. 256 страниц, около 300 уникальных фотографий. Захотел вспомнить не только судоходную компанию, которой гордился Ленинград, но и время, на которое пришлось наша молодость. Достоверно, позитивно, надеюсь, стильно, слегка иронично, без фантазий на тему жизни в СССР.



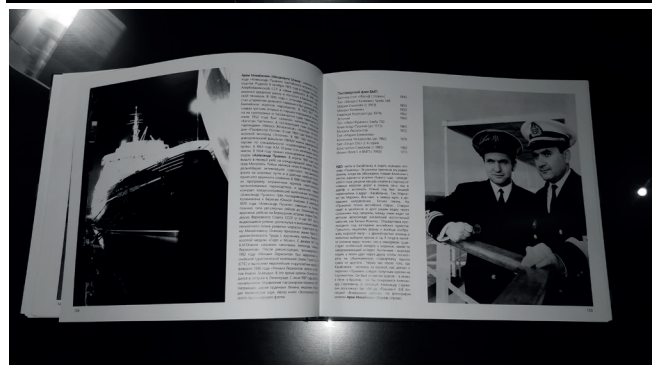
«Ваш успех зависит от трех вещей. Первое — наличия профессиональных знаний. Второе — умения общаться с людьми; и третье — от просто удачи»



— Кому адресован фотоальбом? Поколению уходящему или молодым специалистам, начинающим свой профессиональный путь?



— Книга посвящена нашим родителям, то есть поколению, которое попало в водоворот потрясений, связанных с развалом СССР. Кому адресован фотоальбом? Думаю, что нет уходящего или приходящего поколений. Как говорил Василий Аксёнов устами одного из героев повести «Коллеги»: «Все мы звенья одной цепи». Если эта цепь разорвана, то возможности, о которых мы говорили выше, ограничены, а перспективы сомнительны. Эта книга без возрастных ограничений. Она для читателей, имеющих отношение к морю, желающих работать разумно, с чувством собственного достоинства. Но не только для них. Фотография наиболее точно передает историческую эпоху, в которой не было Интернета и работы в Maersk, но были другие причины для радости. Это книжка для всех, кто хочет своими глазами увидеть настоящую историю.





Основные части бизнеса запчастей



«БелАК» — известный бренд автозапчастей и инструментов для грузовиков. Продукция бренда хорошо продается по всей России и ближнему зарубежью, а руководство уже запускает производство товаров и для европейского рынка.

Анализируем с руководителем ГК «Белавтокомплект» Василием Стукаловым успешную бизнес-модель, принципы руководства и построения партнерских сетей.

— Василий, расскажите коротко о компании и о самых значимых датах в ее истории.

— «Белавтокомплект» («БелАК») является производителем запчастей и инструмента для грузовых автомобилей. История компании идет с 1996 г. — тогда мы начинали с оптовой закупки и перепродажи запчастей по России. В 2013 году компания начала заниматься импортом, а уже в 2015 году было открыто собственное производство в Китае. В это же время и появился бренд «БелАК», в создании которого я принимал непосредственное участие и который я развиваю по сей день.

— Какая у вас была изначально модель построения бизнеса? На что опирались при запуске?

— Мы не стали вводить несколько тысяч номенклатурных позиций, как это делают многие компании на нашем рынке, а сфокусировались на определенных направлениях и начали их развивать. К примеру, одна из первых и основных товарных групп — это гидравлические и механические домкраты. Поняв, что просто занимаясь импортом, без прямого участия на заводе, будет крайне сложно контролировать качество продукции и скорость поставок, мы нашли действующий завод в Китае, инвестировали в него дополнительные средства и развили этот завод, т. е. настроили систему контроля качества, выстроили си-

стему менеджмента и создали тестовые лаборатории. В результате этих действий на выходе мы получили качественный продукт по конкурентной цене, для него и был запущен бренд «БелАК». Мы хорошо изучили целевую аудиторию и ее потребности, поэтому название бренда и внешнее позиционирование также оказали благоприятное воздействие на уровень покупательского спроса.

Все это и позволило нам за 4 года войти в тройку крупнейших в стране импортеров домкратов.

Подобным образом развиваются и остальные направления — подбор производства, настройка под наши требования, запуск на рынок товаров высокого качества и по конкурентным ценам под собственным брендом.



— Почему был выбран путь импорта продукции, а не поиска или создания его на внутреннем рынке?

— В нашей стране основной фокус при выборе товаров в большинстве случаев смещается на его стоимость. При организации импорта из Китая мы предоставляем клиенту возможность приобрести товар высокого качества по наиболее приемлемой цене. Запуск производства в России не позволит сохранить нужный баланс «цена — качество» и будет попросту нерентабельным.

Партнеры

— Расскажите, как у вас организована работа с китайской стороной?

— Есть два основных направления: это производства, в которых мы являемся совладельцами, и производства, на которых мы размещаем заказы. При этом в обоих случаях мы можем себя называть производителями, ведь мы предъявляем целый список требований к продукции, выпускаемой с нашим брендом. По тому же принципу, как бренды Zara, Puma, Adidas, Nike: они размещают свои заказы на производственных фабриках, настраивают контроль качества и получают продукцию, популярную по всему миру.

— Как вы познакомились с ГК АРИВИСТ, как начали складываться деловые отношения?

— Мы — компания, которая смотрит в будущее и строит бизнес на годы вперед, поэтому и выбираем себе таких же партнеров.

Я давно слышал про ГК АРИВИСТ, и когда представился случай поработать совместно, решил попробовать. Сейчас мы сотрудничаем уже несколько лет, и результат меня устраивает.

— Как происходит процесс реализации товаров под брендом «БелАК» в России?

— Система продаж меняется каждый день. Благо, у нас получается делать так, что партнеры приходят, а не уходят. Наши партнеры из разных сегментов —

это и оптовики автозапчастей, и крупные ритейлеры, и федеральные сети. Наша дилерская сеть включает в себя порядка 50 представительств, как по нашей стране, так и на ближнем зарубежье. Принцип в компании следующий — мы все находимся в одной лодке. Нет покупателей и продавцов. Если у партнеров не будет продаж — у нас их тоже не будет. Поэтому мы стараемся делать все, чтобы результат устраивал абсолютно всех.

Принципы руководства

— В компании более 50 сотрудников. Как удается быть эффективным руководителем, развивающим компанию?

— У нас есть основной командный принцип: никто не ставит себя выше других, поэтому всем работается достаточно комфортно. Такой подход позволяет быть нацеленным на результат и достигать его. Все ребята знают, что мы делаем общее дело. Нет такого, что я с палкой над кем-то стою (*смеется*). У меня есть рычаги и возможности предоставлять условия, благодаря которым сотрудники будут расти как личности и достигать успеха сами, принося успех и компании. Текучка кадров крайне мала, некоторые сотрудники работают в компании по 15–20 лет.

— Позицию руководителя можно назвать вершиной, к которой вы шли на протяжении всей своей жизни?

— Для личности вершины не бывает. Для меня должность директора абсолютно не принципиальна, главное — рост личностный, который позволяет осуществлять рост компании. Считаю ли я, что достиг успеха и могу сесть и расслабиться? Нет, я только на старте. Еще очень много причин и возможностей для развития. Я доволен тем, чем я занимаюсь, и где я нахожусь, но в целом, я вижу, что это далеко не последний шаг.

— Каким сегодня должен быть успешный руководитель?

— В начале своей карьеры я был и менеджером по продажам, занимался закупками, руководил разными направлениями в компании. На мой взгляд, чтобы быть успешным руководителем, ты должен разбираться во всех основных процессах, иметь команду единомышленников и постоянно развиваться. Это и есть, на мой взгляд, основные качества, которыми должен обладать руководитель успешной компании.

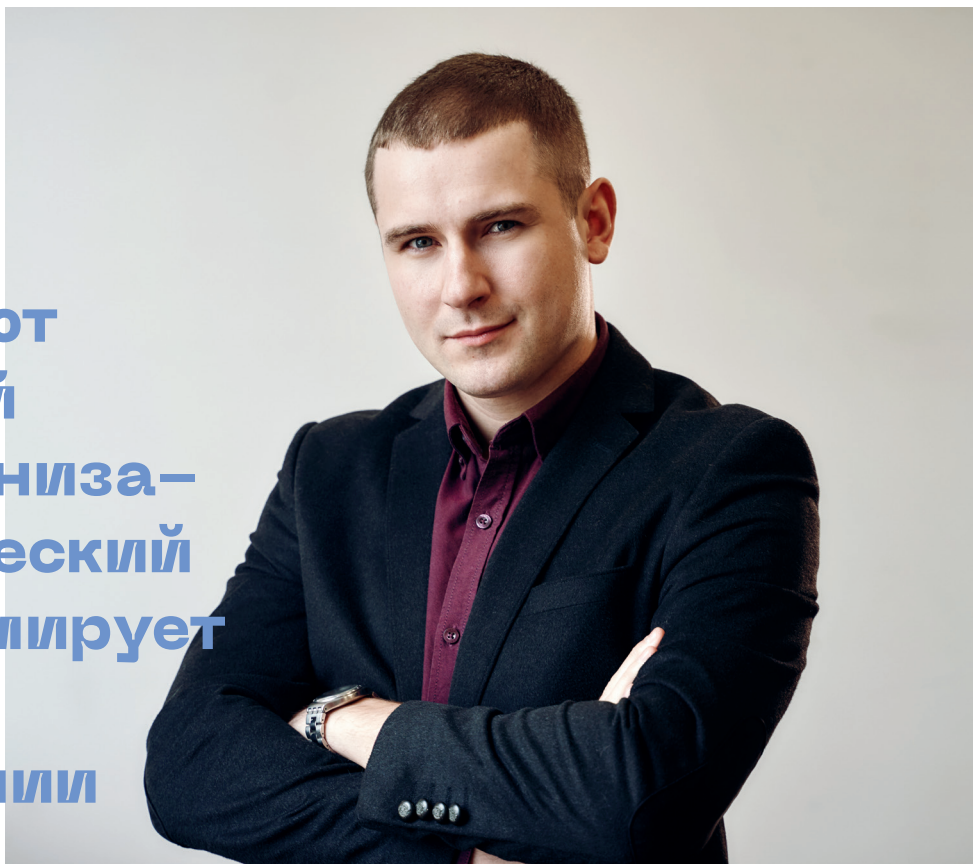
Партнеры



6 поколений кандидатов, или Как бизнесу расти с молодыми сотрудниками



**HR формируют
человеческий
капитал организа-
ции, человеческий
капитал формирует
финансовый
успех компании**



Каждый руководитель знает, что от компетентности, опыта и личных качеств сотрудника в компании зависит половина успеха. Поэтому важно быть в курсе того, что происходит на рынке кадровых услуг, и знать какие тренды и изменения затрагивают область HR.

Руководитель отдела персонала ГК АРИВИСТ, а также кадрового агентства «ПРОЛОГИКА HR», специализирующегося на поиске сотрудников в сфере внешнеэкономической деятельности, Клим Федотов рассказал о том, что мотивирует разные поколения специалистов на эффективную работу и чего может стоить ошибка в выборе персонала.

В современной бизнес-среде фактор успеха компаний все больше зависит не от материальных активов предприятия, а от человеческих ресурсов (Human Resources, HR) и их потенциала.

Сегодня формирование человеческого капитала становится приоритетом экономического развития любого предприятия.

Оно состоит из нескольких этапов:

- 1) подбор персонала;
- 2) адаптация;
- 3) обучение и развитие сотрудников.

Цена ошибки подбора может быть не так очевидна на первоначальном этапе, но с учетом времени и необхо-

димости периодической замены сотрудников она возрастает за счет новых затрат на подбор и упущенной потенциальной прибыли от результатов работы не оправдавшего надежды сотрудника.

Правильный подбор персонала — фундамент человеческого капитала организации.

Сделать правильный выбор в пользу одного или другого кандидата помогают различные процедуры оценки соискателей, которые активно применяют в своей работе компетентные сотрудники кадровых служб современных компаний. Однако бывают трудности с привлечением кандидатов, так как запросы и ожидания потенциальных сотрудников меняются так же, как и общая психология людей.

На рынок труда выходят молодые специалисты поколений Y и Z!

Разобраться, кто эти специалисты и чего они хотят от работодателя, поможет теория поколений, столь активно обсуждаемая в последние годы в HR-сообществе. Авторами данной теории являются Уильям Штраус и Нил Хоув, которые в конце 20 века решили рассмотреть историю США как последовательность смены поколений. Они выяснили, что разные поколения имеют различные ценности и мировоззрение. Основы этой теории исследовались в области управления персоналом и оказались актуальны для наших российских реалий.

На мировоззрение и ценности человека влияет семья, близкое окружение, а также социальная и экономическая среда периода, в котором он родился. Каждое следующее поколение вбирает в себя ценности новой эпохи, строит жизнь в направлении, соответствующем современному ритму жизни, веяниям. Мы не похожи на наших отцов и прадедов по отношению к жизни, мы умеем пользоваться новаторскими гаджетами и знаем, в чем суть интернета. Трансформации мира оставляют отпечаток на каждом новом поколении: мы становимся более раскованными, свободными, уверенными в себе, много знаем и мало нуждаемся в вещах, бывших в приоритете у наших предков.

Когда несколько поколений встречаются в одном офисе, руководителю приходится столкнуться с очевидной проблемой. Управление сотрудниками старшего поколения абсолютно не сочетается с методами, которые нужно применять в управлении молодыми работниками.

Согласно данной теории, выделяются следующие 6 поколений:

Поколение GI (поколение Победителей). 1900–1923 годы рождения.

Ценности: трудолюбие, ответственность, почти религиозная вера в светлое будущее, приверженность идеологии, семья.

Молчаливое поколение. 1923–1943 годы рождения.

Ценности: преданность, соблюдение правил, уважение к должности и статусу, честь, терпение, жертвенность, экономность.

Поколение беби-бумеров. 1943–1963 годы рождения.

Ценности: оптимизм, заинтересованность в вознаграждении, командный дух, культ молодости, здоровье, преданность, уважение к должности и статусу.



Поколение X (Неизвестное поколение). 1963–1983 годы рождения.

Ценности: готовность к изменениям, возможность выбора, техническая грамотность, индивидуализм, стремление учиться в течение всей жизни, прагматизм, надежда на себя, равноправие полов.

Поколение Y, или «Миллениалы». 1984–2003 годы рождения.

Ценности: уверенность в себе, разнообразие, немедленное вознаграждение, гражданский долг, наивность, баланс между личной жизнью и трудовой деятельностью, возможность работы в команде, использование современных технических средств.

Поколение Z, или «Хоум-лендеры», «Постмиллениалы», или «Цифровое поколение». 2003–2023 годы рождения.

Ценности: агрессивность, конфликтность, виртуальная коммуникация, гиперактивность, потребность в новизне, «клиповое мышление», инфантилизация.

Для того, чтобы привлечь и удержать специалистов того или иного поколения, работодатель должен создавать привлекательные условия для этих специалистов и принимать во внимание особенности конкретных поколений при организации их работы. И если основными мотиваторами для поколения X будет возможность постоянно получать новые знания, при этом не только в своей сфере деятельности, и быть неотъемлемой частью корпоративной культуры, то для поколения Y, и тем более Z, преобладающие мотиваторы будут совсем другие.

Поколение Y интересуется содержанием и условиями работы, личная независимость и личное общение.

Им нужна работа, где они смогут общаться по телефону и в социальных сетях. Если в вашей компании ограничен доступ в интернет, не разрешается в рабочее время переписываться с помощью современных мессенджеров, то вряд ли вы сможете удержать у себя представителей поколения Y.

Для талантов сегодняшнего дня с их отсутствием базовых страхов выживания, ведущее значение приобретают такие ценности, как баланс свободы и обязательств, социальное окружение, самореализация. Руководитель для них — не строгий критик, судья, «большой босс», а скорее партнер, коуч — тот, кто всегда знает больше, развивается сам, готов делиться знаниями.



«поколение Y ценит независимость»

Помните, что поколение Y ценит независимость. Дав им задание, не контролируйте каждый шаг, позвольте им взять ответственность на себя. Для них не подойдет авторитарный стиль управления. Не приказывайте, лучше объясните, даже если это

придется сделать не один раз, почему результат должен быть именно таким, как требуется. Кроме этого, «игреки» ценят возможность быстро сделать карьеру, и желательно, чтобы они увидели эти перспективы у вас.

Чего ожидать от сотрудников поколения Z?

Если особенности и мотивация предыдущих поколений сотрудников хорошо известны и изучены, то в случае с поколением Z мы можем довольствоваться лишь предпосылками и поверхностными исследованиями.

Данное поколение именуют «цифровым поколением», ведь они живут «с гаджетами в руках». Они технологически продвинуты, но при этом часто не чувствуют границы между реальным и виртуальным миром, воспринимая жизнь, и работу в том числе, как некую игру. Такому восприятию способствует и инфантилизм Generation Z: в большинстве своем это «домашние» дети, у которых не было дворовых компаний и которые выросли в условиях гиперопеки со стороны родителей. Вместе с тем, постмиллениалы готовы к многозадачности, поскольку привыкли одновременно читать, писать сообщения или посты и смотреть видеоролики.

Исследования показали, что для Generation Z важны нематериальные мотивации — возможность самореализации, совпадение ценностей компании с личными принципами, участие в создании социально значимого продукта. Они стремятся к персонализации, индивидуализации, выражению через карьеру своего внутреннего мира, к ощущению собственной уникальности и значимости.

Это лишь краткий экскурс в теорию поколений, однако даже поверхностный анализ сути происходящих изменений на рынке труда сможет подготовить современные компании к внутренним изменениям, изменениям способным преумножить их человеческий капитал.

«Ледокол» против наледи

*Павел Зубков, специалист отдела
инвестиционных проектов ГК АРИВИСТ*

«Зимой количество травм увеличивается в 2–3 раза»

Зима не просто близко, она уже наступила. Вместе с прекрасной снежной порой, нас ждет наледь, гололед, и, как следствие, — тревога за передвижение по нерасчищенным улицам города. Петербургский изобретатель Глеб Дружинин предложил эффективный способ борьбы с наледью, а значит и с лишним стрессом.

ГК АРИВИСТ заинтересован в благополучном развитии городской инфраструктуры и общества в целом, поэтому финансирует разработку инновационных продуктов с социальным уклоном, способных сделать жизнь горожан комфортнее.

Чем страшна наледь?



Большую часть травм люди получают на улице. К сожалению, по статистике, зимой количество травм увеличивается в 2-3 раза по сравнению с теплым временем года. По данным Городского комитета по здравоохранению, только за прошлую зиму в Санкт-Петербурге пострадало от наледи и снега около 4 000 человек. Более того, зимний травматизм становится причиной от 15% до 20% случаев инвалидности. Основная причина — банальная спешка и падения на дороге. Травмы, возникающие при падении на улицах: переломы и вывихи (65–72% всех случаев), ушибы мягких тканей и растяжения (22–25%), легкие ранения (4–6%).



Что делают коммунальные службы?

Сейчас коммунальные службы готовят смесь из песка и соли. Такая смесь имеет ряд минусов, в числе которых образование грязи, скапливание в ливневых стоках, приводящие к их засорению, и негативное влияние на кожаную обувь, газоны, лапы животных, зеленые насаждения и экологию, в конце концов.

Помимо песко-соляной смеси городские службы используют технику: тракторы, лаповые снегопогрузчики, вакуумные пылесосы, самосвалы. Это все нужно для оперативной уборки снега, который при наедевании и превращается в наледь. С наледью городские власти пока справляются только ломом и лопатами, скорость работы которых напрямую зависит от сил и энергии рабочего. Однако, как мы помним по прошлому году, это не самый эффективный метод.

Какая может быть альтернатива?

Альтернативный и более действенный вариант предложил Глеб Дружинин, изобретя и запатентовав устройство «Ледокол».

«Ледокол» — изобретение, призванное бороться быстро и эффективно с наледью и спрессованным снегом на улицах города.

Испытания прошлых версий аппарата доказали, что против лома есть прием.

Преимущества «Ледокола» перед аналогичными устройствами:

- 1) относительная дешевизна;
- 2) компактность;
- 3) небольшой вес;
- 4) быстрая настройка;
- 5) возможность очищать не только дороги, но также и лестницы;
- 6) эргономичность.

Как работает «Ледокол»?



В основе устройства лежат технологии очистки металла от ржавчины и окалины. Специально сконструированный барабан с металлическими щетками очищает асфальт или плитку, не повреждая ее саму. «Ледокол» сейчас работает на бензине, так как городские улицы не оснащены пунктами подзарядки, хотя, по словам изобретателя, в дальнейшем будет возможность работать от электричества.

Скорость работы «Ледокола» значительно выше ручного лома — за час работы устройство может очистить от 50 до 250 м². Расчищенная площадь зависит от толщины наледи, а также от температурных условий.

«Ледокол» подходит не только городским коммунальным службам, но и владельцам бизнесов, которые самостоятельно организуют уборку на территориях своих предприятий. Помимо бизнеса аппарат Дружинина можно использовать и в домашних условиях, и для расчистки дачных участков.

Глеб Дружинин, изобретатель «Ледокола»:

Мой дед работал инженером-конструктором в Советском Союзе. У него было техническое задание — придумать технологию для очищения металла от ржавчины. Технология — моя ровесница, была придумана дедом в 1985 году. Потом Советский Союз распался, и продвинуть этот метод не получилось.

В 2013 году у меня появилась идея применить эту технологию для зачистки наледи, так как в Северо-Западном регионе это наша зимняя эпидемия. Так я доработал технологию и выпустил первые устройства, которые прошли испытания суровой зимой 2018 года.

Сейчас мы запускаем первую серийную партию «ледоколов», готовых к эффективной очистке города от наледи толщиной до 15 см.





Профильный подбор персонала в сфере транспортной логистики

услуги

для юридических лиц

- 📄 Классический рекрутинг
- 👤 Прямой поиск персонала
- 👍 Оценка персонала
- 🎤 Помощь в развитии карьеры сотрудников
- 💰 Мониторинг рынка заработных плат
- ⚙️ Кадровый консалтинг

для физических лиц

- 🎯 Содействие в трудоустройстве
- 📈 Повышение профессиональных компетенций

Одна голова хорошо, а несколько толковых сотрудников – лучше

ПОЧЕМУ МЫ

- Оказание услуг от экспертов рынка ВЭД
- Уверенность в компетентности кандидатов
- Оперативность получаемых услуг
- Трудоустройство проверенных специалистов с рекомендациями
- Оплата по факту трудоустройства и гарантии на испытательный срок сотрудника
- Специальные условия сотрудничества для клиентов ГК АРИВИСТ

ОБРАТИТЕСЬ ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ

hr@arivist.com +7 (812) 327 77 32, добавочные: 1182, 1183, 1184



ARIVIST

Санкт-Петербург
198035, ул. Гапсальская, 5,
БЦ «Балтика»
Тел: +7 (812) 327 77 41
sales@arivist.com

Екатеринбург
620026, ул. Белинского, 83,
БЦ «Белинского, 83», офис 1408
Тел/факс: +7 (343) 253 61-48
sales.ekb@arivist.com

Владивосток
690065, ул. Стрельникова, 7, офис 607
Тел/факс: +7 (423) 261 46 01
sales@arivist.com

Москва
119331, пр. Вернадского, 29,
БЦ «Лето», офис 1815
Тел/факс: +7(495) 229 42 77
sales.msk@arivist.com

Новороссийск
353900, ул. Леднёва, 6,
БЦ «Капитал», офис 302
Тел.: +7 (8617) 60 00 29
sales.nvrsk@arivist.com

8 800 775 42 43
arivist.ru
@arivistcompany