**РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В**

**РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Гарбуз Наталья Викторовна**

Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ»

г. Минск, Республика Беларусь

*The article takes view at the main activities of the association BAIF: to protect the interests on the market of forwarding and logistic services in Belarus, to coordinate their efforts in expansion of business activity, to prevent unfair competition between them, to represent and protect the interests of national logistics operators in governmental, public and other organizations.* *Based on statistical information and survey, it shows current information about the main directions of development of the logistics services market in the Republic of Belarus*

Логистика Республики Беларусь развивается под влиянием многих факторов, основными их которых, по нашему мнению, является осознанная необходимость, сформированная у самих клиентов, так и поддержка государства.

Сегодня наше представление о логистике существенно трансформировалось. Если раньше под этим термином подразумевалось физическое движение сырья и товаров, то теперь он включает планирование, закупки, сбыт, транспортную, складскую, информационную логистику. Последующим развитием логистики является управление цепями поставок (Supply Chain Management), которое является свидетельством растущего понимания компаниями важности координации всех функций и бизнес процессов.

Ассоциация Международных Экспедиторов и Логистики «БАМЭ» ставит своей задачей содействовать становлению и развитию логистических операторов в Республике Беларусь, логистики в целом.

Ассоциация «БАМЭ» - некоммерческая организация, объединяющая на основе добровольного членства экспедиторские и логистические организации различных форм собственности,

Основной целью ассоциации является защита интересов членов ассоциации на белорусском рынке экспедиторских и логистических услуг, координация их усилий в деле расширения деловой активности, недопущение между ними недобросовестной конкуренции, представление и защита интересов экспедиторов в государственных, общественных и иных организациях.

При непосредственном участии Ассоциации разработан Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности», который был принят Постановлением Палаты Представителей национального собрания Республики Беларусь от 13.06.2006 г. № 124-З, а также разработаны «Правила транспортно-экспедиционной деятельности», которые были приняты Постановлением Совета Министров от 30.12.2006 г. № 1766.

С 1995 года ассоциация представляет интересы белорусских экспедиторов в Федерации международных экспедиторских ассоциаций (FIATA) в качестве единой национальной ассоциации экспедиторов. По рекомендации ассоциации более 40 ее членов приняты в FIATA на индивидуальной основе, что служит доказательством уверенного вхождения белорусских экспедиторов в мировое экспедиторское сообщество.

Ассоциация на регулярной основе осуществляет подготовку и повышение квалификации экспедиторских кадров. Достижение этой цели осуществляется при помощи созданного при ассоциации Частного учреждения образования «Курсы повышения квалификации кадров «БАМЭ-Экспедитор».

В октябре 2012 г. Ассоциацией аккредитована программа «Логистика и управление цепями поставок», разработанная Федерацией Международных экспедиторских Ассоциаций (FIATA).

В сентябре текущего года мы впервые начали обучение 10 руководителей и ведущих специалистов логистических предприятий по данной программе с выдачей диплома международного образца.

Таким образом, деятельность Ассоциации «БАМЭ» подчинена созданию условий для оказания грузовладельцам и другим деловым партнерам высококачественных экспедиторских и логистических услуг. От этих услуг зависит своевременное, сохранное и экономичное перемещение грузов внешней и внутренней торговли нашей страны.

По данным государственной статистической отчетности «Транслогистика» всего объем услуг, оказанных экспедиторами и логистами за 2012 год, составил – 1 595 млн. долларов США (для сравнения- в 2011 году- 1 345 млн. долларов США).

В том числе:

• по договорам с резидентами РБ – 575 млн. долларов США

• по договорам с нерезидентами РБ – 1 020 млн. долларов США

Общий объем выручки экспедиторов и логистов за 2012 г. составил 212 млн. долларов США, что составляет 13 % от общего объема оказанных услуг (в 2011 году выручка составила 176 млн. долларов США).

Объем услуг за 2012 г. от деятельности только 50 ведущих (согласно ежегодному рейтингу) экспедиторов и логистов – членов Ассоциации «БАМЭ» составляет 1 млрд. 066 млн. долларов США (67% общего объема оказанных услуг).

Ассоциация «БАМЭ» объединяет в своем составе 125 членов, включая крупнейшие экспедиторские и логистические компании. Из них 7 предприятий определены «Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года», как транспортно-логистические центры. Из общего объема транспортно- логистических и экспедиционных услуг в сумме 13,6трлн.рублей по видам транспорта 41,4% приходится на автомобильный, 52,7% - на железнодорожный, 4,8%- на водный и морской, 1,1%- на воздушный транспорт.

С целью создания в Республике Беларусь полноценной базы данных по действующим в стране экспедиторам и логистам Ассоциацией «БАМЭ» были подготовлены соответствующие изменения и дополнения в статистическую отчетность по форме «Логистика», которые были приняты Национальным статистическим комитетом республики 11 сентября текущего года постановлением № 191.

Новая отчетность вступит в силу с января 2014 г. по итогам деятельности экспедиторов и логистов за 2013 г.

Ассоциация полагает, что необходимо осуществлять более детальный анализ деятельности логистических операторов, который мы пока не смогли представить в связи с ограниченными статистическими данными.

С целью унификации базовой терминологии с участием Ассоциации БАМЭ были подготовлены и внесены предложения в разрабатываемые стандарты по логистическим услугам ( в 2013 году принят СТБ 2306-2013 «УСЛУГИ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ. Общие требования и процедура сертификации», на рассмотрении- «ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. Общие требования к профессиональной компетенции персонала логистического оператора» )

Ассоциацией совместно с институтом стандартизации и сертификации БелГИСС разработано Положение о порядке проведения сертификации, в соответствии с которым с 01 ноября 2013 года, предприятия, оказывающие логистические услуги, смогут приступить к процедуре добровольной сертификации. По мнению Ассоциации необходима стандартизация предлагаемых на рынке логистических услуг, что позволит Клиентам однозначно оценивать предлагаемых пакеты услуг логистических операторов, а также осуществлять рейтинг логистических операторов в Республике Беларусь.

Сегодня мировое экономическое пространство заинтересовано в полноценной логистике, т.е. предоставление комплекса услуг по транспортной, складской, таможенной, информационной логистике, и в результате координации всех функций и бизнес-процессов клиента- управлении цепями поставок. При этом должна быть достигнута основная цель – минимизация затрат на всех этапах и удовлетворение потребностей клиента.

Белорусские компании, несомненно, выросли в своем профессионализме, накопили и продолжают накапливать богатый опыт. Они предлагают клиентам все более сложные, нестандартные схемы организации доставки груза и самый современный документооборот. Одновременно можно отметить рост ожиданий со стороны заказчиков, которые также выросли профессионально и уже не боятся решать с помощью экспедиторов и логистов самые серьезные задачи в области перевозки своих грузов.

В настоящее время на грузовые перевозки негативно повлияло снижение роста мировой торговли, а также смена ассортимента товаров, преобладающих в перевозках. Растущие развивающиеся рынки стимулируют спрос на массовые грузы, которые перевозятся морским транспортом, в то время как из-за слабости западной экономики упал спрос на дорогостоящие потребительские товары, перевозимые воздушным путем.

На сегодняшний день на рынке транспортно-экспедиционных услуг прослеживается тенденция сокращения товарных партий, которые отправляются продавцом заказчику. В связи с этим особенно востребованной становится перевозка сборных грузов.

Что касается организации перевозок грузов железнодорожным транспортом, то можно отметить, что рынок операторских услуг по предоставлению подвижного состава не стабилизировался. В настоящее время компании-операторы вагонов переживают процесс укрупнения и консолидации. Задача экспедитора на данном этапе выступить необходимым связующим звеном между железной дорогой и владельцем подвижного состава с одной стороны и грузовладельцем с другой, максимально удовлетворив потребности бизнеса.

Логистическим компаниям надо быть готовыми к снижению активности и усилению конкуренции на рынке. Уже сейчас нужно предлагать клиентам максимально широкий пакет услуг, включающий как собственно транспортировку груза, так и различные дополнительные сервисы: складские, таможенные, информационные, консалтинговые.

Технологии выполнения перевозок, в том числе, и интермодальных перевозок постоянно совершенствуются. Так, Ассоциация «БАМЭ» во взаимодействии с ГТК РБ проводит планомерную работу по информированию членов Ассоциации о возможностях применения экспедиторами статуса Уполномоченного экономического оператора, статуса таможенного перевозчика, поручительства при организации международных перевозок. Иностранные контрагенты также выстраивают цепи поставок, получая эту информацию через экспедиторские компании.

Считаем целесообразным для организации транзитного перемещения грузов по территории Республики Беларусь максимальное использование услуг белорусских экспедиторов и перевозчиков, являющихся уполномоченными экономическими операторами (далее-УЭО). Этот механизм успешно функционирует в РБ с 2008 года с момента введения статуса добросовестного участника ВЭД - аналогично УЭО, при транзите через РБ в РФ. За этот период с использованием данного статуса было оформлено более 10 тыс. таможенных транзитных процедур и не установлено ни одного факта недоставки товаров.

В этой связи, Ассоциация «БАМЭ» совместно с Ассоциацией таможенных представителей и Республиканским союзом нанимателей от лица бизнес- сообщества подготовила предложения:

Разработать процедуру предоставления документов и сведений для оформления в РПТО транзитной декларации в удаленном режиме, когда декларантом является экспедитор, имеющий статус уполномоченного экономического оператора.

Провести эксперимент в Республике Беларусь по применению электронного сертификата, использование которого может осуществляться в порядке, определенном Соглашением между Российской Федерацией, Республикой Беларусь и Республикой Казахстан «О некоторых вопросах предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перевозимых в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, особенностях взыскания таможенных пошлин, налогов и порядке перечисления взысканных сумм в отношении таких товаров» от 21 мая 2010 г.

Разработать концепцию функционирования национальной гарантийной системы, которая будет основываться на технологии электронного документооборота и обеспечит санкционированный удаленный доступ к осуществлению транзитных таможенных процедур, в том числе использование электронных сертификатов, признаваемых на территории РБ, всей территории Таможенного союза.

Данные меры, при условии изменения функционирования процедуры МДП на территории РФ, позволят белорусским экспедиторам получить конкурентные преимущества перед иностранными экспедиторами по организации международных перевозок грузов через территорию РБ, организовать без привлечения дополнительных финансовых средств и без простоев на границе большие объемы международных транзитных перевозок, обеспечить значительное увеличение поступления валютной выручки в Республику Беларусь по экспорту услуг.

Дополнить Правила страхования гражданской ответственности экспедитора ответственностью экспедитора перед таможенными органами с целью страхования ответственности экспедиторов перед таможенными органами по уплате таможенных платежей.

Данная мера предоставит возможность оказывать услуги с использованием статуса УЭО и услуги по поручительству с меньшими рисками для ведения бизнеса.

По мнению Ассоциации «БАМЭ» создание национальной гарантийной системы по обеспечению уплаты таможенных платежей должно быть направлено на решение следующих задач:

- предоставление услуг иностранным перевозчикам, следующим транзитом через РБ, по обеспечению уплаты таможенных платежей и возможности оформления транзита с сопоставимыми с книжкой МДП затратами;

- диверсифицировать рынок агентов-гарантов, предлагающих услуги по обеспечению уплаты таможенных платежей с созданием равных условий ведения бизнеса.

В настоящий момент Ассоциация проводит мониторинг рынка логистических услуг.

Первый этап- мониторинг цен и тарифов уже реализован. На сайте БАМЭ можно получить ценовую информацию в разрезе складских услуг по основным логистическим центрам общего пользования.

Второй этап- планируем обобщить информацию, полученную у непосредственных участников процесса - логистических операторов, которые берут логистические операции промышленных компаний на аутсорсинг, по двум вопросам.

1. По каким логистическим операциям, наиболее часто передаваемые компаниями на аутсорсинг, требуются специфичные активы.

2. Какие существуют барьеры для аутсорсинга логистических операций у промышленных компаний в Беларуси?

По мнению руководства логистических компаний на рынке РБ сегодня превалируют "короткие" логистические услуги: чем услуга короче, тем легче производитель соглашается передать ее на аутсорсинг.

Чаще всего компании передают на аутсорсинг транспортную логистику, затем следует складской провайдинг.

Для этого есть несколько причин.

Во-первых, рынок транспортных услуг – высоко конкурентный, поэтому практически любая компания может найти поставщика, предложения которого будут подходить ей и по цене, и по качеству сервиса.

Во-вторых, покупка и содержание собственного транспортного парка не целесообразны даже для крупных компаний, поскольку требуют значительных капитальных вложений.

Несмотря на то, что складской бизнес также требует значительных инвестиций в инфраструктуру, функции складской логистики передают на аутсорсинг реже (по оценкам экспертов - 20-30%), чем транспортной (в среднем - 60%).

Необходимость специфичных активов, как правило, диктуется особенностями обрабатываемых грузов или модели бизнеса. Например, обслуживание розничных сетей требует определенной топологии склада, большого количества ворот. Для хранения и обработки фармацевтической продукции необходимы холодильные камеры, специальная система вентиляции, пластиковые контейнеры и термоконтейнеры для перевозки, автофургоны с термобудками и кондиционерами и т.д. Для работы с товарами народного потребления понадобятся специальные системы хранения, WMS, позволяющие осуществлять широкий спектр операций по предпродажной подготовке, дополнительное оборудование, персонал, специальные контейнеры для перевозки и т.п.

Складская логистика подразумевает складское хранение товарно-материальных ценностей клиента плюс дополнительные услуги по комплектации партий, упаковке, маркировке и т.д. У клиента отпадает необходимость содержать складское помещение, заниматься организацией работы склада, эксплуатацией технического оборудования.

В настоящее время можно отметить активный рост еще одного направления- оказание услуг по ко-пакингу хранимых товаров . Такими заказчиками являются многие компании-производители и дистрибьюторы парфюмерно-косметической продукции, алкогольных и безалкогольных напитков, продуктов питания и т.д. Можно прогнозировать, что и в дальнейшем эти услуги будут более чем востребованы.

В последнее время наблюдаются тенденции по развитию объединенной услуги склада и доставки товара до потребителя: грузовладельцы поняли, что объединение услуг в пакет дает значительное снижение затрат. При этом производители научились контролировать качество услуг своих логистических партнеров и успешно используют эти навыки для повышения качества логистики и снижения затрат, используя это как собственное конкурентное преимущество.

А вот "длинные" услуги, такие как: управление запасами, потоками и цепью поставок, пока не развиты.

В частности, этому препятствует нестабильность производственного процесса самих грузовладельцев. Например, отсутствие структурирования потоков товаров, дефицит оборотного капитала, сбои в собственном производстве, обязывающие менять тактику и требования в краткосрочном периоде.

Не так много логистических провайдеров, которые бы специализировались на сложной обработке определенных видов продукции. Универсальность позволяет сокращать издержки и риски провайдеров, поэтому специализированные логистические операторы - большая редкость на рынке.

Большинство логистических провайдеров хорошо справляются с паллетным хранением отдельных категорий товаров (пива, зеленого горошка, стирального порошка), но когда речь заходит об обслуживании клиентов с обширным ассортиментом и сложным процессом предпродажной подготовки (продукты питания, электроника и т.п.), то качественных предложений не так много. В эту категорию попадают также металлопрокат, крупногабаритные детали, продукты машиностроения и станкостроения и т.д. Отдельно в специфичную категорию товаров следует выделить обработку опасных и пожароопасных грузов.

Необходимо отметить и нежелание операторов приобретать специфические активы без длительного партнерского договора. В свою очередь производители не хотят связывать себя такими длительными договорами.

К другим наиболее часто передаваемым на аутсорсинг логистическим операциям в Республике Беларусь относятся услуги по таможенному оформлению грузов и все функции по взаимодействию с таможенной службой. Клиент может воспользоваться квалифицированными услугами таможенного представителя и получить подробную консультацию.

В настоящий момент обработка транзитных грузов, следующих через территорию РБ, происходит путем вовлечения логистических операторов во внешнеэкономическую деятельность (импорт и экспорт товаров непосредственно логистическим оператором).

При осуществлении импортно-экспортных операций совершаются те же самые логистические действия, что и при поддержке поставок товаров внутри страны. Действительно, следует организовать транспортировку, продумать порядок оформления товарно-транспортных документов, согласовать с контрагентом условия поставки и оплаты, продумать складские операции и документооборот.

Но есть особенность: поскольку товары пересекают границу страны дважды, то внешнеэкономическая деятельность (особенно в рамках Указа 358) сопровождается специфическим регулированием, что предопределяет совершение большого комплекса специфических действий по предварительной подготовке проектов и их документальному сопровождению.

Основной барьер - это существующие на таможне системы рисков. Когда заказчик после первой поставки получает подтверждение, что все операции по таможенному оформлению груза проведены аутсорсинговой компанией законно, с соблюдением всех необходимых процедур, тогда он готов работать с логистическим оператором и в дальнейшем.

Повышению статуса белорусского провайдера способствует выполнение операции по кросс- докингу и т.п. При этом расширяется рынок услуг белорусских перевозчиков, которые доставляют грузы в Россию.

Для расширения бизнеса и закрепления своего вхождения в европейские логистические цепочки необходимо заниматься построением внешнеэкономической деятельности – логистического бизнеса, а это значит: создавать на базе логистических центров РБ распределительные центры, которые обеспечивают поставку продукции в Россию по регионам. Брест, Минск, Орша - это и удобные географические точки на карте страны, откуда можно осуществлять дистрибуцию на другие регионы, а также емкие рынки в сфере оказания транспортных услуг.

Барьеры для аутсорсинга логистических услуг пока что существуют лишь в сознании самих компаний: принято считать, что логистика на аутсорсинге - это дорого, малоуправляемо и рискованно.

На самом деле опыт убеждает клиентов в обратном: профессиональная логистическая компания может значительно снизить затраты на логистику компании-заказчика за счет того, что у нее уже успешно выстроены технологии работы, установлена современная WMS, обновлен парк грузовых автомобилей и т.д.

Логистический оператор полного цикла знает специфику работы клиентов, а в качестве дополнительных инструментов оптимизации имеет эффект масштабности, асинхронности потребления товаров и свои резервные ресурсы.

Пока еще немало сложностей, которые не позволяют назвать логистический аутсорсинг в Беларуси обычной практикой.

Такими препятствиями на пути развития аутсорсинга логистических процессов можно назвать:

1. Нежелание/неготовность отказаться от собственной логистики;

Развитие собственной логистики и инвестиции в инфраструктуру, по мнению менеджеров производственных компаний, повышают капитализацию бизнеса. Это не всегда так.

Складская логистика требует отвлечения значительных финансовых ресурсов: на строительство склада и его последующее обслуживание, покупку и внедрение WMS, расширение штата сотрудников и их обучение, компенсацию простоя в низкий сезон. Построенный сегодня склад может перестать отвечать потребностям динамично развивающейся компании уже через 2-3 года. Арендовать площадку с необходимыми параметрами и по адекватной цене для самостоятельного управления тоже непросто: ставки растут, а процент свободных площадей составляет не более 20%. Развивая собственную логистику, производители пытаются застраховать себя от рисков, связанных с повышением стоимости услуг провайдеров, аренды склада. Однако при внимательном изучении особенностей строительства и эксплуатации собственного склада или самостоятельного управления арендованными складскими площадями уровень затрат компании оказывается сопоставим, а зачастую превышает расходы на услуги профессионального логистического оператора. Кроме того, компания самостоятельно несет все нетипичные для ее основной деятельности логистические риски.

Другая проблема кроется в желании предприятия задействовать существующие производственные мощности и возможности. Например, использовать производственное помещение под склад или же собственный автопарк для доставки. Непрофессиональное управление активами приводит к тому, что весь логистический процесс становится неэффективным.

2-ое препятствие. Отсутствие на рынке достаточно компетентных и надежных логистических операторов, которые могли бы управлять всей логистикой или хотя бы отдельными функциями крупной сети;

Логистические операторы предлагают качественный сервис, но зачастую достаточно стандартный

В идеале Клиент полностью полагается на компетентность логистического оператора, ожидая, что его работа будет максимально нацелена на оптимизацию затрат. Такое партнерство возможно только при схожести корпоративных культур, одинаковом понимании ценности для клиента, привносимой логистическим провайдером, в соотношении с уровнем затрат; общей оценке операционного и экономического эффекта от такого сотрудничества.

В нашей стране логистику на аутсорсинг, как правило, отдают только западные компании.

3-е препятствие. Низкий уровень доверия к сторонним компаниям.

Решение о передаче функций на аутсорсинг наталкивается на традиционное предубеждение против передачи каких-либо значимых функций сторонним компаниям: "Если хочешь что-то сделать хорошо, сделай это сам". Нет понимания, как будет распределяться ответственность, если фактически компания не входит в их структуру, совершенно не ясно, как можно контролировать провайдера.

Можно говорить и о том, что многие крупные промышленные компании часто имеют дочерние предприятия, которые занимаются логистикой, или определенные активы, связанные непосредственно с их деятельностью. Они обеспечивают себя сами, и в этом нет ничего странного: только им можем быть нужна определенная железнодорожная станция или крановое оборудование около места, где происходит, предположим, разработка определенных ресурсов. Большинство логистических компаний вряд ли будут в этом заинтересованы: вложения огромные, а клиент всего один.

В целом хотелось бы отметить положительную динамику в том, что касается готовности компаний отдавать логистику на аутсорсинг: это самый яркий показатель эффективности данной технологии.

Большинство логистических провайдеров в Беларуси относятся к 2PL. Следующий уровень, 4PL, подразумевает намного более полную интеграцию провайдера в информационные, документальные и (иногда) финансовые потоки, идущие параллельно с самой перевозкой.

Поэтому на вопрос: "Какие операции передаются на аутсорсинг в Республике Беларусь?" - мы отвечаем: "Все, начиная от простой перевозки на небольшое расстояние и заканчивая полным комплексом услуг с финансовым и специализированным информационным обеспечением".

Будем надеяться, что благодаря общим усилиям количество компаний, убедившихся в том, что логистика на аутсорсинге - это выгодно и удобно, будет расти и дальше.

Ассоциация ставит своей целью взаимодействовать с логистическими центрами и специалистами в области логистики для обсуждения актуальных вопросов и подготовки предложений по совершенствованию логистической системы Республики Беларусь, развитию логистического сервиса.

В этой связи считаем целесообразным систематизировать информацию о действующих логистических центрах, их функциональной направленности и специализации услуг с целью ее дальнейшего распространения на территории Республики Беларусь и за ее пределами.

Ассоциация «БАМЭ» совместно с Минторгом и Минтрансом будет продолжать работу над формированием нормативно-правовой базы и создание условий для привлечения дополнительных объемов грузов в Республику Беларусь и транзитом через ее территорию.

Возможно взаимодействие на добровольной основе, а также вступление в члены Ассоциации для расширения сотрудничества.