

Сложившаяся ситуация на валютном рынке затронула практически все сферы деятельности белорусской экономики. Справляются с данным событием все кто как может. Мы не стали исключением. Все меры направлены на выгодные и правильные в данной ситуации условия работы. Мы верим, что справимся. В нашем транспортно-логистическом холдинге был проведен опрос, в котором сотрудники дали свои комментарии о ситуации на сегодняшний день и как Мы с этим справляемся.

**Поддубский Андрей,
Директор транспортно-логистической компании «Фабеас»**

-□ Повлияла ли на деятельность Вашей компании сложившаяся ситуация на белорусском валютном рынке?

Повлияла, и очень существенно. Транспортно-логистические компании, как правило, всегда первыми, сталкиваются со всеми негативными моментами в экономике.

Если у импортеров товара, валюта требуется для оплаты конкретных контрактов, которые имеют некую периодичность, то у транспортно-логистических компаний (такая как наша) грузы приходят постоянно, каждый день. И если к исполнению привлечен подрядчик нерезидент, то и валюта практически нужна каждый день. Поэтому уже начиная с 16 марта находимся на “военном положении” и каждое утро в офисе вместо вопроса “как дела?” звучит вопрос “какой сегодня курс?” и “в каких суммах продают?”

Вот наша краткая хронология событий:

1) с 16.03.2011 г. на основании решения Правления ОАО "Белорусская валютно-фондовая биржа" об увеличении срока резервирования средств в белорусских рублях на покупку иностранной валюты на биржевых торгах до 30 календарных дней, для всех субъектов хозяйствования приобретение валютных средств за белорусские рубли по курсу БВФБ + 2% (с учетом биржевого сбора) стало возможно только с 16.4.2011 г.

2) с 1.4.2011 г. на основании постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 22 марта 2011 г. № 89 об отмене с 1.4.2011 30-дневного резервирования средств на приобретение валюты и введения приоритетности использования купленной иностранной валюты на биржевом валютном рынке, практически полностью исключило возможность приобретения валютных средств за белорусские рубли для транспортно-экспедиционных компаний, которые не попали в список приоритетности.

3) заявление представителей Национально банка Республики Беларусь об объявлении моратория на принятие каких-либо решений, направленных на регулирование валютного рынка на 1 месяц, в период с 1.4.2011 до 3.5.2011 г. практически лишило подавляющее большинство субъектов хозяйствования Республики Беларусь (в том числе и транспортно-экспедиционные компании), проводить обоснованный расчет цены (фрахта) с учетом валютного курса, по которому можно приобрести валюту за полученную от Клиентов выручку в белорусских рублях, для выполнения своих обязательств перед компаниями-нерезидентами.

4) с 1.4.2011 по 3.5.2011 г. в условиях ограниченного коридора колебания валютного курса, многочисленных противоречивых заявлений представителей НБ РБ, Министерств и ведомств по урегулированию валютного курса, непрозрачности информации по валютному курсу, по которому проводились реальные операции конвертации (официальной информации банки не предоставляли ни на сайтах, ни в системе «Клиент-банк», ни в СМИ, ни в других общедоступных источниках), каждая компания, которая испытывала спрос на валюту, изыскивала свои пути, схемы, методы по приобретению необходимого количества валюты, исходя из своих возможностей и уровня предприимчивости.

4) с 3.5.2011 г. Национальным банком РБ были сняты ограничения на формирование курса на внебиржевом рынке, и внебиржевой курс установился в диапазоне от +70% до +77% к курсу НБ РБ в зависимости от банка и от суммы операции по конвертации. Банки стали официально в системе «Клиент-банк» информировать о курсах приобретения валюты.

5) с 13.5.2011 г. произошел новый скачкообразный рост курса на внебиржевом рынке и установился в диапазоне от +90% до +100% к курсу НБ РБ в зависимости от банка и от суммы операции по конвертации.

б) с 16.5.2011 начался курсовой «беспредел» - курс стал «без предела», внебиржевой рынок рос каждый день почти по 1000 рублей в день и достиг своего пика в четверг на отметке 8800 руб. / доллар (или +180% к НБ РБ)

□ И как Вы могли угнаться за таким “спринтом” курса?

- В том то и дело, что угнаться не удалось.

Ситуация складывалась так, что каждое выставление счета клиенту сопровождалось большими трудозатратами. По многим грузам, которые прибывали уже в период действия “валютных ограничений”, заявки были подписаны гораздо раньше и соответственно согласованы все существенные условия. И клиент, смотря в свою заявку, видел “столько-то долларов США или евро с оплатой в белорусских рублях по курсу НБ РБ” и естественно хотел так и оплатить. Но за этот эквивалент мы никак не могли приобрести указанный в заявке эквивалент валюты. Большинство клиентов это понимали и были готовы договариваться о курсе. В тоге приходили к консенсусу по курсу, по которому можно приобрести валюту на дату выставления счета. Но когда происходила оплата (даже через пару дней) курс уже был совсем другой. А это сразу для нашей компании большие убытки.

Смотрите сами, экспедитор желая заработать своё комиссионное вознаграждение, которое варьируется в диапазоне от 1,5% до 3%, уже при движении курса более чем на 1,5-3% уже получает убыток. А курсы в последнее время двигались куда с большим интервалом.

То есть мы постоянно опаздывали и получали большие убытки, так как были гораздо лучшего мнения о состоянии экономики, чем оказалось на самом деле.

Мы всё ждали, что курс всё-таки на каком-то уровне остановится, и мы сможем довыскать недоплату фрахта, вызванную постоянным ростом курса....

Но не дождалось, и было принято решение – с 16.5.2011 начать активный процесс довыскания недостающих сумм фрахта даже при продолжающейся неопределенности курса.

У нас выработан механизм этого процесса, который основывается на подписанных с Заказчиком документах и на доскональном изучении белорусского законодательства.

- А так ли уж необходимо привлекать к исполнению транспортных заказов подрядчиков-нерезидентов? Если бы привлекли белорусских подрядчиков, то и платить надо было бы в белорусских рублях и проблема с приобретением валюты прошла бы мимо Вашей компании?

- Являясь патриотом, могу сказать что я был предельно счастлив, если бы мы все заказы могли размещать белорусским компаниям. Экономика Беларуси чувствовала бы себя значительно лучше, чем сейчас. Но увы реалии иные. Привлечение подрядчиков-резидентов Республики Беларусь с обязательствами в белорусских рублях невозможно:

- 1) по морским доставкам - так как ни у одной белорусской компании на данный момент нет в собственности морских судов
- 2) по обработке грузов порту - так как ни у одной белорусской компании нет на данный момент в морских портах собственных терминалов
- 3) по авиаперевозкам – так как белорусские авиалинии в настоящий момент могут осуществлять только доставки грузов в экспортных направлениях (по импортным авиа-доставкам всегда используются зарубежные авиалинии)
- 4) по автомобильным перевозкам – белорусские перевозчики в силу различных причин проигрывают ценовую конкуренцию зарубежным перевозчикам (Литва, Латвия, Польша) и при привлечении к оказанию услуги белорусским перевозчиком фрахтовая сумма изначально должна была быть на 20-30% выше, на что не согласны клиенты.

- Как Ваши клиенты реагировали на происходящее?

- Еще в марте-апреле 2011, от каждого известия из банков о предлагаемых валютных курсах и всевозможных ограничениях большинство людей бизнеса приходило в шоковое состояние, но за этим «шоком» как ни парадоксально, неминуемо следовал новый приток эмоций (правда, во многих случаях, которые ограничивались непечатными выражениями), новый прилив инициативы и сил, для выработки противодействий негативным обстоятельствам, чтобы минимизировать или вообще избежать потерь – каждый верил, что «это досадное недоразумение».

Но уже в мае – состояние шока у многих сменилось состоянием отчаяния, а желание что-то предпринимать сменилось нервным созерцанием за происходящим и ожиданием «экономического чуда».

- А как же Вы производили расчет с подрядчиками? Где брали валюту?

- Да, проблемы со своевременной оплатой подрядчикам конечно возникли. Во-первых, морские линии видя происходящее в Республики Беларусь с валютой, управляя своими рисками, для многих грузов, следующих в РБ, в одностороннем порядке поменяли условия оплаты в стороны ужесточения, вплоть – до предоплаты.

От некоторых было крайне неприятно слышать как беларусу: “У вас там страной хоть кто-нибудь управляет?”

А имея белорусские рубли, купить валюту в необходимых объемах было просто невозможно.

Но серьезно выручила работа на российском рынке – многие “образовавшиеся дыры” белорусского рынка удалось закрыть за счет экспортной выручки в российских рублях.

В целом, от подрядчиков к нашей Компании вопросов по просрочкам оплат нет. Продолжаем сотрудничать и активно наращивать работу на российский рынок и ЕС.

- Как Вы считаете, данный кризис, повлияет на структуру рынка транспортно-экспедиционных услуг в Республике Беларусь?

- Безусловно. Именно сейчас как никогда ранее, чувствуются тенденции к изменению на рынке транспортно-логистических услуг в Беларуси. Некоторые транспортно-логистические компании, работающие сугубо на белорусский рынок, не могут выполнить обязательств перед подрядчиками и соответственно перед клиентами. Предполагаю, что ряд компаний, которые начали заниматься транспортно-логистической деятельностью в период роста в 2009-2010 году, сейчас из этой сферы уйдут.

Бадейко Татьяна
Заместитель директора по правовым вопросам

- Являются ли правомерными требования экспедитора компенсировать возникшие дополнительные расходы, связанные с возникающими курсовыми потерями?

- Хотелось бы напомнить, что наша компания оказывает услуги, на основании заключенных договоров транспортной экспедиции.

В соответствии с ч. 1 ст. 16 Закона Республики Беларусь «О транспортно-экспедиционной деятельности» № 124-З от 13 июня 2006 года по договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента) выполнить или организовать выполнение транспортно-экспедиционных услуг, определенных договором. Аналогичное определение договору транспортной экспедиции дано законодателем и в п. 1 ст. 755 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Одной из основных обязанностей клиента является обязанность по возмещению расходов, понесенных экспедитором в интересах клиента, в том числе если экспедитор не мог предварительно уведомить о них клиента либо не получил в разумный срок ответа на свое уведомление, и выплатить экспедитору причитающееся вознаграждение.

Таким образом, требования экспедитора, компенсировать затраты понесенные последним в связи с оказанием услуг клиенту являются вполне правомерными и законодательно обоснованными.

Для исполнения заказов клиента нашей компанией привлекаются подрядчики-нерезиденты, расчеты с которыми осуществляются в иностранной валюте, в связи с чем, за получаемые от клиента белорусские рубли, наша компания должна приобрести валюту и произвести платеж за оказанные подрядчиком услуги.

До 15 марта 2011 года у транспортно-экспедиционных компаний была возможность свободного приобретения иностранной валюты на биржевом и/или внебиржевом валютных рынках по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь, таким образом, денежные средства в белорусских рублях, оплаченные клиентом по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь на день платежа соответствующие эквиваленту согласованных фрахтовых сумм, номинированных в иностранной валюте, компенсировали расходы, понесенные экспедитором в интересах клиента.

В настоящих реалиях транспортно-экспедиционным компаниям приобрести валюту по официальному курсу, установленному НБ РБ, как на биржевом, так и на внебиржевом валютных рынках не представляется возможным.

Таким образом, нарушаются соответствующее договору соотношение имущественных

интересов сторон, что влечет ущерб для экспедитора, который в значительной степени лишается того, на что он мог рассчитывать при заключении договора, так как денежные средства, поступающие от клиента, не покрывают всех расходов, понесенных им при выполнении заказа клиента.

- Допускается ли осуществлять оплату обязательств номинированных в иностранной валюте по отличному от официального курса, установленного Национальным банком Республики Беларусь?

- Необходимо иметь в виду, что в соответствии с частью второй пункта 1 статьи 298 Гражданского кодекса Республики Беларусь в случае, если в денежном обязательстве предусмотрено, что оно подлежит оплате в белорусских рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте, то подлежащая оплате в рублях сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законодательством или соглашением сторон.

Таким образом, стороны вправе согласовать курс пересчета иностранной валюты в белорусские рубли, отличный от курса, установленного Национальным банком Республики Беларусь.

В настоящее время ФАБЕАС руководствуясь ст. 298 ГК, предлагает клиентам осуществлять оплату номинированных счетов в иностранной валюте по согласованному курсу, который определяется сторонами путем анализа внебиржевого валютного рынка.

- Какие альтернативные способы оплаты транспортно-экспедиционных услуг допускаются действующим законодательством?

- Это оплата оказанных услуг непосредственно в валюте на расчетный счет экспедиционной компании.

Использование иностранной валюты, а также платежных документов в иностранной валюте при осуществлении расчетов на территории Республики Беларусь по обязательствам допускается в случаях, порядке и на условиях, предусмотренных в Правилах проведения валютных операций, утвержденных постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.04.2004 № 72 (ред. от 24.05.2010)

В соответствии с п. 25.1 вышеуказанных правил, при проведении валютных операций использование иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте и (или) платежных документов в иностранной валюте между субъектами валютных операций - резидентами разрешается при расчетах с транспортными и (или) экспедиторскими

организациями за перевозку и (или) экспедирование грузов за пределы и из-за пределов Республики Беларусь, за пределами Республики Беларусь, при транзите через территорию Республики Беларусь.

Однако необходимо учитывать, то обстоятельство, что плательщик должен иметь собственную валютную выручку, так как приобрести иностранную валюту с целью оплаты оказанных услуг исполнителю-резиденту РБ законодательством не допускается. Ограничения предусмотрены Инструкцией о порядке совершения валютно-обменных операций с участием юридических лиц индивидуальных предпринимателей, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28.07.2005 года № 112.

Так субъект валютных операций - резидент вправе покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь для осуществления расчетов по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, работ, услуг. Основанием для покупки иностранной валюты по данным валютным операциям является документ, подтверждающий заключение с нерезидентом соответствующей гражданско-правовой сделки;

- Часто экспедиторы пугают клиентов удержанием грузов, насколько это правомерно?

- Такая мера предусмотрена законодателем, в соответствии со ст. 24 закона Республики Беларусь от 13.06.2006 года № 124-З «О транспортно-экспедиционной деятельности» экспедитор вправе удерживать находящийся у него груз в случае неисполнения клиентом своих обязанностей по возмещению расходов, понесенных экспедитором в интересах клиента при исполнении договора, и выплате причитающегося вознаграждения.

Удержание груза экспедитором возможно до возмещения расходов, понесенных им в интересах клиента, и выплаты причитающегося вознаграждения или до предоставления клиентом надлежащего обеспечения исполнения своих обязанностей в части возмещения расходов, понесенных экспедитором в интересах клиента, в том числе расходов экспедитора, связанных с удержанием груза, и выплаты причитающегося вознаграждения.

Требования экспедитора, удерживающего груз, удовлетворяются из стоимости груза в объеме и порядке, предусмотренных для удовлетворения требований, обеспеченных залогом.

Право на удержание груза экспедитором может быть реализована при одновременном наличии всех ниже указанных условий:

1. Экспедитор, удерживающий груз, владеет им на законном основании.
2. Наступил срок уплаты соответствующих сумм.

3. Договором транспортной экспедиции не установлен прямой запрет на удержание груза.

- На Ваш взгляд, что какие шаги необходимо предпринять для выхода из сложившейся ситуации?

- Первый и главный шаг для урегулирования сложившейся ситуации – это единый курс, а также благоразумие, деловая этика и взаимопонимание партнеров, как со стороны подрядчиков, так и со стороны клиентов.

Партнеры, с которыми мы работаем давно, пока все идет на встречу, понимают данную ситуацию, возникшую в стране. Пытаемся искать взаимовыгодные решения данной проблемы. Надеемся, что, внешние, независимые от нас обстоятельства, не смогут прекратить сложившиеся годами деловые отношения, и совместными усилиями мы сможем преодолеть кризисные явления.

Текущая ситуация с неопределенностью на валютном рынке в нашей стране, не позволяет принимать взвешенные управленческие решения, так как информация, на основе которой менеджер должен это сделать, меняется очень быстро и непрогнозируемо. И принимая какие-либо решения, риск получить убыток возрастает многократно. И если ситуация в ближайшее время не изменится, то многие компании просто «возьмут паузу», либо полностью уйдут с белорусского рынка на более прогнозируемые и подлежащие адекватной оценке.

**Дмитрий Апанель,
Глава Представительства ООО «ВИТОВТ» (РФ) в Республике Беларусь»:**

- Как изменившаяся валютная ситуация повлияла на организацию доставок грузов морскими контейнерами?

- Спецификой доставки грузов морскими контейнерами является их растянутость во времени от момента планирования перевозки до завершения доставки груза получателю. Контейнер с грузом отправляется в среднем в течение недели после готовности груза у отправителя, и в зависимости от региона отправления

(Юго-Восточная Азия, Ближний Восток, Америка) находится в пути до порта назначения от 3 до 6 недель. Затем осуществляется наземная транспортировка груза автомобильным или железнодорожным транспортом конечному грузополучателю. То есть, от момента размещения заявки на перевозку до доставки груза и оплаты клиентом за перевозку может пройти 2 месяца. Все условия перевозки согласовываются естественно до начала ее организации.

С середины марта мы столкнулись с тем, что пока грузы находились в пути, существенно изменилась ситуация на валютном рынке страны. С клиентами согласована оплата в белорусских рублях по курсу Национального банка, но приобрести соответствующее количество валюты для оплаты компаниям-нерезидентам за белорусские рубли стало невозможно.

Большинство клиентов в данной ситуации проявило понимание и согласилось на подписание дополнительных документов и оплату перевозок по фактическому курсу приобретения валюты. Однако часть клиентов в ответ на наше предложение согласовать новые условия оплаты, заявили, что будут оплачивать только на старых условиях, т.е. согласованных за 2-3 месяца до доставки грузов. Для таких клиентов мы были вынуждены применить задержание контейнеров в порту назначения до подписания документов, обязывающих к оплате по новому курсу, а с некоторых даже собрать оплату до вывоза контейнеров из порта.

Поясню, что такая вынужденная мера не спасла нас от убытков, т.к. курс приобретения валюты постоянно увеличивался и полученной оплаты клиентов даже по новым курсам все равно не хватало на оплату осуществленных перевозок.

В настоящее время каждый заказ на перевозку согласовывается отдельно, с учетом меняющихся экономических реалий.

Рябиков Сергей

Заместитель директора по автомобильным перевозкам ООО «Фабеас»

- Как курсовые проблемы и нехватка валюты, влияют на рынок автоперевозок и что Вам приходится делать в такой ситуации?

- Начиная с середины марта 2011 года, в автомобильных перевозках, особенно в части доставки импортных грузов в РБ, резко снизился объём заказов. Это связано с проблемами у импортёров приобретения валюты.

Дело в том, что перевозчик основные свои затраты несёт в валюте, осуществляя международную перевозку, а получив от заказчика белорусские рубли, по курсу НБ РБ или НБ РБ + определённый % он не имеет возможности приобрести валюту, по причине её отсутствия, или рост курса не даёт финансовой возможности заказчику оплатить

доставку. Та же проблема и у клиента, если нет валютной выручки, а все контракты прописаны в белорусских рублях и цены зафиксированы, то возможность, а главная рентабельность подобных поставок теряет всякий смысл.

Некоторые наши клиенты, столкнувшись с такой проблемой, просто вынуждены останавливать свою деятельность, надеюсь временно. Очень важно в такой ситуации, сохранить коллектив, компанию, имидж, но приходится действовать порой не популярными методами. Как пример, один из наших клиентов, был вынужден отправить 90% сотрудников в отпуск, за свой счёт.

Те, кто всё же продолжает работать, не смотря ни на что, должен идти на не желательные компромиссы и вынуждены соглашаться на новые условия сотрудничества.

Как вариант, нам приходится предлагать заказчикам, следующие меры, которые позволят совершить импортную поставку груза и обезопасить наши риски в курсовых потерях.

Первое.

Предоплата за оказываемую услугу, особенно для новых клиентов.

В такой ситуации, когда клиент, до начала выполнения заказа перечисляет 100% оплату, в белорусских рублях, мы прикладываем все усилия, что бы до момента поставки груза, купить валюту и чётко представлять, возможные курсовые потери. Но мы обязательно договариваемся с клиентом, что в случае изменения курса, он доплачивает курсовые разницы по предъявлению нами подтверждающих банковских документов по фактическому приобретению валюты..

В подобной ситуации, других вариантов обезопасить себя, от потерь нет, мы ни имеем. В отличие от перевозок морским транспортом, мы не имеем возможности задерживать груз до решения спорных ситуаций, так как загруженная и оформленная машина по процедуре TIR Carnet не может быть остановлена по указанию экспедитора.

Поэтому, при автомобильных доставках приходится действовать, быстро и чётко еще до загрузки груза в автомобиль. Главное – чтобы Клиент еще до начала выполнения заказа осознал все нюансы, обстоятельства, возможные риски и это было закреплено юридически – и тогда отношения с заказчиком будут и прозрачными, и доверительными, и долгосрочными.

Второе.

Работая с клиентом давно, зная его возможности и кредитную историю, мы готовы принимать оплату в белорусских рублях, после оказания услуги по организации доставки груза, но при этом обязательно подписываем протокол, в котором согласовываем такой момент, что приобретаем валюту по ожидаемому (предполагаемому) курсу который будет на день оплаты. Естественно, мы закладываем курс выше, чем есть в данный момент. После приобретения валюты, если остаётся разница от перечисленных нам денег, всё оставшиеся белорусские рубли, мы возвращаем клиенту. При чем возвращаем сами в одностороннем порядке – без каких-либо дополнительных действий со стороны клиента с приложением всех подтверждающих документов о фактическом приобретении валюты.

Если указанный в Протоколе согласования цен ожидаемый курс приобретения валюты за поступившую от клиента белорусские рубли, оказался ниже, чем курс фактического приобретения, то Клиент довыставляет соответствующий счет на сумму курсовых недоплат. При подписанном со стороны клиента Протоколе согласования цен, данный счет является сразу безусловно акцептованным клиентом. И в случае отказа от его оплаты, может относительно легко взыскать данную сумму в судебном порядке.

Эти условия работы, мы были вынуждены применить, т.к. часть клиентов, отказалась возмещать нам курсовые потери, а свои обязательства перед перевозчиком, мы обязаны выполнить, несмотря на проблему приобретения валюты в РБ и наших потерь. С учётом нестабильной ситуации, сложившейся в последние время в нашей стране, нам приходится переориентироваться на рынки РФ и ЕС, т.к. там, мы подвержены меньшему риску в потерях, связанных с приобретениях валюты.

Макаревич Андрей
Начальник отдела маркетинга ООО «Фабеас»

- Повлиял ли валютный кризис на отношения с постоянными клиентами?

- Валютный кризис повлиял на всех и на каждого. Но задача маркетинга – привлечение новых клиентов и удержание старых. Это аксиома. Нет клиентов – нет продаж, нет продаж – нет бизнеса. Общеизвестно, что завоевание новых клиентов примерно в 5 раз более затратное для компании, чем поддержание отношений с клиентами постоянными. А возобновление сотрудничества с ушедшими к конкурентам – затратное в 20 и более раз, по сравнению с действиями для сохранения деловых отношений. В настоящее время стратегия компании «ФАБЕАС» направлена именно на сохранение и расширения сфер сотрудничества с постоянными лояльными клиентами. Это достаточно сложно, т.к. из-за резкого обесценивания белорусского рубля ставки на международные грузоперевозки выросли в разы (естественно в белорусских рублях). Рынок испытал шок. Множество экспедиторов и перевозчиков отказываются от исполнения своих обязательств перед клиентами. В данной ситуации мы не только не отказываемся от

собственных обязательств, но еще и более внимательно относимся к ним, предлагаем еще более быстрое обслуживание, более гибкую форму оплаты и другие «вкусные» решения. Старый друг лучше новых двух!

Тем не менее, не стоит забывать о том, что мы довольно молодая компания. В этом году отметили 5 лет. А это значит, что опыт накоплен солидный, но амбиций, задора и энергии у нас с избытком. И в «ФАБЕАС» всегда рады новым партнерам и друзьям.

- И как обстоят дела с притоком новых клиентов?

- Компания «ФАБЕАС» является международной и ее деятельность распространяется на несколько регионов. Это Беларусь, Россия и страны ЕС.

Мы не скрываем, что наиболее перспективными рынками для нас сегодня являются рынок России и ЕС.

На белорусском рынке естественно продолжаем работать с лояльными клиентами, которые для нас являются прогнозируемыми в своих действиях и в отношениях с нами. С такими клиентами, мы готовы обсуждать приемлемые для них варианты взаиморасчетов с формированием фрахта в белорусских рублях без суммы перестраховки на возможный рост курса, так как уверены, что всегда найдем компромисс.

К белорусским клиентам, с которыми раньше не работали и которые обратились к нам только в период «валютного кризиса» естественно относимся очень осторожно. В работе с такими клиентами, все наши риски должны быть защищены изначально. Формы такой защиты: 1) выбираем валютой оплаты исключительно валюту 2) хотим получить оплату в валюте за большую часть фрахта полностью, еще до пересечения грузом границы РБ 3) если всё-таки приходим с клиентом к оплате в белорусских рублях, то эта оплата должна поступить нам на расчетный счет в полном объеме до момента пересечения грузом клиента границы РБ, причем применяется естественно ожидаемый нами курс приобретения, который выше внебиржевого курса на дату выставления счета с согласованным с последующим механизмом доурегулирования переплат или недоплат, возникших связанных с движениями курса фактического приобретения валюты.

Мы понимаем, что такая позиция довольно жесткая. Но она вынуждена. По другому работа за белорусские рубли приравнивается к 100% риску.

Если новый белорусский клиент на наши условия не идет, то проще не работать. Недополучение нескольких новых заказов от рынка РБ вовсе не означает каких-либо заметных финансовых потерь для компании. Как говорится, «не заработаешь свои 3

копейки, но и не потеряешь сразу целый рубль».

Обладаю информацией, что некоторые белорусские транспортно-логистические компании вообще в данной ситуации прекратили прием заявок на доставку грузов с оплатой в белорусских рублях. Мотив их действий абсолютно понятен. Компания «Фабеас» пока к таким радикальным мерам прибегать не намерена и планирует продолжать работать с оплатой фрахтов в белорусских рублях. Но «правила игры» стали естественно жестче.

Скоробогатый Александр

Глава представительства SUNWELL SIA (Латвия) в Республике Беларусь

- Александр, Ваша компания пришла на белорусский рынок, чтобы оказывать транспортно-логистические услуги на белорусских заказчиков и быть ближе к клиенту? Как Вы себя тут ощущаете и какие, на Ваш взгляд, сегодня есть проблемы для работы иностранных логистических компаний на территории Республики Беларусь?

- Добрый день, не берусь говорить за широкий круг наших коллег. Но некоторые особенно серьезные моменты, существующие в нашей работе, готов озвучить.

Мы в свое время решили проблему работы с белорусскими клиентами, открыв в Республике Беларусь представительство нашей компании. Теперь мы ближе к клиенту и отношения с нами стали гораздо прозрачнее. Мы можем без проблем работать с белорусским рублем, мы можем решать любые вопросы быстро и, что часто еще важнее, на основе прямых контактов.

Но проблема опять же - это всем известная ситуация на валютном рынке, которая мало чем отличается от ситуации для наших белорусских коллег-конкурентов. Принимая белорусский рубль сегодня на расчетный счет в Латвии, например, есть значительный риск серьезных курсовых потерь. Иногда даже мы не можем вообще произвести обмен в нашем латышском банке, так как банк часто и вовсе приостанавливает работу с этой валютой, реагируя очень быстро на любые неопределенные новости отсюда.

К сложностям также можно отнести недостаточное присутствие на рынке крупных логистических центров, что не позволяет крупным транзитным потокам войти на этот рынок. Те проекты, которые сейчас строятся, готовы будут еще не в самое ближайшее время. И это объяснимо – вкладывать значительные ресурсы сегодня в условиях значительной неопределенности довольно рискованно.

Вообще же, добавлю с вашего позволения и меда. На этом рынке работать можно и нужно. Есть сложности, но люди бизнеса знают, что они есть везде. Вопрос только в желании их решать и экономической целесообразности этих решений.

Хочу обратить внимание белорусских коллег также на весьма важную составляющую работы, как мне кажется, на любом рынке. Речь идет о некой ассоциативности, координации принятия решений, а также совместной работе с государственными органами управления в сфере логистики и транспорта, что многократно подтверждается опытом представителей нашего бизнеса ведущих государств Европы.

Полагаю, что конкуренция не всегда должна ставить участников рынка в роль «непримиримых» врагов, которые всячески избегают нередко даже общение друг с другом. Всегда, а во времена кризисные особо актуально, искать компромиссы, обмениваться информацией о недобросовестных клиентах, клиентах-должниках и т.п. даже между конкурентами, лоббировать некоторые важные вопросы в государственных органах. Причем государственные органы порой могут даже не иметь представления, что проблема существует. Важно ее донести, и делать это всегда проще вместе.

Поэтому, могу предложить себя в роли некоего «координатора-объединителя». Просто давайте, встретимся, поговорим, как сделать работу на белорусском рынке для логистов менее рискованной и более цивилизованной. Уверен, что мы найдем много интересных решений по существующим проблемам и новым идеям. Кто готов откликнуться, на мое предложение – пожалуйста, пишите info@sunwell.lv.