

# БИЗНЕС

## СТОЛИЦЫ

2012

СПЕЦВЫПУСК

*ТРАНСПОРТ. СКЛАД.  
ЛОГИСТИКА*

герой номера

**ВЛАДИСЛАВ ВИКТОРОВИЧ  
ПЕЧЕНИН**

генеральный директор управляющей компании

**«Мосдизайнмаш»**



# Рекордная окупаемость

## Единое решение

### Мировой опыт



**InStock**  
Technologies

+7 495 364-19-37, [www.instocktech.ru](http://www.instocktech.ru)

Участник Международной Выставки  
«Склад. Транспорт. Логистика — 2012»

Москва: +7 495 223-32-36  
Владивосток: +7 423 230 20 94  
Санкт-П.: +7 812 332 41 24  
Хабаровск: +7 4212 466 383

**Эволюция перевозок!**

<http://www.tek-logist.ru/>

высшая  
математика  
ЛОГИСТИКИ

**ТЭК**  
Логист

полный спектр логистических и таможенных услуг по всему миру

Компания ООО "ТЭК-Логист" предоставляет полный комплекс услуг по доставке грузов по территории России всеми видами транспорта, а также выполняет мультимодальные грузоперевозки из стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Грузы из Китая — наше приоритетное направление в перевозках из стран АТР. Наша компания оказывает профессиональные услуги по таможенному оформлению грузов, содействию сертификации и организации складского хранения.

**Мы оказываем следующие услуги:**

- Железнодорожные контейнерные перевозки грузов
- Международные (мультимодальные) перевозки
- Доставка сборных грузов в контейнере
- Морские перевозки грузов
- Каботажные перевозки грузов
- Страхование грузов
- Сертификация продукции
- Таможенное оформление и декларирование

Компания "ТЭК-Логист" позиционирует основное своё направление работы как: Грузоперевозки по России и Миру. Осуществляя свою деятельность, компания "ТЭК-Логист" дает гарантию высокой оперативности и качества транспортных перевозок. На протяжении маршрута передвижения проводится мониторинг пути следования груза, что позволяет получать полную информацию о его местонахождении. Мы постоянно оптимизируем логистический подход к грузоперевозкам, тщательно анализируем технические, организационные и правовые нюансы транспортного процесса на каждом этапе перевозок грузов. Наши знания и опыт позволяют нам с уверенностью говорить о том, что все Ваши требования при обращении в нашу компанию будут максимально удовлетворены.

**Индивидуальный подход к каждому Клиенту и высокое качество оказываемых логистических услуг - кредо нашей компании!**



## АЙ ТИ СКАН ООО ..... 16

**Адрес:** 127550, Большая Академическая ул., д. 44, 9 этаж  
**Тел.:** (495) 646-12-53, (495) 960-80-92, (499) 685-00-60, (499) 153-00-69  
**E-mail:** info@itscan.ru  
**http://www.itscan.ru**

## АЛЬБАТРОС КАРГО ООО ..... 19

**Адрес:** 115035, Садовническая ул., д. 76  
**Тел.:** (495) 961-25-55  
**E-mail:** info@albatroscargo.ru  
**http://www.albatroscargo.ru**

## АнРуссТранс Группа компаний ЗАО ..... 20

**Адрес:** 105066, Новорязанская ул., д. 28, стр. 1  
**Тел.:** (495) 221-46-47 (499) 261-77-71  
**E-mail:** info@anrusstrans.ru  
**http://www.anrusstrans.ru**

## АНТЕЙ ООО ..... 22

**Адрес:** 107497, Амурская ул., д. 5А  
**Тел.:** (495) 462-82-85, (495) 462-82-03, (495) 462-10-09  
**E-mail:** info@antey-alfa.ru  
**http://www.antey-alfa.ru**

## БРАТАР ТРАНСПОРТ ООО ..... 25

**Адрес:** 125459, Новопоселковая ул., д. 6, корп. 216-1, оф. 703 Б  
**Тел.:** (495) 589-22-91  
**E-mail:** bratar@bratar.ru  
**http://www.bratar.ru**

## ВИКТОРИЯ ЗАО ..... 26

**Адрес:** 107553, Амурская ул., д. 1  
**Тел.:** (499) 164-08-55, (495) 462-28-63  
**E-mail:** apple@victorya.su  
**http://www.victorya.su**

## ГСП-ТРЕЙД ООО ..... 28

**Адрес:** 115162, Люсиновская ул., д. 70, стр. 1  
**Тел.:** (495) 626-46-92, (495) 626-49-58  
**E-mail:** office@gsp-trade.ru  
**http://www.gsp-trade.ru**

## ЕВРОПЕЙСКАЯ МАСЛЯНАЯ КОМПАНИЯ ООО ..... 30

**Адрес:** 143026, Московская обл., Одинцовский район, с. Немчиновка, ул. Калинина, д. 1  
**Тел.:** (495) 380-34-28, (495) 940-85-98  
**E-mail:** gulf@gulfoil.ru  
**http://www.gulfoil.ru**

## ЖелдорАльянс (Центр железнодорожных перевозок) ЗАО ..... 31

**Адрес:** 107113, Сокольнический вал ул., 37/10  
**Тел.:** (495) 980-24-44  
**E-mail:** info@zhdalians.ru  
**http://www.zhdalians.ru**

## ЗИЛ ИМ. ЛИХАЧЕВА ОАМО ..... 32

**Адрес:** 115280, Автозаводская ул., д. 23  
**Тел.:** (495) 620-45-25  
**E-mail:** przil@mail.ru  
**http://www.amo-zil.ru**

## ИН-СТОК ТЕХНОЛОДЖИС ООО ..... 2-я обл.

**Адрес:** 105203, Н. Первомайская ул., д. 47  
**Тел.:** (495) 364-19-37  
**E-mail:** sales@instocktech.ru  
**http://www.instocktech.ru**

## ИНТЕРТРАНС ЗАО ..... 34

**Адрес:** 125040, Верхняя ул., д. 34  
**Тел.:** (499) 262-26-85 (499) 262-23-63  
**E-mail:** intrans@online.ru  
**http://www.in-trans.ru**

## КОМИНВЕСТ-АКМТ ЗАО ..... 36

**Адрес:** 111123, Плеханова ул., д. 4 А  
**Тел.:** (495) 212-21-22  
**E-mail:** info@cominvest-akmt.ru  
**http://www.cominvest-akmt.ru**

## ЛекоМ-сервис ООО ..... 39

**Адрес:** 121351, Кунцевская ул., д. 10/8  
**Тел.:** 8-800-333-32-27  
**E-mail:** main@lekom-s.ru  
**http://www.lekom-service.ru;**  
**http://www.trading-trallers.ru**

## МОСДИЗАЙНМАШ АОЗТ ..... 6

**Адрес:** 119619, Боровское ш., д. 13  
**Тел.:** (495) 638-55-79, (495) 649-33-55  
**http://www.mosdesignmash.ru**

## МСК КОНСАЛТИНГ ГРУПП ООО ..... 40, 4-я обл.

**Адрес:** 109052, Рязанский проспект, д. 2, стр. 49.  
**Тел.:** (495) 721-95-26, (495) 661-95-26  
**E-mail:** info@mskcg.ru  
**http://www.mskcg.ru**

## НОВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ООО ..... 42

**Адрес:** 119435, Саввинский переулок, д. 9, стр. 3  
**Тел.:** (495) 221-10-28 (495) 221-10-29  
**E-mail:** info@nls.su  
**http://www.nls.su**

## ОЛМИ ЛОДЖИСТИКС ООО ..... 44

**Адрес:** 124460, г. Москва, г. Зеленоград, 2-й Западный пр-д, д. 1, стр. 1, оф. 319  
**Тел.:** (499) 343-71-03 (499) 343-71-04  
**E-mail:** info@olmi-logistics.ru  
**http://www.olmi-logistics.ru**

## ПАЛЛИЙ (ВОДИТ В ГРУППУ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ № 1) ООО ..... 10

**Адрес:** 117393, Академика Пилюгина ул., д. 14, стр. 1  
**Тел.:** (495) 648-60-98 многоканальный  
**E-mail:** pally@mail.ru  
**http://www.pally.ru**

## РБ ЛОДЖИСТИКС ООО ..... 46

**Адрес:** 143981, Моск. обл., Балашихинский район, полигон «Кучино», Южная ул., д. 21, влад. 6, стр. 3  
**Тел.:** (499) 968-56-10, (499) 968-56-11  
**E-mail:** sales@rblogistics.ru  
**http://www.rblogistics.ru**

## РОСАТРАНС ООО ..... 48

**Адрес:** 109125, Саратовский пр-д, д. 4  
**Тел.:** (495) 772-54-19, (495) 506-90-02, (499) 173-53-58  
**E-mail:** 7725419@mail.ru  
**http://www.7725419.ru**

## РусБезопасностьКонсалтинг ЗАО ..... 51

**Адрес:** 142180, Моск. обл., г. Климовск, ул. Ленина, д. 1  
**Тел./факс:** (495) 926-50-71  
**E-mail:** rbk2006@list.ru  
**http://www.rbk2006.ru**

## РУСИНТЕХ ГРУППА КОМПАНИЙ ..... 52

**Адрес:** 141009, г. Мытищи, Олимпийский пр-т, д. 2  
**Тел.:** (495) 728-70-79  
**E-mail:** info@rusinteh.ru  
**http://www.rusinteh.ru**

## СДС (ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ РАЗРАБОТОК) ГРУППА КОМПАНИЙ ..... 18

**Адрес:** 111141, Кусковская ул., д. 20А, корп. В, оф. В601  
**Тел.:** (495) 956-13-25  
**E-mail:** mail@cdc.ru  
**http://www.cdc.ru**

## СЕРВИСНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ОАО ..... 54

**Адрес:** 119034, Остоженка ул., д. 10  
**Тел.:** (495) 739-78-00, (495) 739-78-00 доб. 3001  
**E-mail:** info@slcompany.ru  
**http://www.slcompany.ru**

## СИВ ТРАНХОЛОД ООО ..... 56

**Адрес:** 109428, 1-ый Вязовский пр-д, д. 4, корп. 1  
**Тел.:** (499) 170-70-04, (499) 170-70-06, (499) 501-99-25  
**E-mail:** info@sivtrans.ru  
**http://www.sivtrans.ru**

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЛОГИСТИКА ООО ..... 57

**Адрес:** 117452, Балаклавский пр-т, д. 28 Б, стр. 1  
**Тел.:** (495) 363-21-31, (495) 509-03-92/93/94  
**E-mail:** office@skladtech.ru  
**http://www.skkladtech.ru**

## ТЕХНОТОН ТРЕЙД ООО ..... 58

**Адрес:** 127591, Дубнинская ул., д. 79 б, стр. 5, оф. 11  
**Тел./факс:** (495) 510-58-13  
**E-mail:** technotontrade@mail.ru  
**http://www.dcontrol.ru**

## ТЭК-ЛОГИСТ ООО ..... 1

**Адрес:** 115432, Южнопортовый пр-зд, д. 10, стр. 12  
**Тел.:** (495) 223-32-36 (499) 652-92-37  
**E-mail:** tl@tek-logist.ru  
**http://www.tek-logist.ru**

## FM LOGISTIC (ФМ ЛОЖИСТИК ВОСТОК) ЗАО ..... 14

**Адрес:** 141720, Московская обл., г. Долгопрудный, м-н Павельцево, Новое шоссе, д. 34, стр. 4  
**Тел.:** (495) 737-39-55, (495) 737-39-75  
**E-mail:** fmlogistic@fmlogistic.ru  
**http://www.fmlogistic.ru**

## ФОРТАС ООО ..... 62

**Адрес:** 141503, Московская обл., г. Солнечногорск, ул. Тельнова 1/4  
**Тел.:** (495) 994 02 01, (496) 264 66 98, (985) 760-72-56  
**E-mail:** fortasol@rambler fortasol@yandex.ru  
**http://www.fortas.ru;**

## ЮНИОН ЛОГИСТИК ООО ..... 60

**Адрес:** 127018, Сушевский вал ул., д. 16, стр. 5  
**Тел./факс:** (495) 780-48-31  
**E-mail:** office@custom.ru  
**http://www.custom.ru**

## БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

Информационно-рекламный  
специализированный выпуск  
«Транспорт. Склад. Логистика»

Учредитель и издатель —  
ООО «Издательский дом  
«Бизнес столицы».

101000, г. Москва,  
ул. Покровка, д. 14/2, стр. 1

Издание зарегистрировано  
в Центральном территориальном  
управлении Министерства РФ по делам  
печати, телерадиовещания и средств  
массовых коммуникаций. Свидетельство  
о регистрации средства массовой  
информации  
ПИ №ФС77-45444.

Издание отпечатано  
в ООО «Немецкая типография печати».  
127254, Москва, ул. Добролюбова,  
д. 2, стр. 1

Тираж 5000 экз. Цена свободная.

При перепечатке материалов ссылка  
на журнал «Издательский дом «Бизнес  
столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности  
за точность информации,  
предоставленной участниками журнала.

**E-mail:** bizstol@mail.ru  
**www.bizstol.ru**

По вопросам размещения информации  
и рекламы в журнале «Бизнес  
столицы» обращаться по телефону:  
943-21-41, 971-92-05



«Дешевле сразу изготовить качественный продукт, чем потом понести расходы на его восстановление. Этот принцип был заложен при производстве нашей продукции. И команда, которая занималась развитием предприятия, была заточена именно на это. Чем больше нас копируют, тем быстрее мы стараемся быть на шаг впереди»

**Мосдизайнмаш**  
Генеральный директор управляющей компании — Владислав Викторович Печенин

стр. **6**



«Опытное производство полноприводных автомобилей «ЗИЛ» идет полным ходом. Сегодня мы также планируем стать поставщиком шасси для облегченных, но сильных машин, способных преодолевать сложные и зыбкие грунты: возрождаем колесную формулу 6х6, ведем проект автомобилей с платформой 4х4. Именно на этих направлениях сфокусированы наши усилия»

**ЗИЛ**  
Директор центра стратегического маркетинга — Сергей Дмитриевич Бургазлиев

стр. **32**



«Если вдруг мы выдаем предложение с высокой ценой, то я скажу огромное спасибо клиенту, если он скажет нам — это дорого. Для нас это будет поводом более глубоко исследовать рынок и больше не повторять подобных ошибок»

**Паллий**  
Генеральный директор — Александр Александрович Мартынюк

стр. **10**



«Выживает быстрее — новый закон успеха в бизнесе. И если раньше компании могли рассчитывать на лидерство в отрасли в среднем на 50 лет, то теперь вряд ли эта цифра может приблизиться хотя бы к 25 годам. Изменения на рынке происходят так быстро, что уже нельзя быть ограниченным стандартным программным обеспечением 20-летней давности»

**МСК Консалтинг Групп**  
Генеральный директор — Николай Владимирович Матвеев

стр. **40**



«Мы стараемся подтянуть своего клиента до нового уровня сознания. Уважение к своему товару, к продуктам, которые растили и собирали другие, и который в достойном виде должен поступить на прилавки магазинов — только такой подход имеет место»

**Виктория**  
Генеральный директор — Галина Николаевна Гапонова

стр. **26**



«Формат «быть ближе к заказчику», который предлагаем мы, — это сочетание транспортных и логистических услуг в комплексе с материально-техническим обеспечением. Подобных компаний немного. На мой взгляд, это инновационный путь развития рынка логистики в нефтедобывающем секторе экономики»

**Сервисная логистическая компания**  
Генеральный директор — Альберт Ильдусович Хаялиев

стр. **54**





## Владислав Викторович ПЕЧЕНИН

### Генеральный директор управляющей компании МОСДИЗАЙНМАШ

**Генеральный директор  
управляющей компании —  
Владислав Викторович  
Печенин.**

Родился 29.07.1964. Окончил Московский государственный индустриальный университет (раньше Московский автомобильно-строительный институт МАСИ (ВТУЗ-ЗИЛ)) по специальности «Технология автомобилестроения». Система учебы была организована параллельно с работой на Московском автомобильном заводе им. И. А. Лихачева. После окончания вуза продолжил работать на ЗИЛе. Прошел путь от ученика до инженера. В 1991 основал компанию АОЗТ «Мосдизайнмаш».



*В 2011 АОЗТ «Мосдизайнмаш» отметило свой двадцатилетний юбилей. За 20 лет предприятие стало ведущим производителем высококачественных и надежных кузовов различного назначения и комплектации, а торговая марка «Мосдизайнмаш» — эталоном качества на российском рынке авторефрижераторной техники, и не только у клиентов, но и у других производителей автофургонов.*

**Владислав Викторович, как происходило развитие вашей компании?**

АОЗТ «Мосдизайнмаш» основано в 1991 и начало свою работу с сотрудничества с Московским автомобильным заводом им. И. А. Лихачева, — сначала с аренды автомобилей и оказания транспортных услуг. Арендованные автомобили были не серийные, а специальные, на них ЗИЛ отработывал новые разработки или испытывал новые агрегаты. Наша задача была не только осуществлять для клиентов доставку грузов, но и собирать всю информацию о работе автомобилей и передавать ее в конструкторско-экспериментальный корпус ЗИЛа. Это сотрудничество было взаимовыгодно для всех: завод мог испытывать новую технику и получать за это деньги, а мы — зарабатывать на перевозках.

Потом появилась идея производить небольшими партиями новые перспективные автомобили, где нам отводилась роль их реализации и сервисной поддержки. Руководству завода эта идея очень понравилась. Вдохновителем идеи был руководитель Управления конструкторско-экспериментальных работ ЗИЛа Мазепа Владимир Григорьевич. Номенклатура, которую мы смогли предложить клиентам, состояла только из бортовых платформ и седельных тягачей. Надстроек практически никто не изготавливал, разве что ремзаводы, но чаще всего их кузова представляли собой деревянные каркасы, обшитые металлом, да и желания с нами работать у них не было. Исследовав рынок, мы обратили внимание на продукцию Одесского автосборочного завода. Опять же благодаря руководству ЗИЛа мы познакомились с ОдАЗом. В то время ОдАЗ изготавливал кузова по европейской технологии и был одним из первых предприятий на рынке стран ближнего зарубежья, которое выпускало качественные надстройки. Наша компания стала поставлять продукцию ОдАЗа



в Россию, хотя первые автомобили мы продали в Молдавию. Из Одессы сами перегоняли их в Кишинев. В то время как раз происходило разделение СССР, и нам пришлось ехать через Приднестровье, где шли бои. Когда нас остановили на мосту в Приднестровье, где стояли противотанковые ежи и вооруженные люди, мы думали о том, что лишимся автомобилей и как будем возвращать кредит. Но все обошлось. Разделение на республики все-таки состоялось, и возить кузова с Украины становилось все труднее и накладнее.

Первые кузова для нас начал выпускать Плавский машиностроительный завод (Тульская область), но, к сожалению, они не смогли улучшить качество производимой продукции, и нам пришлось с ними расстаться. Поэтому в 1995 мы решили наладить собственное производство надстроек в виде фургонов для грузовых автомобилей. Наше предприятие нашло партнера — Челнинскую компанию «Автодизайн». Совместно с ней мы с 1996 наладили серийное производство своих первых кузовов в Обнинске (Калужская область). Некоторое время занимались изучением технологии производства сэндвич-панелей, проводили много экспериментов, так как в России не было качественных материалов и клеев, а найти европейских поставщиков в то время было сложно. Проанализировав все технологии и российские погодные условия, мы выбрали наиболее идеальную клееную технологию склейки панелей, купив лицензию и оборудование для их производства.

Первоначально производство панелей осуществлялось в Дубне (Московская область). Сначала наша компания производила кузова только на базе шасси ЗИЛ. Потом появились Газели, КамАЗы, МАЗы, а затем и импортные грузовики. По заказу компании «Новтрак» (совместное предприятие Caterpillar, Рассга и ЗИЛа) мы вместе с нашим постоянным партнером компанией «Автодизайн» разработали кузова Swing, где полностью открывались все три борта. При опускании нижнего правого борта, верхний уходил под крышу. Загрузка таких кузовов шла за считанные минуты. На протяжении нескольких лет основным заказчиком этой продукции была компания «Кока-Кола». По их желанию кузова из 14 паллетных выросли и в длину и в высоту. При этом верхний борт держался только на тягах, а его вес из-за увеличения габаритов кузова вырос. Длина большая и нагрузка большая. Но мы смогли так доработать конструкцию, что на открывание и закрывание не требовалось много усилий. Считаем, что эта конструкция — лучшая из имеющихся мировых аналогов. Не зря для копирования была выбрана именно наша конструкция. Сначала мы судились за нарушение авторских прав и патента, но после нескольких лет судебных тяжб поняли, что российская судебная машина для этого не предназначена.

Позже у нас появился еще один завод в поселке Белоусово (6 км от Обнинска), где размеры цехов позволили нам начать производство и рефрижераторных полуприцепов.

Сегодня «Мосдизайнмаш» — большой холдинг. Головной офис компании находится в Москве на Боровском шоссе, центры по обслуживанию грузовиков — в Москве (на Боровском шоссе и Озерной улице) и в Подольске, завод по производству изотермических кузовов из сэндвич-панелей расположен в поселке Белоусово (Калужская область).

**Какую продукцию АОЗТ «Мосдизайнмаш» предлагает на сегодняшний день?**

Наша компания производит множество типов фургонов: промтоварные (общего назначения), мебельные, изотермические, рефрижераторы, эвтектические, специализированные, магазины, медицинские комплексы, изотермические фургоны и рефрижераторы с крюковой подвеской для перевозки мясных туш и многое другое.

Технология производства пластиковых автофургонов основана на использовании многослойных панелей (трех-, четырех-, пятислойных и более), которые имеют ряд преимуществ по сравнению с другими технологиями: эстетичный внешний вид, малый вес, надежность, долговечность и ремонтпригодность. Ни одна другая технология не позволяет делать столько вариаций фургонов в единичных количествах с минимальными затратами. Производили даже броневики, в которых броня вклеивалась внутрь панелей. Мы разработали конструкцию, благодаря которой не возникало внутренних напряжений, приводящих со временем к разрушению панелей. Внешне такие кузова ничем не отличались от кузовов, перевозящих продукты, и, соответственно, не привлекали к себе лишнего внимания.

**Практически на протяжении всех 20 лет работы «Мосдизайнмаш» копируют продукцию компании. Как вы с этим боретесь?**

Чем больше нас копируют, тем быстрее мы стараемся быть на шаг впереди: применять новые технологии, материалы, комплектующие и т.д. Например, мы начали программу



«Я несколько лет занимался гарантийным обслуживанием автомобилей, которые выпускал Московский автомобильный завод им. И. А. Лихачева (ЗИЛ). Поэтому я понимал, какие затраты несет предприятие из-за выпуска некачественной продукции. Дешевле сразу изготовить качественный продукт, чем потом понести расходы на его восстановление. Этот принцип заложен при производстве продукции в компании «Мосдизайнмаш». И команда, которая занималась развитием предприятия, была заточена именно на это»

**Владислав Викторович Печенин, генеральный директор АОЗТ «Мосдизайнмаш»**



по снижению веса кузовов, постепенно переходя на изготовление трехслойных панелей. Это стало возможно, когда наша компания начала сотрудничать с итальянским производителем пластика «Vetroresina», который имеет другую технологию изготовления. Благодаря наличию трех слоев армирования стеклотканью прочностные свойства трехслойных панелей остались такими же, как пятислойных с использованием фанеры, но при этом панели стали значительно легче. Выигрыш в весе кузова составляет от 10% и выше. Более легкий кузов повышает устойчивость автомобиля на дороге, увеличивает срок его эксплуатации, позволяет перевозить больше груза и снижать затраты на транспорт в составе перевозимого товара.

Также мы разработали новые алюминиевые профили для бортовых платформ. Новая запатентованная конструкция позволяет изготавливать алюминиевые борта для самых маленьких грузовичков с высотой бортов 200 мм и больших грузовиков с высотой бортов 400, 600, 800 и 1000 мм. По сравнению с предыдущей конструкцией увеличена максимально допустимая нагрузка на борта за счет специального профильного рисунка, большого количества ребер жесткости и увеличенной толщины стенок. Учитывая агрессивные условия эксплуатации, почти в два раза увеличена толщина слоя анодирования. Теперь борта могут комплектоваться специальным перфорированным профилем для крепления груза.

В целом наша компания поменяла технологию производства таким образом, чтобы можно было оперативно организовать сборочное производство в любом городе. Сейчас ведем переговоры по этому вопросу с несколькими украинскими компаниями. Надеемся, что весной 2012 представим наш продукт на украинском рынке. Для того, чтобы выходить на другие рынки, необходимо увеличить мощности производства. Сейчас заканчиваем строительство дополнительного цеха по изготовлению сэндвич-панелей на производственных площадях в поселке Белоусово. Для этого цеха мы закупили новейшие пятикоординатные станки с ЧПУ, которые позволят нам в несколько раз повысить производительность труда. На сегодняшний день наша компания производит 100–120 автофургонов в месяц. Надеемся, что с марта 2012 будем изготавливать более 150 единиц продукции в месяц.

## На сегодняшний день наша компания производит 100–120 автофургонов в месяц.

Большинство наших конструкций запатентовано. Некоторые виды конструкции мы не патентуем, потому что у них высокая стоимость производства и, кроме того, для их изготовления необходимо специализированное оборудование, которое наши конкуренты не могут позволить себе приобрести.

Если же посмотреть на продукцию тех компаний, которые нас копируют, то за последние пять лет она практически не изменилась. Эти производители не инвестируют деньги в новые разработки. Конечно, некоторые из них пытаются выйти на уровень более качественного продукта. Но если компания много лет производила продукт низкого качества, то ей будет сложно убедить заказчиков заплатить такие же деньги, как за наш продукт.

### С какими недостатками чаще всего сталкиваются потребители некачественных кузовов?

Очень часто мы слышим от дилеров в регионах, что кузова тех или иных производителей еще не успели продать, а они уже «те-

кут». Многие клиенты, перевозящие замороженные продукты питания, жалуются на то, что холодильный агрегат не обеспечивает заданную температуру, при этом не догадываются, что проблема не в холодильном оборудовании, а в изотермических свойствах кузовов. Также к нам обращаются заказчики, которые жалуются на то, что в сырую погоду пачкается упаковка товара. Естественно, магазины от такого продукта отказываются. А проблема проста — двери и нарушение уплотнения дверей.

Изготовить саму панель — только часть проблемы, гораздо сложнее правильно собрать кузов. При этом необходимо учитывать три фактора. Первый — кузов должен выдерживать все те нагрузки, которые возникают на наших дорогах. Второй — кузов должен переносить воздействие российских погодных условий — жару, холод, повышенную влажность. Третий — необходимо использовать высококачественные материалы, а они стоят недешево. Все это мы учитываем при производстве наших кузовов. Как результат — они рассчитаны на тяжелую и неудовлетворительную эксплуатацию, свойственную российской действительности: плохие дороги, неаккуратное ведение погрузо-разгрузочных работ и т.д. Мы считаем, что если производим надстройки на зарубежные шасси, то они должны иметь ресурс не меньший, чем сами шасси.

Следующий недостаток, который клиенты изначально расценивают как достоинство, — многие производители стараются



изготовить кузова максимально большого размера. Автомобили с такими кузовами становятся неустойчивыми на дороге, у них ухудшается обзорность, увеличивается нагрузка на задний мост, поэтому при экстренном торможении автомобиль становится неуправляемым. Мы же производим кузова именно под ту нагрузку, которую может перевозить то или иное шасси. А если в такой большой кузов необходимо будет установить холодильное оборудование, то клиенту придется переплатить еще и за холодильный агрегат. Для охлаждения большого объема кузова требуется мощный холодильный агрегат. Если кузов к тому же еще и плохого качества, то холодильный агрегат будет работать постоянно, что увеличит расходы как на топливо, так и на обслуживание автомобиля. Мы же, производя кузова высокого качества и лучших изоляционных свойств, повышаем ресурс автомобиля и холодильного агрегата.

Конечно, все недостатки сложно разглядеть визуально, о них клиент узнает только после того, как автомобиль с некачественным кузовом попадает в аварию. Чаще всего такие кузова не подлежат восстановлению или их ремонт обходится очень дорого, на восстановление же нашего кузова необходимы минимальные затраты. Поэтому мы всегда приглашаем клиентов на производство, чтобы они могли посмотреть, как и из чего изготавливается наша продукция. Мы советуем заказчикам смотреть на кузов не сбоку, как принято, а нагнуться и посмотреть снизу. Только в таком случае они увидят систему адаптации кузова к шасси, из какого материала сделан пол автофургона, какое количество и какой сорт металла мы применяем и т.д.

### «Мосдизайнмаш» — не только ведущий производитель автофургонов из сэндвич-панелей, но и крупнейший игрок на рынке поставщиков грузового коммерческого автотранспорта. Расскажите подробнее об этом направлении.

В 2008 АОЗТ «Мосдизайнмаш» стало официальным дилером американской компании Paccar по поставке грузовиков Kenworth. Грузовики Kenworth хорошо известны не только своими исключительными эксплуатационными свойствами, но и экономичностью, а также долговечностью. Популярность грузовиков Kenworth обусловлена во многом еще и тем, что их ремонт не представляет сложностей благодаря наличию запасных частей, высокое качество которых гарантирует, что и после ремонта автомобиль прослужит еще долгие годы. Основное назначение автомобилей

## В 2011 АОЗТ «Мосдизайнмаш» стало официальным дилером Mitsubishi Fuso.

Kenworth — работа в сложных дорожных и климатических условиях и на бездорожье. Именно поэтому они пользуются таким спросом в нефтяной, газовой, лесной промышленности. «Мосдизайнмаш» укомплектовывает их специализированным оборудованием, например, для обслуживания скважин и т.д. В дальнейшем мы надеемся, что будем представлять на российском рынке грузовики DAF компании Paccar.

В 2011 АОЗТ «Мосдизайнмаш» стало официальным дилером Mitsubishi Fuso. Среднетоннажник CANTER является флагманом Mitsubishi Fuso с почти 50-летней историей постоянного технического совершенствования. Японский грузовик Mitsubishi Fuso пользуется стабильно высоким спросом на требовательном европейском рынке. Уровень качества сборки Fuso очень высок, что обеспечивает длительный эксплуатационный ресурс, надежность даже в суровых российских условиях и, как следствие, низкие затраты на ремонт. К ключевым характеристикам Mitsubishi Fuso CANTER можно отнести: грузоподъемность шасси до 4820 кг, самую низкую в своем классе совокупную стоимость ТО в гарантийный период, самую широкую кабину в своем классе, шестиступенчатую коробку передач, мощный, 150-сильный дизельный двигатель, усиленную подвеску, высокую вариативность при установке надстройки.

Дилерский центр «Мосдизайнмаш» предлагает своим клиентам комплексное обслуживание: продажу Mitsubishi Fuso CANTER, запчасти, сервис и ремонт, а также монтаж надстроек для Fuso CANTER.

В отличие от других дилеров Mitsubishi Fuso «Мосдизайнмаш» входит в дилерскую сеть Fuso и дает возможность купить Mitsubishi Canter по единому ценам Fuso. Мы предлагаем более широкий выбор надстроек для Fuso CANTER — различные фургоны, в том числе эвтектику, манипуляторы, эвакуаторы, специализированные фургоны для перевозки мебели, бортовые платформы и специальное оборудование. Наши специалисты подберут для Fuso CANTER оптимальный кузов. На складах «Мосдизайнмаш» имеются все необходимые детали для ремонта. Продажа запчастей ведется по оптовым ценам. Это значительно упрощает ремонт Mitsubishi Fuso, делая его еще более востребованным среди представителей малого и среднего бизнеса.

С 2003 АОЗТ «Мосдизайнмаш» — официальный дилер Hyundai Motor Company по коммерческой технике и на сегодняшний день является старейшим дилером на российском рынке. Мы предлагаем весь модельный ряд корейских грузовых автомоби-



лей малого, среднего и тяжелого класса, городские и междугородные автобусы, а также многоцелевую спецтехнику.

По желанию заказчика специалисты нашей компании подберут и комплектуют автомобиль, наиболее полно удовлетворяющий специфике транспортной работы клиента. Это приведет к уменьшению денежных и временных расходов на транспортировку товаров, на ремонт и обслуживание автомобильного парка. Мы не только продаем, но и обеспечиваем весь комплекс услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей Hyundai. На нашем складе постоянно находится широкий выбор запасных частей и эксплуатационных материалов. Автомобили, приобретенные у нас, находятся на гарантийном и послегарантийном обслуживании, что позволяет в случае поломок производить ремонт в кратчайшие сроки.

В 2011 АОЗТ «Мосдизайнмаш» начало сотрудничать с компанией Palfinger, производящей краны-манипуляторы (КМУ). Краны-манипуляторы Palfinger являются одним из передовых технических решений. Конструкция КМУ, устанавливаемая на различные шасси, позволяет производить погрузку и разгрузку, в том числе с большого расстояния. Одна такая машина заменяет собой две — грузовик и автокран, совмещая в себе их основные характеристики. При использовании гидроманипуляторов не только освобождается одна единица техники и работающие на ней люди, но и сокращается время и увеличивается мобильность в работе.

Также по кранам-манипуляторам мы продолжаем многолетнее сотрудничество с компанией HIAB (Швеция), PM (Италия), Unic (Япония). Благодаря нашей компании установка кранов-манипуляторов происходит в максимально короткие сроки. Все предлагаемые нами устройства легко монтируются как на грузовой транспорт зарубежного производства, так и на отечественные модели. К тому же гибкая ценовая политика нашей компании дает возможность приобрести манипулятор всем желающим в кредит или с помощью лизинговых схем.

Сейчас АОЗТ «Мосдизайнмаш» проводит сертификацию надстроек еще и на шасси грузовиков японской компании HINO. Уже получили первые заказы и в первом квартале 2012 планируем запустить их в производство.

### Что в планах?

В ближайшие два года АОЗТ «Мосдизайнмаш» начинает строительство двух центров в поселке Петровское (Наро-Фоминский район, Московская область). На сегодняшний день мы закончили проектно-исследовательские работы, сейчас проходим этап экспертизы и планируем в марте 2012 приступить к строительству. Первый центр надеемся построить к концу 2012. В этом центре помимо продажи грузовой коммерческой техники будет организовано обслуживание холодильного и гидравлического оборудования, кранов-манипуляторов, гидробортов. На сегодняшний день на отечественном рынке работают лишь множество небольших центров по обслуживанию гидравлики. Наш центр будет первым крупным единым центром в России в этом сегменте.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



## ПАЛЛИЙ

транспортная  
ООО «ПАЛЛИЙ»  
компания  
с 1998 года

*В этом году моя компания отметила свою 14-ю годовщину. Очень долгое время основной идеологией фирмы были наращивание пакета услуг для клиентов, повышение качества и прочие банальности. Мы успешно справлялись с этими задачами, существенно увеличивая обороты даже в кризисные годы. Мы осваивали новые услуги. Росло число клиентов. Но вместе с этим постоянно присутствовало ощущение, что что-то упущено. Чего-то у нашей фирмы не хватает. И как только было найдено это «что-то», компания зажила новой жизнью.*

**Александр Александрович. Я думаю, прочитав вышесказанное, у многих сразу возникнет вопрос — о чем это он????!!**

О том, что, кроме понятий «Заказчик — Перевозчик», «Пакет услуг», «Ценовое соглашение» и т.п., есть еще очень многое, о чем мы редко задумываемся. Об этом я и хочу поговорить.

**То есть цены у Вас высокие, и Вы их пытаетесь оправдать философией?**

Нет. Цены у нас ниже средних, а по ряду направлений самые низкие. В этом легко убедиться, проверив их обычным сравнением. Но, как показала жизнь, грузоотправитель ищет не просто низкий прайс-лист. Он хочет видеть своим партнером транспортную компанию, которая создана не только для того, чтобы «отправил груз — получил деньги».

**Опять не совсем понятно...**

Давайте немного забудем про бизнес и, чтобы стало понятнее, рассмотрим типичную бытовую ситуацию. Предположим вам надо заплатить за две услуги: за услуги врача в платной клинике и за услуги ЖКХ. Предположим, что все было сделано качественно. Благодаря врачу вы поправились и хорошо себя чувствуете, а благодаря ЖКХ у вас есть горячая вода, отопление и вам от этого тоже хорошо. Вы расплатились с врачом и счастливые идете домой, поделитесь с родными своей радостью. Но с улыбкой ли вы платите за услуги ЖКХ? Наверняка нет.

И основной смысл этого примера применительно к нашей компании — если клиенту предстоит оплатить наши услуги, это не должно иметь негативного оттенка, как в случае с оплатой ЖКХ.

**Теперь понятно. И как этого добиться? Как этим можно привлечь новых клиентов?**

Надо стать более открытым. Больше рассказывать о своей компании. Я буду очень рад, если кто-то, прочитав эту статью, станет нашим новым клиентом. И постараюсь, чтобы рассказ о компании получился интересным.

Я не люблю термин «привлекать клиентов». Я очень часто выезжаю к новым заказчикам для того, чтобы ответить на все рабочие вопросы. Раньше я заученно говорил то, что написано во всех учебниках по маркетингу. Говорил, что мы самые лучшие, мы давно на рынке, у нас низкие цены, мы профессионалы, у нас высокие рейтинги, хорошие отзывы, непьющие грузчики, адекватные водители, устойчивое финансовое положение, о нас пишут статьи, награждают дипломами и т.д. и т.п. И даже один из немецких журналов напечатал интервью со мной на целый разворот. Причем абсолютно бесплатно. И часто, сидя за столом переговоров, улыбался, говорил вот такое «бла-бла-бла» и давил в себе желание зевнуть, при этом думая про себя «Ну, соглашайтесь наконец, ну чего вам еще не хватает». И ведь прекрасно понимал, что я далеко не первый, от которого слышат подобные тирады.

**Когда я приезжаю познакомиться с новым клиентом, я не только отвечаю на типичные рабочие вопросы, но и увлеченно рассказываю о том, чем мы живем.**

**Но так все делают. Ничего нового пока еще не придумано. Надо показать преимущества своей компании, чтобы клиент сделал выбор.**

Ключевая фраза здесь — «так все делают». И она мне никогда не нравилась. Вы представьте себе, что один из претендентов на заключение договора говорит на переговорах: «У нас много своих машин, но все водители пьют!!!». Вы себе такое можете представить? Я не могу. Ну и как же тогда заказчик должен выбирать себе транспортную компанию, если от всех он слышит одно и то же?

Конечно, мы всегда были очень ответственными, надежными и по-настоящему знающими свое дело. В основном это и позволяло нам увеличивать порт-



**Генеральный директор — Александр Александрович Мартынюк.** Родился в 1972 в Москве. Окончил Московский институт инженеров транспорта (МИИТ) по специальности «Программное обеспечение автоматизированных систем управления». Серьезно увлекается аквариумистикой. Занимается мотокроссом. Интересуется историей. Коллекционирует минералы. Считает, что лучшая школа — это жизнь.

фель заказов. Но это только половина дела. Понял я это после одного случая.

К нам обратилась одна из сервисных компаний «Газпрома». На тот момент у нас уже был прямой договор с одной из дочерних компаний вышеназванной компании, по которому мы успешно работали. Все наши возможности новому клиенту были хорошо известны. Однако мне приходилось еще и еще раз приезжать и подробно отвечать на бесконечные вопросы многочисленных старших менеджеров, руководителей и директоров всех уровней. И вдруг, приехав в очередной раз на встречу (уже не помню на какую по счету) и приготовившись к очередному «многочасовому допросу», я получил в руки подписанный договор со словами: «Ну что же вы раньше не сказали, что занимаетесь благотворительностью». Я сначала никак не мог понять, при чем тут благотворительность, если предстоит сложнейшие перевозки? Мне хотят доверить грузы на многие сотни миллионов, а ключевым моментом стала скромная строчка на сайте, где мы предлагаем бесплатно транспорт детским благотворительным фондам, и еще в адрес нескольких фондов перечисляем скромные регулярные пожертвования.

Многое тогда перевернулось у меня в голове. Теперь я не просто говорю заученные фразы о том, какой я хороший.

Когда я приезжаю познакомиться с новым клиентом, я не только отвечаю на типичные рабочие вопросы, но и увлеченно рассказываю о том, чем мы живем. О том, как, работая с нами, маленькая транспортная компания в Чите стала нашим логистическим центром в этом регионе с двумя складами, ж/д площадкой и автоколонной. Все это мы сделали для одной из сервисных компаний «Росатома». Рассказываю о том, как дочерняя структура «Газпрома» поставила условие перед заключением договора — отдать ей одну из моих сотрудниц, т.к. специалистов такого уровня у них нет. А эта сотрудница, придя ко мне пять лет назад, без опыта работы в транспорте, стала суперпрофессионалом в области перевозок. Рассказываю о том, как Издательский дом «Комсомольская правда» сменил четырех менеджеров по логистике,

и сменил бы пятого, если бы я не настоял на том, чтобы мы сами его научили всем премудростям транспортной логистики. Я думаю, не надо говорить о том, что сейчас вопрос о новом сотруднике у этой компании не стоит. С нами работает известная фирма Торговый дом «За рулем», который уже давно ничего не заказывает у моих менеджеров, а работает напрямую с нашими водителями и лишь раз в месяц присылает мне в офис отчет, на основании которого мы выставляем счет. И таких историй великое множество. Объединяет их одно — все участники процесса, кто так или иначе работает с нами, начиная от водителя или менеджера и заканчивая клиентом и клиентом клиента, — абсолютно все остаются в выигрыше. Этим я горжусь. Никто не скажет, что я взял с клиента лишние деньги, или недоплатил водителю.

Если вдруг мы выдаем предложение с высокой ценой, то я скажу огромное спасибо клиенту, если он скажет нам, что это дорого. Для нас это будет поводом более глубоко исследовать рынок и больше не повторять подобных ошибок.

Такой подход к разговору с клиентами полностью оправдал себя. Говоря сухим бизнес-языком, только сервисных газпромовских структур мы обслуживаем уже четыре и еще с двумя планируем подписать договоры в ближайшее время. А всего за 2011-й год мы оказали услуги почти тремстам компаниям.

Более того. У нас есть возможность заниматься благотворительными проектами. Мы бесплатно даем машины по Москве и области детским фондам, оказываем постоянную посильную финансовую помощь уже в шесть адресов (подробнее можно посмотреть на сайте в разделе «Мы помогаем»). И все это только за счет компании.

**Другими словами, если сделать пожертвование или пообещать машину бесплатно, то клиенты потекут рекой?**

Нет. Речь идет не о разовом пожертвовании или одной машине. Вы попробуйте пообещать бесплатный транспорт всем нуждающимся. Надо отдавать себе отчет, что если сделать такое заявление, то отказать уже никому не сможешь. Сколько просят

машин, столько придется давать. А если начинаете помогать кому-то деньгами, то делать это надо постоянно. На вас надеются. Разовое перечисление — это, конечно, всегда лучше, чем ничего, но это несерьезно.

#### А кому Вы сейчас помогаете?

Деньги от нас получают ежемесячно два фонда — «Созидание» и «Милосердие», Детский клуб по интересам при Успенском храме, многодетная семья (более 70-ти детей) священника Николая Стремского, благотворительный фонд при РДКБ (там лечатся дети с очень тяжелыми патологиями), а также Детскому дому в городе Торжок Тверской области.

Всех, кому мы давали бесплатный транспорт, не перечислить. Здесь и детские культурные фонды, и благотворительные фонды, детский хор, приехавший из другого города и почему-то оставшийся без автобуса... на День города обслуживали Фестиваль детского творчества... Не отказываем никому, если это как-то связано с детьми. Исключение — лишь один батюшка, который уже взрослый и которому мы каждый год бесплатно привозим дрова на зиму, храм топить.

**Если вдруг мы выдаем предложение с высокой ценой, то я скажу огромное спасибо клиенту, если он скажет нам — это дорого. Для нас это будет поводом более глубоко исследовать рынок и больше не повторять подобных ошибок.**

#### Как удается выделять столько средств?

Хорошо работаем. Большой перечень услуг и направлений. С каждого направления по чуть-чуть, а в итоге получается немало.

#### Перечислите все услуги, которые Вы можете оказать своим клиентам.

На сегодняшний день перечень наших услуг таков: автоперевозки, ж/д перевозки, включая контейнерные, авиаперевозки и фрахт грузовых самолетов, морские контейнерные, складские услуги, таможенное оформление, контрактное сопровождение для участников ВЭД, а также некоторые экзотические услуги, как перевозка газа или урановой руды.

И все это возможно из любой точки мира, в т.ч. это касается негабаритных и опасных грузов. Это не просто теоретические услуги. Это то, что мы делаем для наших клиентов каждый день.

#### И при этом у вас нет собственного транспорта. Вы занимаетесь организацией перевозок, т.е. привлекаете сторонних перевозчиков?

Вы хотите сказать, что мы накручиваем цену на перевозки и, следовательно, наши цены не могут быть низкими.

#### Наверняка не я одна так думаю.

Это одно из самых распространенных заблуждений. Во-первых, управление транспортным хозяйством и обслуживание грузовладельца — это два совершенно разных дела. Нельзя угнаться за двумя зайцами. Или вы хороший хозяйственник, или вы

хороший управленец. Сочетать обе роли одинаково хорошо не получится. У меня был свой автопарк, но жизнь показала, что управлять транспортными процессами у меня получается лучше. А во-вторых, как я уже говорил, цены у нас одни из самых низких. Почему так, я объясню чуть позже, а сейчас постараюсь привести несколько конкретных примеров и показать, что в подавляющем большинстве случаев заказывать услугу у нас намного выгоднее, чем у прямых владельцев транспортных средств.

Предположим, вам необходимо перевезти урановую руду. Я думаю, вы не найдете никого на рынке, кто специализируется на таких перевозках, и, следовательно, никакой цены не получите вообще. А мы способны сделать вам коммерческое предложение, так как знаем, как организовать такую перевозку. Надо заметить, что, когда я прорабатывал такой проект первый раз, только одних подарков раздал на тысячу долларов, чтобы мне объяснили действующие нормы перевозок подобных грузов, которые действуют на железной дороге, при автоперевозках, и какие требования у надзорных органов к транспортным средствам для перевозки таких грузов.

**Это какой-то экзотический пример. Хотелось бы что-нибудь попроще. Например, отправить контейнер по железной дороге.**

Если вы хотите это сделать сами, то, когда вы придете в «Трансконтейнер» (фактически почти монополист по данному виду перевозок), вам скажут, что свободных контейнеров нет (особенно это касается 40-футовых контейнеров). Но даже если они есть, вам потребуется сотрудник со специальным удостоверением на право заверения правильности крепления груза в контейнере. Сейчас такие удостоверения получить очень сложно. А у нас они есть. И контейнеры для нас всегда найдутся. И, поверьте, бегать по контейнерной станции, отслеживая, чтобы было все в порядке с документами, грузом, грузчиками, пломбами и т.п., — удовольствие ниже среднего.

**Согласна. А если необходимо зафрахтовать грузовой самолет?**

Тут вообще все непросто. Самолет к вашему складу не подъедет. Сервис в известных воздушных гаванях — это просто кошмар. Цены на услуги загрузки груза в самолет — астрономические. Контролировать процесс загрузки вы не сможете. Даже если вам дадут пропуск к самолету, отойти от него не получится. Вы или рядом с самолетом, или за забором. Ситуация, когда вы сдали груз на склад в целости, а к самолету он подъехал «убитый» — не редкость. И, конечно, никто вам не подскажет, как можно сэкономить летный час самолета или сделать дешевле погрузку. А я подскажу. При этом надо понимать, что летный час самолета — это несколько сотен тысяч рублей. Вот и экономия. И к самолету подведу, и с экипажем познакомлю, и даже могу экскурсию по аэродрому устроить. А по цене на сам самолет (как и на любой другой вид транспорта) я всегда предлагаю сделать клиенту следующим образом — обзвонить всех, а потом позвонить нам. Я уверен в стоимости своих услуг. Мне стыдно не будет.

**С этим тоже понятно. А какую выгоду может получить клиент, если ему необходимо перевезти груз обычной ев-**

**рофуры по самому обычному маршруту. Сейчас огромное количество сайтов, где можно найти водителя напрямую, без посредников. Зачем клиенту звонить вам?**

Действительно. Зайти на сайт и отыскать водителя, работающего на данном направлении, сейчас не проблема. Проблема в том, что таких водителей слишком много. Как выбрать того, который потом не исчезнет с грузом? Каждый день пропадает в среднем 5–7 машин с грузами. С кого потом спросить? Со страховой компании или с перевозчика? Опытные логисты сейчас широко улыбнулись.

Это только один вопрос. Как выбрать из огромного количества перевозчиков адекватного? Как выбрать дешевого, но при этом не отчаявшегося в работе, готового ехать хоть за копейки?

**Очевидно, менеджер по логистике должен провести какую-то работу, чтобы не допустить происшествий.**

Правильно. Теперь давайте посчитаем. Предположим, у вас получилось найти водителя, который просит на несколько тысяч дешевле, чем моя компания. Предположим, у этого водителя (или транспортной компании) даже есть фирма с расчетным счетом, которая работает по обычной системе налогообложения (т.е. с НДС). Предположим, что ваш менеджер проделал всю работу правильно и предоставил вам транспортника, который стоит без работы и все водители у него суперпрофессионалы. Теперь добавьте к цене этого транспортника зарплату своего менеджера со всеми налогами и стоимость его рабочего места. Сколько таких машин должен найти ваш менеджер, что бы оправдать свое существование? А если у вас много мультимодальных перевозок с разных складов? Еще одного менеджера нанимать? А если ваш менеджер не так уж и хорош и вместо дешевых машин ставит вам дорогие за откаты?

Не проще ли отдать все в одну компанию и забыть про все проблемы? Очень многие наши клиенты к этому уже пришли.

**Похоже, у Вас в каждом направлении есть какая-то изюминка.**

Конечно. А зачем мы тогда вообще нужны? При заказе у нас автоперевозки мы несем ответственность за неподачу машины. Машины подаем очень быстро. На железной дороге мы умеем быстро подавать вагоны, согласовывать любые негабариты и паромные переправы. На международных направлениях предлагаем полное контрактное сопровождение, при котором клиент никогда не узнает ни о проблемах с таможней, ни о каких-либо других аспектах, связанных с внешнеэкономической деятельностью. Он просто купит уже растаможенный товар у одной из моих компаний с гарантией прохождения любых проверок фискальными органами.

**Таким образом, сфера вашей деятельности гораздо шире, нежели только транспортные услуги.**

Это своего рода транспортный аутсорсинг. Последнее время очень востребованная услуга. Она очень тяжело реализуема на начальных этапах. Не дешевая. Но очень востребованная, особенно крупными компаниями.

**Теперь вернемся к низким ценам. Почему они у вас низкие?**

Наши низкие цены — это прямое следствие нашей высокой репутации у владельцев транспортных средств. Эту репутацию мы кропотливо зарабатывали много лет. Сейчас у нас наивысший рейтинг платежеспособности среди транспортных компаний. Работает это следующим образом.

Предположим, что появился заказ на перевозку какого-либо груза. Владелец этого груза позвонит нам и еще в несколько транспортных компаний, в том числе и владельцу транспортного средства, которым предполагается перевозить груз. В итоге у владельца транспортного средства будет две заявки: одна — от моей компании, а вторая — непосредственно от грузовладельца. Казалось бы, владелец транспортного средства должен дать нам одинаковые ставки, и от меня грузовладелец получит ставку дороже. Однако в жизни происходит все иначе.

Владелец транспортного средства знает, что если он получит заказ от меня, то у него не будет проблем ни с оплатой его услуг, ни с соответствием заявленного груза перевозимому. Он уверен, что от меня он получит и предоплату, и мгновенный расчет по завершению перевозки. Он уверен, что мои менеджеры досконально выяснят все особенности груза, его габариты, вес и т.п. А если он возьмет заказ непосредственно от грузовладельца, то, скорее всего, у него попросят отсрочку платежа, реальные габариты груза могут не соответствовать заявленным, возможен сверхнормативный простой, за который ему не заплатят, и т.д. и т.п. Опытные перевозчики уже давно поняли, что лучше поделить с надежной транспортно-экспедиционной компанией прибыль, чем тратить нервы. Поэтому ставки мне дают всегда дешевле, чем остальным. И от меня клиент получает точно такую же ставку, как и от владельца транспортного средства.

**Управление транспортным хозяйством и обслуживание грузовладельца — это два совершенно разных дела. Нельзя угнаться за двумя зайцами.**

#### По всем направлениям?

По некоторым направлениям невозможно получить ставку дешевле, чем у непосредственного перевозчика. Это касается, например, ж/д перевозок. Но, как я уже говорил, там есть определенные сложности. Если грузоотправитель хочет испытать их на себе, я ему расскажу всю технологию отправки груза. Причем абсолютно бесплатно!!!

Я всегда призываю хотя бы позвонить нам. Может быть, вы не станете нашим клиентом, но в процессе общения мы узнаем ваши проблемы и постараемся предложить пути их решения. У меня за плечами 14 лет опыта. Уверен, что как минимум советом я смогу помочь всегда.

А если вы станете нашим клиентом, но вас что-то не устроит, я готов вернуть деньги. Я уверен в себе, своих сотрудниках и в своей компании. Уверен, что, познакомившись с нами, вы в дальнейшем не будете разочарованы.

Корреспондент: Елена Марголина



# ФМ ЛОЖИСТИК ВОСТОК

## FM LOGISTIC

Когда клиент обращается в компанию «ФМ Ложистик», он может быть уверен, что эта компания обеспечит ему не только ответственное хранение груза на современном складе класса А, но и предложит такие услуги, как транспортировка, копакинг, таможенная очистка. И выполнит свои обязательства на самом высоком уровне.

На вопросы отвечает директор по транспорту Алексей Анатольевич Чурюков.



**Руководитель транспортного отдела — Алексей Анатольевич Чурюков.** Родился в Волгограде. Окончил МГУ. В транспортной логистике работает около 10 лет. В 2011 пришел в «ФМ Ложистик». Любит читать, заниматься спортом.

**Алексей Анатольевич, судя по работе «ФМ Ложистик», вы привнесли европейские стандарты на российский рынок.**

Верно. Компания «ФМ Ложистик» образовалась в 1967 году и является французской семейной группой компаний, которая оказывает полный комплекс логистических услуг в 11 странах мира. Персонал компании насчитывает около 14 тыс. человек. В Россию мы пришли в 1994 и сегодня являемся признанным экспертом в области логистики и образцовым логистическим партнером для многих компаний, работающих на российском рынке. Приведу лишь некоторые цифры: занимаемая нами складская площадь составляет более 360 тыс. м<sup>2</sup>, которую обслуживают 5 тыс. сотрудников; предполагаемый оборот компании в России на конец марта 2012 — более 180 млн. евро.

Мы хорошо представлены в крупных городах, имеем собственные платформы

в Московской области, а также современные региональные площадки в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и других крупных городах. Сегодня ЗАО «ФМ Ложистик Восток» осуществляет регулярные поставки в Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск, Ростов-на-Дону, Самару, Нижний Новгород и др. Среди наших ключевых клиентов такие известные ритейлеры, как «Ашан», «Реал», «МЕТРО», производители пищевой продукции «Марс», «Нестле», «Чибо», «Риттер Спорт», косметические компании «Лореаль», «Хенкель», «Селдико».

**Расскажите, пожалуйста, подробнее о ваших услугах.**

В настоящее время мы предлагаем клиентам складские, транспортные, таможенные услуги, копакинг. Услуги ответственного хранения и обработки грузов мы предоставляем на современных складских комплексах класса А, оснащенных современной подъемно-разгрузочной техникой и специальным оборудованием, в том числе для контроля за температурными режимами. Наши складские комплексы работают круглосуточно 7 дней в неделю и имеют 24-часовую охрану с системой видеонаблюдения на всех участках территории складов. Возможность двухуровневой сборки заказов, наличие динамических стеллажей и ячеистого, мелкоячеистого хранения товарных запасов, в том числе хранение опасных грузов, также привлекают наших клиентов. Более того, склад или отдельный блок может быть оборудован под конкретные требования. Использование специальных программ облегчает управление информационными потоками по обмену данными с учетом различных программ клиентов, что значительно ускоряет работу складских комплексов в целом. В то же время внедренная WMS-система, осуществляющая контроль за складскими операциями, позволяет клиентам в режиме реального времени контролировать статус товаров на складе.

Набирая обороты как транспортный провайдер, мы обеспечиваем регулярную доставку грузов ж/д и автотранспортом

в 20 крупнейших торговых сетей, расположенных в различных регионах России. Специалистами нашей компании разработан и внедрен специальный план по доставке в крупные распределительные центры и торговые сети, который осуществляется в соответствии с фиксированным графиком. В настоящее время на территории РФ активно функционируют 10 транспортных офисов, благодаря работе которых осуществляются регулярные доставки грузов в 41 город. Недавно в Ростове-на-Дону был открыт новый кросс-докинговый склад. Помимо этого у нас есть кросс-докинговые площадки на каждой из наших складских платформ. Обеспечивая доставку грузов «от двери до двери», мы также готовим полный комплект сопроводительных документов.

Благодаря хорошо развитой транспортной сети и наличию системы кросс-доков мы имеем возможность консолидации грузов и челночных перевозок. Это позволяет оптимизировать небольшие заказы (от одной паллеты), укрупнять их и отправлять в регионы. Таким образом, оказывая клиентам консолидационные транспортные услуги, мы помогаем им сокращать затраты, оптимизировать издержки по хранению, а также уменьшать временные интервалы. Производители продукции и дистрибьюторы, имея большие производственные мощности, могут позволить себе быть более гибкими с точки зрения управления рабочим капиталом и цепочкой поставок, и более плотно взаимодействовать с конечным потребителем.

Качественно, надежно и в срок — такие отправные критерии стали визитной карточкой нашей работы. Мы внимательно относимся не только к выбору субподрядчиков, но и очень скрупулезно проверяем все машины, выполняющие заказы наших клиентов. Межрегиональные перевозки осуществляются рефрижераторами, тендованными и изотермическими фурами, причем перед рейсом каждая транспортная единица проходит обязательный контроль.

Растущее число наших заказчиков требует развития транспортной логистики,

поэтому в ближайшее время мы планируем увеличить собственный парк транспортных прицепов.

Еще один вид услуги «ФМ Ложистик» — железнодорожные перевозки грузов с использованием рефрижераторных и изотермических вагонов, а также вагонов с возможностью поддержания в них заданной температуры. Благодаря наличию собственных железнодорожных рампы, расположенных на крупнейших платформах ФМ, мы можем осуществлять сборные доставки объемом от одной паллеты «до двери» заказчика.

В нашей команде работает 150 опытных сотрудников, осуществляющих управление транспортными потоками с помощью современного программного обеспечения TMS. Недавно внедренная программа сканирования и архивирования документооборота не только облегчила их работу, но и значительно ускорила этот сложный процесс.

**Вы, действительно, работаете с очень известными и крупными клиентами. В чем состоит удобство сотрудничества с «ФМ Ложистик»? Почему среди прочих они выбирают вашу компанию?**

В последнее время розничная торговля активно развивается и становится прибыльным бизнесом. Сети стараются максимально использовать свои торговые площадки для продаж, а не для хранения большого товарного запаса, поэтому им неинтересно получать от производителя большой объем товара. Поэтому зона ответственности за сохранность товара ложится либо на производителя, либо на отдельный складской комплекс. Мы предоставляем клиентам логистические услуги, которые позволяют им пополнять свой товарный запас с определенной ча-

стотой небольшими партиями. Конечно, производитель может самостоятельно осуществлять аналогичную доставку своей продукции, но это затратно (потребуется большой парк автотранспорта и группа управляющего персонала). Более того, поставщик должен иметь экспертизу с точки зрения производства и реализации товара, заниматься управлением товарных потоков и цепью поставок, а это уже дополнительные инвестиции в основные производственные процессы. Мы являемся тем необходимым звеном — логистическим провайдером, — которое помогает клиентам оптимизировать эти процессы.

Сегодня это требование рынка, и клиент хочет получить полноценную услугу с хорошим качеством и развернутым предложением. Залог нашего успеха заключается в своевременном информировании клиентов о состоянии их товара и выполнении той или иной услуги в режиме реального времени. В линейке наших дополнительных услуг — операции по сборке-разборке грузов, переупаковке, развозке по соответствующим магазинам. Мы также можем предложить доставку грузов силами собственных транспортных провайдеров и осуществлять таможенную очистку. Одним словом, мы предоставляем клиенту комплексную услугу.

**Получается, что для каждого клиента вы являетесь важнейшим бизнес-партнером.**

Да. Мы помогаем клиентам управлять цепью поставок, оптимизируя, таким образом, бизнес-процессы. Любой коммерческой организации сложно подерживать большой спектр экспертизы. Так, если компания специализируется на розничной торговле, необходимо уметь

управлять разными категориями товаров, отслеживать их сезонность, грамотно раскладывать продукцию в торговом зале, осуществлять своевременную доставку со склада, проверять сроки годности продуктов и т.д.

Компания «ФМ Ложистик», возлагая на себя обязательства по организации логистических и транспортных потоков, помогает оптимизировать затраты своих клиентов на логистику.

**Вы позиционируете себя как признанный лидер в области логистики.**

На самом деле лидерство всегда определяет только рынок. Думаю, выражу общее мнение, что лидерство «ФМ Ложистик» признано нашими многочисленными клиентами. Лидер — это не столько понятие, сколько ответственность, ведь на тебя равняются коллеги и ты определяешь формат работы. Необходимо выдерживать стандарты ключевых показателей и прежде всего, следить за качеством выполненной работы.

**У вас есть конкуренты?**

Конкуренция есть в любом бизнесе, и это абсолютно здоровая ситуация, способствующая росту качества и объема услуг, предоставляемых на рынке. Для нас Россия — один из ключевых регионов, и мы планируем продолжать свое устойчивое развитие. Мы давно работаем на этом рынке и не боимся конкуренции. У нас солидный опыт, и мы предлагаем действительно качественный сервис. Наш девиз «Искусство принимать выигрышные решения» — лучшее подтверждение нашему стремлению занимать лидирующую позицию.

Корреспондент: Елена Марголина





# АЙ ТИ СКАН



**Компания «Ай Ти Скан» является одним из ведущих российских разработчиков и интеграторов профессиональных систем управления складом. За 6 лет работы на рынке компания успешно выполнила более 30 проектов внедрения системы управления складом для предприятий России, Беларуси, Казахстана, различных как по номенклатурной специфике, так и по логике работы. Среди клиентов «Ай Ти Скан» — SPLAT, «Акконд», «Хантсман-НМГ», «Уникма», «Сибур-Холдинг», Технологический Центр «Нудоль» Банка России, «7 цветов Декор», электротехническая компания «Маст», «СТАММ», ПК «Ниагара» и др.**

Недавно компания «Ай Ти Скан» и компания «Хантсман-НМГ» подвели итоги успешно реализованного проекта автоматизации складского комплекса предприятия на базе системы управления складом.

ЗАО «Хантсман-НМГ» специализируется в области разработки, производства и дистрибуции готовых к применению полимерных композиций и материалов для защиты поверхностей, изоляции, уплотнения и склеивания, устройства покрытий со специальными свойствами, производства эластомеров. На протяжении многих лет компания является одним из признанных технологических лидеров в области производства материалов строительной химии, защитных покрытий, промышленных клеев, материалов для обувной промышленности, эластомерных систем.

Общая площадь складского комплекса компании «Хантсман-НМГ» составляет около 5000 кв. м. В состав комплекса входят склады сырья, тары, готовой продукции, оборудования, легковоспламеняемых материалов и компонентов. Часть продукции хранится на открытых площадках. На складах используются все виды хранения: стеллажное, напольное, ячеестое, кассетное и т.д. Активная номенклатура составляет около 500 позиций сырья и порядка 500 позиций готовой продукции (жидкой, твердой и сыпучей).

Об опыте внедрения системы управления складом рассказывает куратор проекта, руководитель складского комплекса «Хантсман-НМГ» Алексей Лавренков.

## Какие были предпосылки внедрения системы?

Некоторое время мы пользовались складским модулем нашей корпоративной системы «1С Предприятие 8.1», доработанной под специфику наших процессов, и это нас вполне устраивало. Однако с ростом предприятия и увеличением складских площадей стало ясно, что технологические ограничения существующей учетной системы не позволяют эффективно решать задачи, связанные с управлением и контролем операциями на складах.



Серьезными проблемами, тормозящими производство и сбыт продукции, были длительные поиски и потери товара, отсутствие четкой информации об объеме свободных мест хранения. К примеру, сбор ТМЦ по заявке на перемещение со склада в цех выполнялся следующим образом: после получения заявки сотрудник цеха приходил к начальнику склада и спрашивал, где хранится нужная продукция. Завскладом ходил вдоль стеллажей и показывал, где и что лежит. Сотрудники цехов предпочитали сами заезжать на склад и брать необходимую продукцию. Такая организация процесса приводила к тому, что остатки сырья на складе не особо жестко контролировались. Точно такая же ситуация была и в работе с клиентами. Комплектовщики в поисках заказанного товара бегали по всему складу, ругаясь друг с другом и менеджером. Периодически клиенту отгружалась продукция нужного наименования, но другой серии (партии), что приводило к возвратам и рекламациям.

Существующая технология работы по сборочным листам не обеспечивала должную точность информации по остаткам продукции на складе, бухгалтерский остаток по складам не всегда совпадал с реальным количеством ТМЦ.

Руководство компании приняло решение, что необходим порядок в деле хранения материалов и производимой продукции, а также строгий складской учет благодаря внедрению специализированной системы.

В связи с этими обстоятельствами перед нами встал вопрос о выборе системы управления складом, внедрение которой способно было решить следующие ключевые задачи:

- ✓ Прослеживаемость операций и актуальность информации по складским остаткам;
- ✓ Повышение скорости и обеспечение безошибочности сборки заказов, партийный/серийный учет;
- ✓ Сокращение времени на ручной ввод данных и редактирование сопроводительной документации;
- ✓ Снижение временных затрат на контроль и пересчет заказов при отгрузке.

## Почему вы остановились на компании «Ай Ти Скан»?

Изначально выбор не ограничивался только российскими системами управления складом, но зарубежные решения быстро отсеялись из-за существенно завышенной стоимости при идентичном функционале, необходимом для реше-

ния наших задач. На основе предложений от нескольких отечественных интеграторов был проведен многоступенчатый тендер. Основным критерием выбора системы, помимо решения ключевых задач компании, явился целый ряд показателей: наличие требуемого функционала и отработанной технологии внедрения, опыт поставщика в решении задач производственных компаний.

По итогам тендера была выбрана московская компания «Ай Ти Скан» с системой управления складом Expert Logistic как наиболее полностью соответствующая всем этим требованиям.

## Расскажите о процессе внедрения системы.

Каких-то серьезных проблем с реализацией проекта внедрения WMS не было. Внедрение WMS прошло гладко благодаря слаженной работе как специалистов «Ай Ти Скан», так и нашего коллектива. И мы, и они были заинтересованы в быстром и четком запуске системы.

Изначально была спроектирована технология работы склада в контуре системы, затем программистами «Ай Ти Скан» выполнены работы по интеграции Expert Logistic с нашей корпоративной системой «1С Предприятие 8.1», что оказалось достаточно сложным этапом, т.к. необходимо было выполнить синхронизацию по всему документообороту предприятия: поступление сырья на склад, внутренние межскладские перемещения, приемка и отгрузка сырья и продукции, комплектация и разукрупление, оприходование товаров в филиале и др. В итоге между системами реализован двусторонний обмен справочниками и документами в режиме реального времени.

При внедрении системы управления складом нами была выбрана стратегия максимальной подготовки персонала складского комплекса перед запуском в опытную эксплуатацию. В течение трех недель (стандартный срок обучения перед

запуском — 10–12 дней) консультанты поэтапно обучали сотрудников — сначала диспетчеров, потом администраторов и затем непосредственно складской персонал, работающий с ТСД, каждому сотруднику показали и объяснили, как работает система, разобрали подробно все сложные вопросы и потом провели тестирование.

Стоит отметить, что внедрение WMS основной частью персонала склада было воспринято крайне положительно, однако часть сотрудников пришлось заменить. Мы приняли на работу новых людей, которые были мотивированы двигаться вперед вместе с компанией. Немного поработав до внедрения «по старинке», сотрудники сами увидели, что нет никакой четкой схемы хранения и учета товаров, на складе царит хаос, и требуются срочные меры по наведению порядка. Все 100% сотрудников быстро поняли логику системы и сразу втянулись в работу по развертыванию WMS.

Нами была введена новая система мотивации с четкой схемой премирования и депремирования сотрудников, ориентированная на точность выполнения складских операций.

Сейчас система Expert Logistic управляет как материальными потоками между объектами складского хозяйства (склады сырья, тары, готовой продукции, оборудования, легковоспламеняемых материалов и компонентов) и производством, так и логистическими процессами внутри каждого склада. Персонал склада оснащен радиочастотными терминалами Motorola.

## Каковы же были первые результаты?

Отсутствие недостатков стало первым и самым заметным итогом работы по данным нескольких инвентаризаций. Благодаря прозрачности остатков на складе и повышенному контролю перемещаемого в производство сырья значительно снились выпуски бракованной продукции, что очень важно для химического производства. К примеру, даже один лишний грамм пеногасителя на тонну продукции — это брак.

Хранение ТМЦ организовано с учетом температурного режима (в WMS отражены температурные характеристики продукции), и система контролирует соответствие размещаемого ТМЦ зоне хранения. Оптимизация мест хранения (уплотнение ячеек) явилась огромным плюсом внедрения WMS. Эта операция призвана уменьшить число используемых ячеек, высвободить ячейки для планируемых и теоретических поступлений и дополнительно сократить время, затрачиваемое комплектовщиками на комплектацию заказов.

Сведены к минимуму и рекламации от покупателей. Раньше над нами постоянно висела опасность передать на про-



**АЛЕКСЕЙ ЛАВРЕНКОВ,**  
руководитель складского комплекса  
«Хантсман-НМГ»

изводство неликвидное сырье или разные серии товаров, сейчас это исключено. Если раньше комплектовщик мог выдать товар другой серии, надеясь, что этот факт не заметят, то теперь контроль операции со стороны WMS не позволяет совершить ошибку. Следующим важным итогом проекта стало существенное увеличение скорости комплектации, больший объем заказов мы обрабатываем за меньшее время.

Благодаря WMS нам удалось предпринять дополнительные шаги по улучшению системы хранения. Данные системы наглядно продемонстрировали нам, что значительное количество номенклатуры у нас хранится на улице, и на данный момент принято решение создавать специальные бункеры для емкостного хранения, что важно для обеспечения оптимального температурного режима хранения сырья. Производство планирует заказы на неделю вперед, так как располагает полной информацией по графику и объему ожидаемых поставок. Авралы исключены, что повышает эффективность работы склада.

Подводя итоги, можно сказать, что пока заметны только положительные стороны внедрения системы управления складом. Мы получили удобный инструмент по эффективному управлению и анализу работы нашего складского комплекса и складского персонала.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



**ОПТИМУМ ГИС —**  
снижение транспортных издержек,  
уменьшение расходов компании,  
повышение контроля и управляемости.



Москва, ул. Кусоковская 20а, офис В601. (495) 956-13-25

[www.cdc.ru](http://www.cdc.ru)

# АЛЬБАТРОС КАРГО



**Компания «Альбатрос Карго» вышла на рынок перевозки сборных грузов в 2006 году. К тому времени отрасль была занята серьезными игроками, поэтому для успешной конкуренции требовалась уникальная услуга, максимально соответствующая потребностям клиентов. Специалисты «Альбатрос Карго» стали активно осваивать перспективный сегмент доставки запчастей для импортных автомобилей. Заказчики требовали от перевозчиков строгого соответствия заявленным срокам и качеству доставки, и компании «Альбатрос Карго» удалось создать такую модель работы.**

Сегодня «Альбатрос Карго» — современная, стабильно развивающаяся компания со штатом более 360 человек, 12 собственными обособленными подразделениями в России и Польше, осуществляющая доставку грузов в 140 городов. Компания предоставляет полный комплекс услуг в области транспортной и складской логистики и занимает лидирующие позиции на рынке регулярных поставок запчастей для ведущих автопроизводителей в России. О деятельности «Альбатрос Карго» рассказывает управляющий директор Михаил Федоров.

**Михаил, в чем отличие работы «Альбатрос Карго» в сравнении с другими логистическими компаниями?**

Большинство транспортных компаний имеют схожую внутреннюю структуру и работают по строго определенной схеме, что неизбежно делает их менее маневренными. И если клиенту требуется нестандартный сервис, оказание которого расходится с установленными правилами, такие компании попросту отказывают ему, и заказчику приходится срочно искать другого поставщика. Мы же разработали оптимальную схему взаимодействия с клиентом, которая позволяет быстро и качественно совместить наши операционные возможности и его пожелания. Вот почему степень нашей гибкости относительно решения задач любой сложности значительно выше, чем в других компаниях.

**За счет чего «Альбатрос Карго» удалось так быстро стать конкурентоспособной компанией?**

Мы сделали три принципиально значимые разработки, которые обеспечили нам успех на рынке грузоперевозок.

Во-первых, мы оказываем клиентам услуги действительно высокого качества по разумной цене. Причем стараемся сделать так, чтобы клиент получил понимание продукта, который он приобретает, и был уверен в его качестве. Я готов утверждать, что на рынке нет компаний, которые предоставляют такие же эффективные решения, по таким же конкурентоспособным тарифам. Конечно, есть компа-

нии, цены которых сопоставимы с нашими, но качество их услуг не выдерживает сравнения с уровнем «Альбатрос Карго». Когда мы говорим о высоком качестве наших услуг, мы подразумеваем конкретные вещи — гарантированные сроки доставки, безопасность перевозок, грамотный документооборот, профессиональное информационное сопровождение клиента и т.п.

Во-вторых, помимо соответствия формуле «оптимальные сроки доставки + средний по рынку тариф», которой клиенты пользуются для сравнения компаний и выбора перевозчика, мы поняли принцип удовлетворения ожиданий клиента. Сегодня большую роль играют не столько отдельные критерии качества услуги, сколько демонстрация компанией заявленного уровня качества в целом. На исполнение обязательств поставщиком клиенты сейчас обращают больше внимания, чем на разницу в тарифах или условия доставки. Добросовестный логистический партнер в лице «Альбатрос Карго» — это залог развития успешного бизнеса нашего клиента.

В-третьих, мы четко следуем принципу «легко и удобно» в работе с клиентами. Их потребности изменчивы и многообразны, поэтому «Альбатрос Карго» на основе маркетинговых исследований разработал пакет самых разных дополнительных услуг, которые благодаря своей комбинаторной способности позволяют легко создать идеальное логистическое решение практически для любой задачи клиента. Такие дополнительные услуги, как уведомление получателя о предстоящей доставке, забор и доставка ко времени, подтверждение о доставке и прочие, позволяют заказчику самостоятельно, легко и с удобством сформировать индивидуальный логистический пакет.

**Что в планах у компании?**

«Альбатрос Карго» подготовил и уже реализует ряд проектов по росту компании, и стратегия нашего развития имеет несколько направлений. Чтобы стать ближе к клиенту, мы продолжаем развивать филиальную сеть, открывая новые представительства по всей России. Мы созда-



**Управляющий директор — Михаил Федоров.** Родился в 1974 в Москве. Окончил Московский авиационный институт по специальности «Инженер». После окончания вуза специализировался на управлении продажами в международных компаниях. С 1999 начал работать в отрасли логистики и перевозок, придя в компанию «БИЗПАК» (ныне «ДПД»). Последние 10 лет руководил продажами и проектами в должности директора по продажам, коммерческого директора, менеджера проекта в транспортных компаниях, работавших на российском и международном рынках. С 2009 — управляющий директор «Альбатрос Карго».

ем новые услуги и пакеты предложений, чтобы клиенты с еще большей легкостью выбрали нужный именно им. Также мы будем продолжать искать новые рынки сбыта, ориентируясь на разработку логистических решений, одинаково подходящих для владельцев как крупного, так и среднего бизнеса. Мы стремимся к постоянному улучшению, чтобы наш клиент получил удобный и эффективный инструмент для развития своего бизнеса.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# АНРуссТранс



**«Время — деньги», — гласит народная мудрость. Для любого производства огромную роль играет быстрая доставка грузов до места назначения. Испокон веков суда доставляли грузы во все страны мира.**

**Услуги паромной переправы на Черном и Балтийском морях сегодня представляет**

**Группа компаний АНРуссТранс.**

**На вопросы корреспондента отвечают генеральный директор ЗАО «АНРуссТранс» Василий Александрович Анненков и начальник отдела международной логистики Марина Валентиновна Ефимова.**



Годом образования Группы компаний АНРуссТранс мы считаем 2001, когда в пуле морских перевозчиков появилась наша Судоходная компания АНШИП. В настоящее время флот компании включает в себя 5 буксиров и 14 специализированных судов различного назначения, среди которых железнодорожные и автопассажирские паромы, газовые танкеры, сухогрузы.

**Какие направления поддерживаются в вашей компании? Что было с 2001 года?**

Компания начала свою работу с эксплуатации флота небольших танкеров, которые впоследствии были проданы при репрофилировании компании на новый вид деятельности. С 2004 г. АНШИП является единственным судовладельцем, ответственным за морской участок прямого международного железнодорожно-паромного сообщения на переправе между портами Кавказ (Россия) и Крым (Украина). С момента возобновления работы переправы было перевезено более 180 тысяч вагонов (нетто грузов перевезённых равно 10,5 млн тонн) и более 2,96 млн пассажиров. Сегодня на этой линии работают паромы «Анненков» и «Петровск» вместимостью 25 условных железнодорожных вагонов, способные совершать до 8 круговых рейсов в сутки.

В феврале 2009 г. была открыта линия грузоперевозок между портом Кавказ (Россия) и портом Варна (Болгария). На линии работают паромы «Славянин» и «Авангард» вместимостью 50 и 45 ваго-

нов соответственно, или 35 автофургонов. Каждый паром может осуществлять ежемесячно до 6 рейсов.

С августа 2010 г. наша компания приступила к эксплуатации грузопассажирских паромов между российскими портами Усть-Луга (близ Санкт-Петербурга) и Балтийск (Калининград). Уже в феврале 2011 г. мы начали работать между портами Балтийск (Россия) и Зассниц (Германия). На этом направлении работали паромы «Амбал», «Балтийск» и «Аполлония».

В ноябре 2011 г. мы открыли новую автопассажирскую паромную линию — порт Кавказ (Россия) — порт Зонгулдак (Турция). На этой линии могут работать четыре наших парома вместимостью до 100 автопоездов каждый, где их могут сопровождать экипажи водителей в комфортных условиях пассажирских кают, — ведь время в пути составляет порядка 24 часов.

**Дополнительные услуги оказываете?**



Мы можем выполнять комплексные перевозки грузов, куда входит и паромная переправа. В Группу компаний АНРуссТранс входит экспедиторская компания, осуществляющая полный комплекс железнодорожных перевозок. В портах нашего присутствия мы оказываем перечень услуг, опираясь на свой персонал, а также агентов и операторов, которые принимают судно и оказывают помощь водителям и экспедиторам в дальнейшем оформлении и прохождении всех таможенных и пограничных процедур.

**Какие группы товаров перевозите?**

Паромы осуществляют перевозку грузных вагонов, автомобилей по системе Ro-Ro, а также пассажиров. В них может находиться любой груз, начиная от продуктов питания и фармацевтики и заканчивая негабаритными и опасными грузами любого класса опасности. Более того, мы можем перевозить взрывоопасные грузы на судах соответствующего класса. В январе 2012 г. наш паром «Славянин» получил все необходимые разрешительные документы, успешно пройдя сюрвей классификационного общества, в результате чего ему был присвоен символ класса INF-2 и теперь он стал пятым судном в мире, предназначенным для перевозки грузов категории 7 (ядерные материалы). Наша компания также занимается перевозкой грузов специального назначения, в том числе по заказу Министерства обороны РФ.

**В каких случаях рекомендуете клиентам использовать паромный вид грузоперевозок?**



Если вы хотите доставить груз быстрее и надежнее, значительно сократив время доставки. Например, при перевозке груза из России или Казахстана в Болгарию продолжительность сухопутного маршрута будет намного дольше, нежели доставка по морю; разница может составлять от 700 до 4200 километров пути. Более того, такой наземный маршрут предполагает проезд по транзитным территориям с пересечением нескольких границ, что также усложняет его доставку. Поэтому выбор надо останавливать на паромной переправе.

**Значит, паромная переправа имеет ряд преимуществ. Где преимущество?**

Основное преимущество заключается в том, что клиент значительно сокращает время доставки своего груза до места назначения. Также сокращается расстояние и, что немаловажно, исключается необходимость прохождения большого количества таможенных проверок. Паром, прибывающий на территорию России, проходит стандартную процедуру оформления судна в порту. Соответственно, весь груз проходит таможенную очистку всего один раз вместо проверки на каждой границе.

Есть ещё одно важное преимущество паромной переправы. Вместо того, чтобы весь путь находить за рулем и напряженно следить за дорогой, водитель во время паромного перехода по морю может отдохнуть в каюте. Более того, значительно сокращается количество рейсовых дней, экономится ГСМ, не изнашиваются шины и так далее.

Ro-Ro паромы АНРуссТранс — это специализированные суда (а не адаптированные или переделанные), которые в настоящее время эксплуатируются на Черном море. На наших паромах пассажиры во время переправы обеспечиваются трех разовым питанием и могут отдыхать в комфортабельных каютах со всеми удобствами.

**Как работает паромная переправа в зимний период времени?**

Мы круглогодично осуществляем работу на паромных переправах. В этом году суровые зимы сковали льдом

## Линии морских сообщений Черноморского бассейна



Керченский пролив. В связи со сложившейся ледовой обстановкой был создан оперативный штаб, по решению которого буксирные компании пробивали путь и участвовали в сопровождении караванов судов. Таким образом, работа наших судов и основного места их базирования — порта Кавказ — не приостановлены.

**Какое количество компаний, занимающихся паромной переправой, способны полностью обеспечить экономику страны в этом виде грузоперевозок? Конкуренция существует?**

В нашем деле нет такого понятия, как открытая конкуренция, ввиду своей специфики. Если в целом рассматривать паромное сообщение между Россией, Турцией и Украиной, то там, конечно, есть и другие паромные операторы. Но все паромные перевозчики ходят по разным маршрутам и портам и в прямом виде не конкурируют друг с другом. Правильнее сказать, мы не преследуем задач создать конкуренцию, а скорее, все операторы стараются переправлять грузы заказчиков. Чем лучше это будет у нас всех получаться, тем лучше будет складываться экономическая ситуация в стране.

**Вы сотрудничаете с транспортными логистическими операторами и экспедиторами?**

В некоторых логистических компаниях срабатывает стереотип в отношении морских грузоперевозок, к которым они относятся только контейнерные отправки грузов. Зачастую, они предлагают клиентам только знакомые им маршруты, даже не рассматривая и не просчитывая другие, более удобные и выгодные схемы доставки товаров. Мы рекомендуем логистическим операторам не упускать хорошей возможности использования паромной переправы железнодорожных вагонов и автофургонов, экономическая эффективность и удобства которой во многих случаях выше.

**Расскажите о планах вашей компании.**

Группа компаний АНРуссТранс продолжает свое развитие. В 2011 г. паром «АНТ-2» открыл новое паромное сообщение между портом Кавказ (Россия) и портом Зонгулдак (Турция). Приобретены и переданы в технический менеджмент Судоходной компании АНШИП три грузопассажирских парома для линий Черноморского региона. В апреле 2011 г. у нас появился еще один Ro-Ro паром, названный в честь одного из самых известных и прогрессивных министров путей сообщения — Николая Семеновича Конарева. Теплоход «Николай Конарев» планируется поставить в работу на постоянную основу между портами Зонгулдак (Турция) и Скадовск (Украина).

В январе 2012 г. отправился в свой первый рейс с грузом риса из порта Темрюк сухогруз «Олимпия». Данным проектом компания открывает для себя новое направление в сегменте перевозок генеральных и навалочных грузов.

Мы достаточно мобильная компания, готовы открывать новые направления паромных переправ, работать с разными портами и странами.

Корреспондент: Елена Марголина



# АНТЕЙ



**Осуществить доставку груза в определенное клиентом время в столь крупном мегаполисе, как Москва, — такую сверхсложную задачу выполняет транспортная компания «Антей», начавшая свою деятельность в далеком 1988 г. О развитии компании и секретах мастерства рассказывает президент ООО «Антей» Александр Владимирович Гурвиц.**

**Александр Владимирович, что символизирует название вашей компании?**

Как известно, Антей — герой греческой мифологии, славившийся своей неуязвимостью. Для нас главное — интересы наших клиентов, а не собственное благополучие и спокойствие, и это делает нас неуязвимыми для конкурентов.

Свою деятельность, в 1988 году, мы начинали со сборки мебели для покупателей московских мебельных магазинов. В начале 1990-х годов, когда оказанием услуг по доставке занималось немного компаний в Москве, наша идея осуществления доставки мебели покупателям тех же мебельных магазинов оказалась интересной и многообещающей. Для воплощения этой идеи в жизнь мы купили свой первый грузовик. И в очень скором времени мы поняли — наша услуга по доставке оказалась востребованной!

**И скоро ли добились успеха?**

Не все сразу получалось, но желание работать для клиентов помогало совершенствоваться. Мы были готовы работать, и — работали. Доставляли и собирали мебель, стараясь это делать на должном уровне. В скором времени у нас появились крупные и серьезные партнеры, с которыми мы продолжаем работать и сегодня.

**Среди ваших партнеров сегодня такие известные во всем мире торговые сети, как «ОБИ», «ИКЕА»...**

Абсолютно верно. На улицах Москвы нередко можно встретить машины с надписью «ИКЕА Везет кому-то!». Это машины «Антея». С «ИКЕА Химки» мы начали работать в 2000 г. — первоначально только как сборщики мебели. Но уже через пару месяцев нам предложили организовать в магазине отдел доставки. Для нас это было ново — оформление заказов, диспетчерская, логистика... вне офиса нашей компании. Ранее все это происходило централизованно, в офисе компании. Необходимо было изменить структуру организации, создать новый отдел. Мы решились на эти изменения и не ошиблись. Сегодня работа отдела доставки «ИКЕА Химки» четко структурирована и отлажена. Ежедневно мы выполняем до 600 заявок на доставку.

В 2003 «Антей» начал работать с сетью гипермаркетов «ОБИ», специализи-

рующихся на продаже товаров для дома и дачи, строительства и ремонта. На сегодняшний день в Москве работают шесть магазинов, расположенных в разных районах Москвы. «ОБИ Доставка товаров по Москве и Московской области» — машины с такой рекламой выполняют доставку покупателям московских магазинов ОБИ.

Второй год Антей тесно сотрудничает с компанией «ВоConcept», крупной датской мебельной сетью, обеспечивая доставку и сборку эксклюзивной мебели и аксессуаров.

Ежедневно мы обслуживаем около 1000 покупателей различных торговых центров.

За последний год значительно увеличилось число покупателей, желающих воспользоваться услугой доставки. И, конечно, это потребовало от нас почти вдвое увеличить свой транспортный парк.

**Какие требования выдвигает клиент перед транспортной компанией?**

Для современного клиента, живущего в режиме жесткой экономии времени, первостепенными являются такие показатели, как соблюдение временных рамок и сохранность товаров при выполнении заказа на доставку, особенно при доставке мебели, бытовой техники, посуды и растений. Это очень важно для клиента, и мы обязаны соответствовать тому, какой сервис он хочет получить.

**Александр Владимирович, но любой водитель, проезжающий хотя бы раз по Москве (причем практически в любое время суток!), выразит свое недовольство, ведь ежегодно время простаивания в московских пробках неуклонно возрастает... Вы, действительно, считаете, что на машине можно приехать в назначенное время?!**

Да, мы работаем по таким правилам, и этим лишней раз доказываем свой профессионализм. Скажу больше, согласно нашему совместному соглашению по работе с «ИКЕА» в случае задержки выполнения заказа на доставку более чем на два часа мы компенсируем доставленные клиенту неудобства.

Доставку мы осуществляем 7 дней в неделю, в оговоренный с покупате-

лем временной интервал. Это удобно для клиента и для составления маршрутов на каждую из 45 машин, которые выполняют доставку для покупателей магазина «ИКЕА Химки».

Правильное распределение заказов и грамотно составленный маршрут их выполнения позволяют нам смело обещать клиенту, что его товар будет доставлен вовремя.

В работе с магазинами «ОБИ» есть своя специфика — строительные товары зачастую объемны и негабаритны, требуется большегрузный транспорт.

**Поделитесь секретом, каким образом удается выполнять взятые на себя обязательства?**

Секрета нет — грамотно выстроенная логистика, которая обеспечена необходимым количеством машин. Работа логиста в нашей компании требует не только отличного знания города и области, но и внимания к каждому заказу. Ведь очень важно, чтобы товар был доставлен вовремя и в полном объеме.

Транспорта у нас достаточно. Все машины оснащены мобильной связью для оперативного управления, что позволяет использовать каждую из них с максимальной эффективностью. Более того, на каждый наш автомобиль мы установили маячок, определяющий точное местонахождение машины, ее скоростной режим, возможное отклонение от намеченного маршрута. Прибор помогает нашей диспетчерской службе принимать оперативные действия в режиме on-line. К примеру, если машина задерживается, нарушая намеченный график доставки, мы можем выслать дополнительный транспорт, чтобы перераспределить объемы и постараться доставить товар вовремя.



Одним словом, постоянно держим руку на пульсе.

**Но ведь товары, которые Вы перевозите, необходимо грузить, выгружать... осуществлять подъем в квартиру?**

Каждая группа товаров требует соблюдения правил погрузки и размещения в трюме машины. Наш опыт нарабатывался годами, и всех вновь поступивших к нам на работу экспедиторов мы учим правилам обращения с каждой номенклатурой. Существует масса мелких, но очень важных хитростей, которые нельзя упускать из виду: особенности расположения товаров в кузове машины, особенности крепления. Подъем в квартиру — это зачастую кажется невыполнимой задачей. Ведь многие дома не оснащены лифтами, а лестничные проемы настолько заужены... Здесь тоже работают свои правила, технология перемещения товаров различных габаритов.

**В своей работе Вы используете только собственный транспорт? Или привлекаете водителей с личными автомобилями?**

Когда «Антей» только начал заниматься перевозками, спрос на наши услуги рос так быстро, что мы не успевали пополнять свой парк и поэтому обращались к помощи водителей с собственным транспортом. Но эта практика себя не оправдала. Мы, не зная технического состояния машин и степени ответственности водителей, подвергали слишком большому риску товары наших клиентов.

Сегодня в автопарке нашей компании — более 140 автомобилей с грузоподъемностью от 1 до 7,5 т. Среди них — легковые «Renault Kangoo», «Peugeot Partner» и грузовые «Hyundai Porter», «Peugeot Boxer», «Hyundai HD 65, 72, 78». Появились машины «Hyundai HD 120», которые успешно эксплуатируются при перевозке строительных материалов.

Так что, на сегодняшний день, необходимости в привлечении постороннего транспорта у нас нет.

Имея гараж с ремонтными зонами, где работают службы дежурных механиков и слесарей, мы уверены — машины, входящие на линию, полностью исправны. У нас нет автомобилей старше трех лет. Транспортный парк нашей компании постоянно обновляется и расширяется.

**Но, как известно, качество оказания услуг зависит не только от техники...**

Да, безусловно! Кадровый вопрос — это вопрос, которым необходимо заниматься постоянно. Персонал, который задействован в процессе организации службы доставки должен идти в ногу

со временем. В области организации транспортных услуг появился новый помощник — программное обеспечение, которое помогает обеспечить и своевременность доставки и учет. И задача наших сотрудников — менеджеров на всех участках, логистов, диспетчеров — совершенствоваться в своих знаниях.

Наша задача — удовлетворение требований самых взыскательных клиентов.

Для водителей-экспедиторов мы проводим обучение. И не только правилам работы с товаром — его погрузки и подъема... Большое внимание мы уделяем правилам общения с клиентами, повышению культуры обслуживания.

**Руководители многих транспортных предприятий жалуются на нехватку водителей...**

Действительно, такая проблема существует. Работа тяжелая, требует не только физической силы, но и умения общаться с клиентами. Вопрос сохранения кадров — пожалуй, один из основных. В нашей компании работает система поощрения лучших. Зарплата сотрудников индексируется... Стараемся создать достойные условия для водителей и грузчиков, которые непосредственно выполняют заказы на доставку. И это дает свои плоды — есть водители, которые работают в нашей компании более пяти лет...

**Что способствует развитию Вашей компании?**

У нас есть команда, есть общее желание развиваться и добиваться успеха в общем деле. Цель нашей работы — это хороший сервис для клиента. И достижение этой цели без надежных единомышленников, без доверия внутри коллектива было бы невозможно. Кроме того, мы ценим сотрудников, имеющих практически навыки работы в области оказания транспортных услуг, готовых постоянно совершенствовать свой багаж знаний и опыта.

**Что отличает «Антей» от других транспортных компаний?**

«Антей» — одна из немногих транспортных компаний, выполняющих так называемую «домашнюю» доставку. Мы должны удовлетворить требования каждого клиента, которых у нас в день бывает около 1000... И, как показывает время, наша компания с этой задачей успешно справляется!

**Что думаете о развитии транспортных магистралей в Москве и Подмосковье?**

Говорить о наболевшем — российских дорогах — уже даже неинтересно. Понятно, что надо строить новые дороги.



**Президент — Александр Владимирович Гурвиц. Родился в 1956 в Баку. Окончил Азербайджанский педагогический институт им. В. И. Ленина по специальности «Общественные дисциплины». В студенческие годы подрабатывал сборкой мебели. В 1982 переехал в Москву. С 1988 возглавляет ООО «Антей». Увлечения — путешествия, театр, эстрада. Любит посещать музеи-усадьбы. Кредо: «Преданность любимому делу!»**

Думаю, решением проблемы может стать появление двухуровневых транспортных магистралей, которые необходимы во всех направлениях радиальных линий. Подобная практика хорошо работает во многих зарубежных странах.

Другой пример: чтобы снять повышенную нагрузку на городских магистралях в США, власти страны еще в 30-х годах прошлого столетия снесли в центре города высотные здания и на их месте построили многоуровневые и подземные парковки, что тоже несколько разрешило проблемы автомобилистов.

Ясно одно: любой проблемой надо заниматься. Сама она не решится. Кончаловский сказал интересную фразу: «Талантливых людей много, профессионалов — мало». И это касается любой области и на любом уровне. Самая главная проблема нашей страны — непрофессионализм.

**Поделитесь планами на будущее.**

Мы готовы к развитию вместе с партнерами: развиваются они — развиваемся мы. Будем рады наладить и новые деловые связи. Организовать доставку на дом — это наша работа. И мы можем выполнить ее профессионально: качественно и в кратчайшие сроки!

Корреспондент: Елена Марголина





# 8-я международная выставка ИНТЕРАВТО

28-31 августа 2012 года  
МВЦ «Крокус Экспо»

СЕРВИС ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ  
ОБОРУДОВАНИЕ КОМПОНЕНТЫ ХИМИЯ  
АКСЕССУАРЫ ЭЛЕКТРОНИКА  
БЕЗОПАСНОСТЬ

СЕРВИС КОМПОНЕНТЫ  
ОБОРУДОВАНИЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ  
АКСЕССУАРЫ ЭЛЕКТРОНИКА  
БЕЗОПАСНОСТЬ ХИМИЯ

# АВТО

КОМПОНЕНТЫ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ  
БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОНИКА АКСЕССУАРЫ  
ХИМИЯ СЕРВИС ОБОРУДОВАНИЕ

МВЦ «Крокус Экспо»:

65 - 66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»

Тел.: +7 (495) 727-2631, www.interauto-expo.ru

Организатор:



Генеральные  
информационные партнеры:



Зарулем

Информационный партнер  
МВЦ «Крокус Экспо»:



Реклама на сайте и на территории  
МВЦ «Крокус Экспо»:  
(495) 727-2639, www.crocus-reklama.ru  
Аренда конференц-залов  
и презентационного оборудования:  
(495) 727-2593, 727-2615

## БРАТАР ТРАНСПОРТ



Сегодня на рынке экспедиторских услуг работает тысячи компаний. Небольшие первоначальные вложения, отсутствие собственного парка транспортных средств и пр. создают ложную иллюзию легкости этого бизнеса. Наталья Альбертовна Артюх, коммерческий директор компании «Братар Транспорт», работает на рынке транспортно-экспедиторских услуг с 1994 и знает все сложности, подводные камни и риски этого дела. Накопленный опыт и знания она вложила в собственную фирму «Братар Транспорт», и как результат — качественных услуг за оптимальную стоимость и благодарности клиентов. Но как говорит Наталья Альбертовна: «Если клиент не звонит среди ночи, значит все идет по плану, груз доставлен точно в срок и в нужное место. А это дороже любого «спасибо».

**По каким направлениям вы организуете перевозки и на каких видах грузов специализируетесь?**

«Братар Транспорт» занимается международными, междугородными и внутригородскими автомобильными грузовыми перевозками. Компания доставляет грузы любым видом автотранспорта по Москве и Московской области, в любой регион России и страны СНГ, работает по таким направлениям, как Западная и Восточная Европа, Скандинавия и Прибалтика, Средиземноморье, страны Ближнего Востока, Монголия. Кроме того, с помощью разработанной логистической схемы «Европа — Москва — российские регионы» клиенты смогут осуществлять грузоперевозки из европейских стран в региональные центры России, пользуясь услугами одной компании.

Мы перевозим все виды грузов, кроме ядерного топлива: опасные и негабаритные грузы, пищевые продукты и добавки, запасные части и оборудование и пр. Среди наших заказчиков — ОАО «Нидан Соки», ЗАО «Нефтетранссервис», сеть кофеен «Шоколадница», ООО «Гидрогрупп», ТД «Нежин», Театр-студия МХАТ и т.д.

**Какой комплекс услуг предлагает компания «Братар Транспорт»?**

Экспедирование подразумевает полный комплекс мероприятий, направленных на обеспечение сохранности и доставки грузов. В сферу деятельности «Братар Транспорт» входит: оформление перевозочной документации, погрузка грузов, страхование и, конечно же, доставка грузов в пункт назначения.

Экспедирование — это не просто доставка, а еще и постоянное отслеживание ситуации. Наша компания отслеживает текущее местоположение груза и, по договоренности, может предоставлять эту информацию клиенту. Таким образом, заказчик всегда будет в курсе того, что происходит с грузом, это позволит в случае необходимости оперативно скорректировать планы.

Также мы предлагаем квалифицированную помощь в таможенном оформлении грузов, консультируем по вопросам

таможенного законодательства и таможенного оформления.

**Большинство ваших клиентов говорят, что с «Братар Транспорт» комфортно работать, а некоторые даже приводят такое сравнение: «Вы удобны, как домашние тапочки». Как удалось добиться таких результатов в работе?**

С самого начала деятельности компании мы сделали ставку на то, чтобы максимально учитывать все потребности заказчиков. Сложность работы с крупными транспортно-экспедиторскими фирмами заключается в том, что они действуют строго в рамках разработанных правил. Мы — компания небольшая, и нам проще менять свои «производственные» процессы, чтобы учитывать все запросы клиентов.

Мы всегда стараемся сэкономить деньги заказчиков. Во-первых, это достигается за счет разработки оптимальных транспортных решений. Во-вторых, мы постоянно консультируем наших клиентов. Например, стоимость транспортно-экспедиторских услуг перед новогодними праздниками существенно повышается. Мы никогда не воспользуемся ситуацией, а всегда предупредим клиента: если ему позволяет время, то лучше перевезти груз после праздников, когда цены снова упадут. В крупных же компаниях у менеджеров есть определенный план продаж, который ограничивает их «консультации», и фиксированная стоимость услуг.

Для максимального удобства клиентов мы работаем семь дней в неделю.

**Не секрет, что при транспортировке грузов могут возникнуть разные неожиданности. Как вы минимизируете риски?**

Мы наработали хороший парк перевозчиков, как региональных, так и международных. Наша компания сотрудничает только с проверенными автотранспортными предприятиями, которые относятся к делу так же серьезно и ответственно, как и мы. Поэтому и водители, с которыми мы работаем, профессиональные и ответственные сотрудники. Если возникают



**Коммерческий директор — Наталья Альбертовна Артюх. Окончила МАДИ. После окончания вуза работала по специальности. Значительным этапом своей карьеры считает работу в «СОВМОНГОЛАВТО», затем работала в ряде транспортно-экспедиторских компаний на руководящих должностях. В 2009 возглавила «Братар Транспорт».**

какие-либо вопросы в процессе погрузки/выгрузки или перевозки груза, то водитель сообщает нам, и мы оперативно разрешаем спорную ситуацию.

Мы в хорошем смысле зануды. Это качество необходимо, чтобы минимизировать риски. В мельчайших подробностях расспрашиваем все нюансы у заказчиков, оговариваем все детали. Мы не работаем на удачу, на авось, так как в итоге такой подход к работе обходится слишком дорого и клиенту, и перевозчику, и нам.

Конечно, всего не предусмотреть, но многие вещи можно спрогнозировать. Это становится возможным благодаря нашим сотрудникам, которые уже много лет работают на рынке транспортно-экспедиторских услуг.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# ВИКТОРИЯ

**Около высокого современного терминала ярко-синего цвета, возведенного из металлоконструкций и украшенного фирменным логотипом ЗАО «Виктория», чинно стоят машины. Работа кипит: одни разгружаются, другие, наоборот, грузят подготовленные паллеты на автомобили. И никакой суеты: все четко, отлажено.**



**Генеральный директор — Галина Николаевна Гапонова.** Родилась в Оренбурге. Прямо со школьной скамьи она пришла работать на Бауманскую базу, куда 17-летнюю девочку взяли только на должность рабочей. Волевой характер, деловые и организаторские способности, оптимизм помогли встать на ноги, сформировать лидерские качества. В 1986 Галина Николаевна окончила институт им. Плеханова по специальности «экономист». С 2003 г. возглавляет ЗАО «Виктория». Любит путешествия, хорошую литературу.

**Галина Николаевна, возглавляемая вами компания уже более полувека работает на российском рынке. Что представляет ЗАО «Виктория» сегодня?**

В 1954 на востоке Москвы на территории более 20 гектаров была построена Бауманская плодовоовощная контора Управления Мосгорплодоовощторга, в которой Москва осуществляла закладку, хранение и реализацию картофеля и овощей для своих нужд. Сегодня эстафета лидерства в этой сфере деятельности передана ЗАО «Виктория» — полномочному преемнику крупнейшей государственной базы. ЗАО «Виктория» сегодня — это складские помещения класса А, современный Распределительный центр, комплекс оптовой торговли, новейшие

технологии, опытный персонал и любые услуги в сфере ответственного хранения грузов и товаров. Начиная с 1998 компания тесно сотрудничает с Департаментом продовольственных ресурсов Правительства Москвы, а в 2003 мы получили официальный статус предприятия городского значения (Постановление №820-ПП). Сегодня «Виктория» работает с Департаментом Торговли и услуг г. Москвы.

В настоящее время через терминал класса А распределительного центра ЗАО «Виктория» проходит более 60 тыс. т груза, включая товары продовольственной группы. Выступая как склад ответственного хранения, мы обеспечиваем завоз товаров, который может осуществляться большегрузным автомобильным или железнодорожным транспортом, последующую грузообработку товаров (сортировка, комплектация товара любимыми партиями, упаковка, стикеровка, паллетирование), а также подбор заказов по заявкам клиентов. В сухоклиматизированном терминале класса А, построенном в 2007 г., общей площадью 17 тыс. м<sup>2</sup>, расположены автономные холодильные камеры высотой 14 м (8 уровней хранения), в каждую из которых одновременно помещается более 1500 паллет с продуктами. Камеры оснащены сложным воздушным и холодильным оборудованием, с помощью которого поддерживается необходимая температура. Таким образом, мы можем предложить клиентам возможность одновременного охлажденного хранения продуктов в пяти температурных режимах: от +18 °С до 0 °С. Складской терминал с адресной системой хранения обслуживается современной подъемно-разгрузочной складской техникой. Только за декабрь 2011 года на его площади обернулось 24 тыс. паллетомест.

Современное оборудование, применение новейших технологий в сочетании со слаженной работой высокопрофессионального коллектива обеспечивают оперативную и качественную обработку всех поступающих заявок.

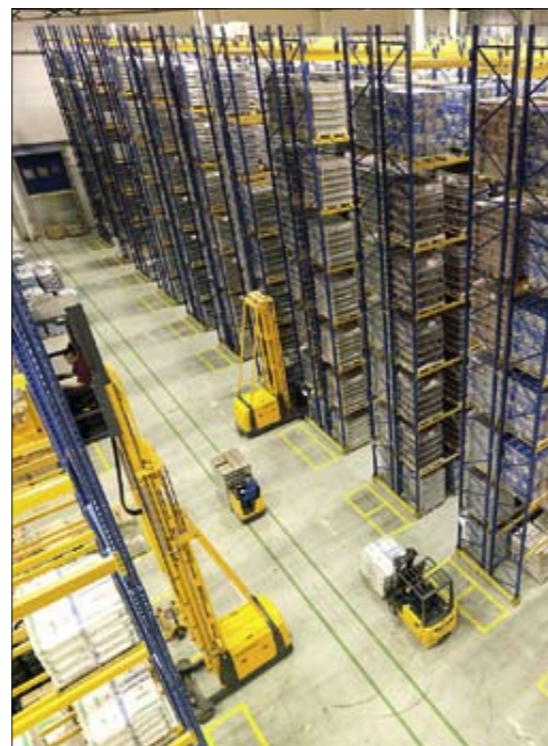
**По российским меркам это большой склад?**

Для уровня такого мегаполиса, как Москва, — это склад среднего размера;

для таких городов, как Воронеж или Екатеринбург, мы бы выступали на уровне крупного складского комплекса. Дело в том, что в небольших городах стоимость производственной недвижимости очень низкая, и строить подобные высокотехнологичные объекты просто невыгодно, да и потребности в них я особой не вижу. Скорее всего, они были бы недозагружены.

**Что отличает высокотехнологичный распределительный центр класса А.**

Для складских комплексов класса А — самый высокий показатель. Это говорит о том, что данное здание было построено специально для складского хранения. Еще на стадии проектирования в сооружение была заложена высокотехнологичная программа обслуживания комплекса с обязательной системой круглосуточной автоматизированной охраны, а также предусмотрены подъездные пути, оборудованные мостиками и парковочными узлами для проезда автомобилей. Подобный склад должен быть оснащен современным оборудованием, иметь высокие стеллажные пролеты. ЗАО «Виктория» — это склад европейского типа, оборудо-



ванный импортной техникой ведущих зарубежных производителей.

**Какие основные требования предъявляет клиент к хранению своего товара?**

Сегодня для клиента наиболее важными остаются скорость проводки, сохранность груза и возможность проверки его хранения на складах. Ответственное хранение грузов и товаров в ЗАО «Виктория» происходит с применением новейших WMS-технологий, которые позволяют максимально автоматизировать все складские процессы и тщательно их контролировать. Например, клиент высылает запрос на получение своего товара, после чего задание обрабатывается компьютерной программой и выбирается нужная позиция с указанием паллетоместа. Мы формируем и консолидируем заказ и готовим его к отправке к определенному времени, затем сообщаем клиенту о степени готовности его заказа. С другой стороны, WMS-система позволяет клиентам самостоятельно контролировать товародвижение хранимой продукции в режиме on-line: остатки на складе, сроки годности, процент подбора заказов и др. Таким образом, обеспечивается максимальный контроль склада ответственного хранения товаров и грузов.

Несмотря на то, что мы постоянно работаем с большой номенклатурой товара (более десятков тысяч наименований!), у нас высокая скорость проводки. Это стало возможным благодаря высокой степени освоения объема складского терминала с использованием гибкой технологии обслуживания. В свою очередь это позволяет нам работать не только с крупными, но и с мелкими клиентами, которым зачастую отказывают многие складские терминалы. В настоящее время складское ответственное хранение нам доверяют более 50 клиентов. Такая стратегия и гибкость по отношению к требованиям клиента позволили нам выстоять в период сложного для нашей страны экономического кризиса.

**Какие дополнительные услуги оказывает клиенту?**

Мы следим и своевременно оповещаем своего клиента о заканчивающемся сроке годности его товара. Согласно заданию клиента можем оговорить различные варианты выдачи товара: отдельными партиями, согласно определенным срокам, по факту поставки. Эта информация также закладывается в компьютерную программу, и на ее основании выдается готовое задание. Таким образом, мы контролируем своего клиента, помогаем ему грамотно распределять и осваивать объем поставленного на наш склад товара. Более того, мы можем производить сортировку и кон-

солидацию разноименных грузов, производить копакинг, добавлять на продукцию дополнительные этикетки и наклейки, осуществлять последующую отгрузку и доставку заказов. Одним словом, все предлагаемые ЗАО «Виктория» услуги соответствуют самым высоким стандартам, принятым в европейских странах.

**Номенклатура каких товаров может храниться на ваших складах?**

Самая разнообразная. Это и продуктовая группа (крупы, шоколад, консервация, в холодном блоке — сыры и колбасы, пиво, пищевые ингредиенты), которая составляет значительную часть хранимой на нашем складе продукции, и промышленная (детские игрушки, медицинское оборудование). Главное условие, которое должно быть неизменно соблюдено, — хранение совместимых между собой товаров. Наши стеллажные системы не позволяют хранить негабаритные товары — мебель, строительные материалы, химию. Понятно, что в рамках одной публикации мы не сможем перечислить всех наших клиентов, среди которых такие известные производители и поставщики продукции, как Unilever, Efes Pilsener, Baltmor, Delta Food, Favola, VICI, Chicco, «Вимм-Билль-Данн», «Эфко», «Medcom-МП», «Офтальмикс» и многие другие.

**С какими трудностями сталкиваетесь?**

Как это ни странно, в России до сих пор вопросы качества не всегда занимают главенствующее место. Еще далеко не все готовы платить за хорошие складские условия сохранности своих товаров. Мне не раз доводилось видеть, как продукты питания хранятся в полуразрушенных, протекающих и промерзающих складах, где хозяевами положения себя чувствуют грызуны и зловонный запах. Я часто задаю себе вопрос: неужели все определяет только цена? Как можно до такой степени не уважать труд людей, которые произвели этот товар, и, наконец, своего конечного потребителя? В том, как клиент хранит свой товар, выражено его отношение к покупателю, к человеку.

Мы стараемся подтянуть своего клиента до нового уровня сознания. Уважение к своему товару, к продуктам, которые растили и собирали другие, и который в достойном виде должен поступить на прилавки магазинов — только такой подход имеет место.

Мы образовываем клиента, стараемся объяснить ему явные преимущества хороших складов. Иногда приходится угоривать, иногда объяснять, что при неправильном (или халатном!) размещении своего товара на складах низкого уровня клиент понесет серьезные убытки. На та-



кие, казалось бы, вразумительные доводы многие отвечают, что их груз застрахован, остальное — неважно! Хочу подчеркнуть еще раз: через отношение клиента к своему продукту вытекает его уважение к конечному потребителю.

Ответственное хранение товаров на хороших складах лишь десятой долей процента сказывается на себестоимости продукта. И меня откровенно радует тот факт, что сегодня многие клиенты это понимают.

Мы гордимся тем, что в течение последних двух лет оборот наших услуг увеличился на 25%. Это весомый показатель. При этом средняя цена на складские услуги ЗАО «Виктория» не повышалась. Эти достижения стали возможными только благодаря качеству предоставляемых услуг и ответственной работе наших высокопрофессиональных сотрудников.

Корреспондент: Елена Марголина



# ГСП-ТРЕЙД

**Начав свой бизнес в 2000 со 100 долларов, взятых в долг на аренду офиса, Александр Владимирович и Елена Викторовна Дубровские основали компанию «ГСП-ТРЕЙД». Фактической датой рождения компании считается 13 сентября, и с тех пор 13-е число является для компании счастливым. 13 лет исполняется 13 сентября 2013 в пятницу, что является тройне счастливой датой. Сегодня «ГСП-ТРЕЙД» — один из ведущих поставщиков щебня в Московском регионе. За 12 лет работы компания поставила в регионы РФ более 20 млн т щебня, ставшего основой для строительства тысяч объектов недвижимости и десятков тысяч километров дорог. Другое направление деятельности «ГСП-ТРЕЙД» — перевозка грузов железнодорожным транспортом по России и СНГ.**

**Александр Владимирович, расскажите более подробно о транспортном направлении вашей компании.**

«ГСП-ТРЕЙД» занимается перевозкой нерудных строительных материалов, металлов, угля, удобрений железнодорожным транспортом. Среди наших заказчиков — «Коксохимтранс», «Втормет», «Завод Железобетон», «Мечел», «РУСАЛ», «Русский уголь», «СеверСталь», «Евраз», «Магнитогорский металлургический комбинат» и многие другие предприятия металлургической, химической, горнодобывающей, лесозаготовительной промышленности.

Компания предоставляет собственный подвижной состав (полувагоны) для осуществления железнодорожных грузоперевозок и осуществляет экспедирование грузов, перевозимых железнодорожным транспортом.

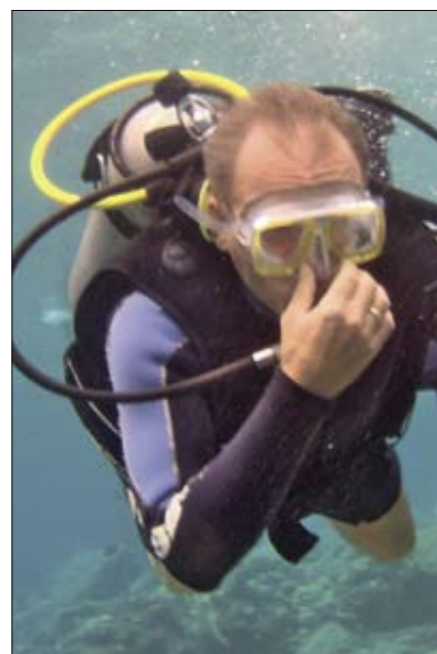
«ГСП-ТРЕЙД» содержит лицевые счета на всех административных подразделениях сети дорог ОАО «РЖД» и предоставляет услуги по оплате провозных платежей за перевозки как порожних, так и груженых вагонов. Также компания оказывает такие услуги, как планирование перевозок, построение технологически и экономически целесообразных схем пе-

ревозок грузов с учетом интересов клиентов и логистики, расчет железнодорожных тарифов и оформление заявок на перевозку грузов, информационное сопровождение железнодорожных грузоперевозок по России и СНГ.

В 2006 компания «ГСП-ТРЕЙД» приступила к программе инвестиций собственных средств в подвижной состав и стала активно приобретать новые грузовые полувагоны отечественного производства. Сегодня нами приобретено 1100 полувагонов. Кроме того, под управлением компании постоянно находится парк из нескольких тысяч полувагонов других собственников, как по схеме аренды, так и по коротким схемам на отдельных направлениях, в первую очередь, для поставок нерудных строительных материалов. Ближайший план предприятия на 2012 г. — 1300 полувагонов собственного парка, а также остающийся в силе перспективный план — 3000 полувагонов.

**«ГСП-ТРЕЙД» специализируется на перевозке грузов только железнодорожным транспортом?**

Долгое время мы занимались только железнодорожными перевозками, но недавно стали развивать автотранспортное



направление. Пока в нашем парке четыре грузовых автомобиля MAN, но это только начало. Потребность в данном направлении возникла после того, как мы стали предлагать продажу нерудных строительных материалов с перевалок. Сегодня компания «ГСП-ТРЕЙД» готова осуществлять поставки щебня с площадок, которые расположены в Химках, Ховрино, Нахабино и Ногинске, как собственным автотранспортом, так и на условиях самовывоза.

**Многие заказчики и транспортные компании негативно отзываюся о железнодорожных перевозках, отмечая низкую скорость доставки грузов и пр. «ГСП-ТРЕЙД» много лет занимается этим бизнесом, что можете сказать на подобные заявления?**

Что касается заявлений по поводу низкой скорости доставки, однозначно

могу сказать, что на дальние расстояния (свыше нескольких тысяч км) везти груз железнодорожным транспортом выгоднее и быстрее (!), чем автотранспортом. С запада на восток нашей страны пассажирский поезд идет в среднем две недели, грузовой — в два раза быстрее, особенно если осуществляется маршрутная поставка, т. е., если весь состав идет в адрес одного грузополучателя. На железной дороге есть правило — «зеленый свет» грузовым поездам.

Благодаря железной дороге груз можно доставить в труднодоступные регионы, где автоперевозки практически исключены. В нашей огромной стране еще есть такие уголки, где автомобильных дорог не было, нет и не скоро будут.

Помимо наименьшей аварийности железнодорожная грузоперевозка — наиболее рентабельный вид транспортировки грузов, где относительно низкая стоимость отлично сочетается с высокой эффективностью данных услуг. Кроме того, железнодорожный транспорт не зависит от изменений погоды.

Но, конечно, нельзя не отметить тот факт, что реформа ОАО «РЖД» и связанная с ней неразбериха негативно влияют и осложняют работу перевозчиков. Например, несколько месяцев назад вышло постановление, согласно которому полувагоны, выпущенные рядом украинских заводов, подлежат обязательной дефектоскопии. В результате порядка 100 тыс. полувагонов по всей России прекратили перевозку и направились в депо. Впервые, огромный парк подвижного состава был выведен из работы, во-вторых, многим владельцам полувагонов пришлось потратить на дефектоскопию большую сумму денег.

Или — «РЖД» предпринимает попытки убрать с рынка небольших операторов, объясняя это тем, что с такими компаниями неудобно работать. Уже сейчас, чтобы получить статус оператора, нужно иметь парк не менее 1000 полувагонов. Но, возможно, планка будет поднята до 5 тыс. полувагонов.



**Генеральный директор — Александр Владимирович Дубровский. Родился в 1961 в Саратовской области. Окончил Московский авиационный институт. После окончания вуза работал на кафедре МАИ заместителем начальника лаборатории теплотехники. Затем занимался коммерческой деятельностью. В 2000 совместно с супругой Еленой Викторовной (коммерческим директором) основал и возглавил компанию «ГСП-ТРЕЙД». Хобби: путешествия в экзотические места, а также экстремальные виды спорта. Является единственным яхтсменом-любителем в России, который начал свою карьеру в парусном спорте с 600-мильных международных гонок: Fastnet—2011 и Caribbean 600—2012.**

И подобных примеров «неуклюжести» работы «РЖД» можно привести очень много.

**Как развивается рынок грузовой железнодорожной перевозок? В чем специфика и сложности?**

До кризиса 2008 рынок грузовых железнодорожных перевозок развивался очень бурно. И многие предприниматели, видя, как мы растем, рассуждали примерно так: «У них получается, а почему не получится у нас?!» и начинали приобретать полувагоны. Через некоторое время они столкнулись с тем, что не могут эффективно управлять ими в структуре железной дороги. Не секрет, что с железной дорогой работать очень сложно. У нас десятилетний опыт сотрудничества с «РЖД», мы знаем все нюансы и подводные камни. В результате мы стали приобретать у подобных компаний полувагоны в аренду или покупать. Например, у одного домостроительного комбината был парк из 50 полувагонов, полгода компания «ГСП-ТРЕЙД» управляла ими. Но вскоре домостроительный комбинат решил самостоятельно заняться этим бизнесом, но не смог, и мы выкупили у него полувагоны. Многие компании ушли с рынка, некоторые были поглощены более крупными игроками.

**Как на сегодняшний день обстоят дела с направлением по поставке нерудных строительных материалов?**

Строительный рынок еще до конца не оправился от кризиса 2008, и темпы строительства жилых и нежилых зданий невелики. На заводах по производству бетона щебня в избытке, поэтому этот рынок сбыта у нас значительно сузился. Но правительство стало выделять серьезные финансовые средства на строительство дорог. Теперь наши основные заказчики — это предприятия, занимающиеся строительством дорог: «Транстрой», «Аэродромдорстрой», «АСДОР» и многие другие.

**Какие перспективы развития вы определяете для вашей компании?**

Уже сейчас мы формально называем себя группой компаний, возможно, в скором времени этот процесс будет оформлен юридически. Мы планируем вывести автотранспортное направление в самостоятельное предприятие. Кроме того, в 2011 мы организовали лизинговую компанию «ГСП-Лизинг», которая специализируется на лизинге оборудования, транспортных средств и т.д. На сегодняшний день ее финансовый портфель составляет более 300 млн. рублей.

Также в планах — приобретение карьера в Карелии. Сейчас мы в процессе переговоров, надеемся, что в 2012 завершим эту сделку.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова





# ЕВРОПЕЙСКАЯ МАСЛЯНАЯ КОМПАНИЯ



«Европейская масляная компания» («ЕМК») основана в 2008, но история фирмы началась гораздо раньше — в 1990. Тогда Александр Юрьевич Колдаев совместно с партнерами открыли автосалон «Интеравтоцентр», который спустя некоторое время стал первым дистрибьютором смазочного масла «Техасо» в России. В 1993 Александр Юрьевич основал фирму, которая получила статус авторизованного дистрибьютора торговой марки «Техасо».



**Генеральный директор — Александр Юрьевич Колдаев.** Родился 10.08.1961 в Москве. Окончил МАДТ и МАДИ по специальности «Эксплуатация автомобилей». После окончания вуза работал в Главном Управлении по обслуживанию дипломатического корпуса. В 1990 был заместителем генерального директора автосалона «Интеравтоцентр». В 1993 основал и возглавил фирму, которая стала первым эксклюзивным дистрибьютором смазочного масла «Техасо» в России. В 2008 организовал «Европейскую масляную компанию».

«В начале 1990-х в Россию хлынул большой поток импортных автомобилей, техники и оборудования, — рассказывает Александр Юрьевич. — Отечественные смазочные материалы ни по качеству, ни по допускам не подходили к ним, а российские заводы были не готовы и не в состоянии за короткие сроки переоснастить свое производство под выпуск продукции, которая бы отвечала требованиям зарубежных производителей. Поэтому очень быстро лидирующие позиции на российском рынке смазочных материалов заняли крупные мировые производители. Но уже тогда я понимал, придет время, и не от-

ечественные компании будут «гоняться» за иностранными производителями для получения права представлять их бренды в России, а мы будем выбирать, с кем работать и на каких условиях. Но в то время мы еще только учились, как работать в новых рыночных условиях, поэтому шли на все требования западных производителей.

Наша фирма активно работала над продвижением бренда «Техасо», и очень скоро продукция этой марки стала узнаваема и популярна в России. Мы развили широкую дилерскую сеть во многих регионах РФ.

После кризиса 1998, чтобы удержаться на плаву наша компания стала заниматься продвижением российского бренда «Спектрал». Затем в нашей линейке появился немецкий бренд «JB German Oil», а позже — корейский бренд «Zic».

К началу 2000-х у нас уже был большой опыт работы на рынке смазочных материалов, наша фирма занимала на нем лидирующие позиции, нас хорошо знали и доверяли нам. Среди партнеров фирмы были и есть такие компании, как Управление делами Президента РФ, аэропорты «Шереметьево» и «Внуково», «Пепсико-холдинг», «ЛИАЗ» и т.д. Это как раз и был тот период, когда мы уже могли выбирать, с какими зарубежными производителями работать и на каких условиях заключать контракты.

**Какой был следующий этап развития вашей компании?**

В 2004 в поле моего зрения попал бренд «Gulf». Компания «Gulf» образована более века назад и является крупным мировым производителем разнообразных видов топлива и смазочных материалов. Сегодня «Gulf» имеет обширную сеть представительств и филиалов в более чем 100 странах мира и нефтеперерабатывающие заводы на пяти континентах. Опираясь на солидный опыт в переработке нефти, компания выработала свои принципы подхода к качеству про-

дукции: все смазочные материалы, выпускаемые компанией, отвечают последним требованиям производителей оборудования и автомобилей.

Мы остановили выбор на этом бренде. Так как опыт работы, развитая дилерская сеть и структура нашей компании позволили успешно войти этому бренду на российский рынок, то я основал «Европейскую масляную компанию», которая стала эксклюзивным и официальным дистрибьютором смазочных материалов «Gulf» в России. Сегодня «ЕМК» предлагает продукцию «Gulf», которая предназначена для всех сфер экономики.

**Какие другие бренды представляет «Европейская масляная компания»?**

Мы официально представляем такие бренды, как «Газпромнефть», «ТНК» и «Лукойл». Но по заказу наших клиентов можем поставить любую марку и любую продукцию западных и отечественных поставщиков, если наш партнер имеет смешанный парк автомобилей или специальное оборудование.

**В чем отличие работы «ЕМК» перед аналогичными компаниями?**

Много лет девиз нашей фирмы был и остается: «Мы не продаем смазочные материалы, а предлагаем услугу». Каждый наш партнер, независимо от объема заказанной продукции, должен знать и знает, что, осуществив заказ в «ЕМК», он получит его в течение 24 часов. Сегодня конкуренция на рынке строится не только на удачном ценовом предложении (что немаловажно), но и на сервисе. Для этого в нашей компании есть все составляющие для успеха — отделы логистики и доставки и, конечно, складской запас, а главное — сотрудники, «заряженные» на работу. Также большой «плюс» и от производителя из Голландии «Галф» — он регулярно обновляет допуски на свою продукцию.



Корреспондент:  
Кристина Бесчаснова

# ЖЕЛДОРАЛЬЯНС ЦЕНТР ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК



Из пункта «А» в пункт «Б»... Люди осваивают новые земли, строят города и дороги, активно развивают торгово-экономические отношения. Но все ли отлажено в этом переплетенном и сложном механизме? О деятельности компании «Центр железнодорожных перевозок «ЖелдорАльянс» и проблемах грузоперевозчиков рассказывает генеральный директор Олег Юрьевич Зленко.

**В этом году ЗАО «ЖелдорАльянс» отмечает свое 15-летие. Олег Юрьевич, какие услуги оказываете сегодня?**

ЗАО «Центр железнодорожных перевозок «ЖелдорАльянс» образовалось путем слияния группы компаний в холдинг. Как и прежде, мы специализируемся на обеспечении грузоперевозок, которые осуществляем ж/д и автотранспортом. В настоящее время совместно с генеральным партнером — компанией «Автотрейдинг», 112 наших филиалов обеспечивают перевозку сборных грузов во все регионы России, в т.ч. районы Сибири и Дальнего Востока. При наличии собственного парка ж/д вагонов и большого автопарка (20-тонные фуры), транспортировка грузов весом от 1 кг до нескольких тысяч тонн в режиме скорости «пассажирского поезда» в составе почтово-багажных поездов осуществляется по схеме «дверь в дверь».

Ежегодно грузооборот ЗАО «ЖелдорАльянс» увеличивается на 10–15%. В последнее время активно развиваются услуги мультимодальных перевозок. Недавно мы открыли два новых направления, и теперь обеспечиваем доставку грузов в Петропавловск-Камчатский, Комсомольск-на-Амуре, Сахалин. Мы беремся за эти сложные грузоперевозки, т.к. понимаем, что жители северных регионов, которые сегодня активно развиваются, должны быть обеспечены всем необходимым: продуктами, медикаментами, промышленными товарами.

**Каким образом обеспечивается безопасность грузов?**

«Скорость, сервис и сохранность груза» — под таким девизом работает ЗАО «ЖелдорАльянс». Наша ответственность перед клиентом — не фамильярная декларация. Мы дорожим своей репутацией и в случае нанесения ущерба товару выплачиваем клиенту полную компенсацию.

В течение последних двух лет нами была проведена большая работа, что значительно сократило количество получаемых претензий. Так, для обеспечения сохранности грузов создана собственная служба безопасности, и в парке общепользования, где скапливаются все вагоны, наши сотрудники обеспечивают сохранность вагонов от вскрытия. В боль-

шинстве случаев грузоперевозки сопровождается экспедитор. В целях обеспечения дополнительной безопасности мы используем собственные пломбировочные системы со своим фирменным логотипом, которые невозможно «перебить». С другой стороны, каждая накладная дополнительно маркируется штрихкодом, что позволяет в режиме on-line определять местонахождение груза и облегчает документооборот. Сотрудники наших филиалов по всему Транссибу контролируют техническое состояние и проход вагонов с тем, чтобы предотвратить незаконное расформирование состава поезда.

Все автотранспортные средства «ЖелдорАльянс» оборудованы спутниковой навигацией, что также позволяет определять маршрут движения машины. Понятно, что все принимаемые меры предосторожности нацелены на более полное обеспечение сохранности грузов. Высокая степень ответственности перед клиентом — залог его доверия нашей компании.

**С какими трудностями приходится сталкиваться?**

Сложности, с которыми сталкиваются все транспортные компании, носят, как правило, общеэкономический характер. Это очень тяжелый бизнес, и проблем здесь немало. Одна из них — поднятие цен на топливо. Мы доставляем грузы по схеме «дверь в дверь», но цены на топливо в разных регионах значительно отличаются друг от друга, и это в пределах одного государства.

На протяжении многих лет не решается проблема, связанная с поддержанием в надлежащем виде вагонного хозяйства. Выступая в роли монополистов, ОАО «РЖД» предъявляет много требований к подвижному составу, необоснованно завышая цены на ремонт вагонов, что в конечном счете сказывается на себестоимости перевозимой продукции. А «рублем», в итоге, расплачивается региональный потребитель, который вынужден платить за лекарства и другие жизненно необходимые товары втридорога. И это проблема не отдельно взятой компании, а отрасли в целом.

Хочу также отметить, что в последнее время весь мир активно пользуется услу-



**Генеральный директор — Олег Юрьевич Зленко.** Окончил Красноярский политехнический институт. Увлечения: охота, горные лыжи, путешествия.

гами лизинговых компаний, однако в России этот рынок еще не получил достойного развития. Нарастивая свои обороты, мы все чаще сталкиваемся с необходимостью приобретения машин в лизинг, но предлагаемые ставки — откровенное грабительство. И эти условия вынуждены принимать все игроки рынка транспортной индустрии.

**Почему клиенты отдают предпочтение сотрудничеству с вашей компанией?**

Мы честно завоевали свою нишу на рынке грузоперевозок. Думаю, здесь сказывается и заработанный авторитет, и 15-летний опыт, и доверие, и стабильность присутствия компании на рынке. В течение всего периода «ЖелдорАльянс» ни разу не сменил своего названия, и это немаловажный фактор ответственности перед клиентом, что подтверждено желанием сотрудничать с нами признанных лидеров различных отраслей, среди которых «Газпром», «Тюменская нефтяная компания», «Лукойл», «Адида», «Спорт Мастер», «Пони-Экспресс», «РОСНО», «Аптека-холдинг» и многие другие. Сегодня ЗАО «ЖелдорАльянс» — это уже бренд.

Корреспондент: Елена Марголина



# АМО «ЗИЛ»



**АМО «ЗИЛ» был первым заводом по выпуску автомашин в СССР, и потому именно он открывает летопись отечественного автомобилестроения. За свою почти вековую историю существования (год основания — 1916) завод «ЗИЛ» снискал заслуженное уважение и почет в этой отрасли. К концу XX века с конвейера завода выходило более 120 моделей автомобилей с различными кузовами и надстройками, в производстве которых принимали непосредственное участие 100 предприятий России и СНГ, а комплектующие для них изготовляли 800 заводов. В общей сложности было выпущено около 8 млн. автомобилей, среди которых «ЗИС-5», «ЗИЛ-130», «ЗИЛ-131», а также представительские автомобили «ЗИЛ» высшего класса.**



**Директор центра стратегического маркетинга — Бургазалиев Сергей Дмитриевич.** Родился в 1983 в Москве. Окончил МАМИ по специальности «Техника и технология автомобилестроения», Государственный Университет Управления по специализации «Маркетинг» и получил MBA в Академии народного хозяйства при Президенте РФ по специальности «Международный бизнес». Начинать трудовую деятельность в 14 лет с должности помощника механика в спортивной команде, затем работал на производстве спортивных болидов «ФормулаРусь», далее в дилерском центре Renault (ГК «СИМ»), представительстве Toyota Motor Corp., в компании «Sollers» («СеверстальАвто»).

На «ЗИЛ» пришел в июле 2011 г. Еще со школьной скамьи интересовался автомобилестроением. Увлекался картингом. Сегодня отдает предпочтение сноуборду, любит хорошую музыку, посещает выставки современного искусства.

## Сергей Дмитриевич, чем живет завод сегодня?

Не секрет, что в последнее время АМО «ЗИЛ» переживал достаточно сложный период. Сказался и развал Советского Союза, и экономический кризис и расширенное предложение импортной автотехники. Но было бы странно, если бы такой гигант Автопрома, как «ЗИЛ», не справился с этими потрясениями, ведь сила любого предприятия заключена в его потенциале, а он у нас есть. Продукция нашего предприятия должна вернуться и постоянно присутствовать в тех рыночных сегментах, где всегда была востребована, т.е. в нише среднетоннажных грузовых автомобилей, коммунальных, дорожно-уборочных и аварийно-ремонтных машин, пожарных автомобилях и спецтехнике. Это станет возможным при условии, что техника сможет сохранить свои традиционно сильные стороны: низкую стоимость покупки и последующей эксплуатации, неприхотливость и ремонтпригодность.

После полугодового простоя, благодаря помощи Правительства Москвы и лично С.С. Собянина, в прошлом году был запущен конвейер по выпуску автомобилей и начато производство среднетоннажных автомобилей грузоподъемностью 4 и 6 т. Конечно, пока объем выпуска машин не достиг прежних масштабов, которыми славился самый крупный автомобильный завод советского периода. (В лучшие времена из стен заводской проходной выходило до 200 тыс. автомашин в год!).

Мы стараемся не только сохранить традиционную линейку автомашин «ЗИЛ», но и продолжаем выпуск запасных частей и автомобильных компонентов для автомашин — шасси, которые могут быть использованы для создания спецнастроек, различные кузова (самосвальный кузов, борт и другие модификации — производство в Смоленске). Нас откровенно радует тот факт, что многие партнеры снова вернулись к сотрудничеству с нами, и это хороший знак.

**В каком направлении пойдет развитие: попытаетесь сохранить знакомый всем с детства вид автомашин советских времен или будете тяготеть к европейскому типу? Каковы тенденции в дизайне?**

Во всем мире признанными считаются пять основных школ автодизайна: итальянская, французская, немецкая, скандинавская и японско-корейская — каждая из них развивалась своим путем. И даже в рамках одной страны можно встретить разные примеры дизайна машин, например американский «Кадиллак» совсем не похож на «Шевроле» и т.д.

Конечно, обновленная модель «ЗИЛа» должна иметь современный вид, и ряд наших дизайнерских решений придерживается европейского стиля с небольшими отклонениями к американскому. Но существующий проект пока окончательно не одобрен и находится в стадии разработки. Прорабатываются и техническое задание, и сроки, и бюджет проекта. Сейчас полным ходом идут работы по модернизации кабины, и уже практически завершена разработка шасси, которые, возможно, придут на смену узлов, используемых в среднетоннажных автомобилях «Бычок». Обновленная модель этой машины уже была представлена автомобильному сообществу на проходящих отраслевых выставках прошлого года.

**Похоже, надо преодолеть еще немало трудностей. Справитесь?**

Безусловно. Основная сложность связана с тем, что у «ЗИЛа» крайне редко происходило обновление модельного ряда, и сейчас усилия наших конструкторов и разработчиков направлены на оптимизацию платформ, на расширение спектра двигателей. Мы работаем на перспективу, и, конечно, все наши разработки связаны с предстоящим внедрением норм «Евро 4». По аналогичному пути развития движутся и группа компаний «ГАЗ» и «КАМАЗ».

**Поделитесь, пожалуйста, вашими ближайшими планами.**



В настоящее время на отечественном рынке автомобильной промышленности никто, кроме «КАМАЗа» и «УРАЛа», не выпускает легкого полноприводного шасси с колесами большого диаметра. Но все чаще различные сектора экономики ощущают потребность в облегченных, но сильных машинах, способных преодолевать сложные и зыбкие грунты в районах Крайнего Севера, тушить пожары на торфяных участках и болотах. Сегодня «ЗИЛ» планирует стать поставщиком шасси для такой спецтехники и ведет активные разработки в нескольких направлениях. Во-первых, мы возрождаем колесную формулу 6x6. Во-вторых, специалисты завода ведут проект автомобилей с платформой 4x4. Именно на этих направлениях сфокусированы наши усилия.

**Новая продукция АМО «ЗИЛ» должна быть достаточно конкурентоспособной. Уверены в своих силах?**

Скажем так, мы не собираемся конкурировать с западным автопромом, а намерены занять свою нишу рынка в области производства шасси для спецтехники. И, поверьте, у нас есть серьезные преимущества, которые мы будем наращивать и развивать: высокая ремонтпригодность машин «ЗИЛ», наличие и дешевизна запчастей и др.

Более того, несмотря на все сложности 90-х годов, которые выпали на долю

нашего завода, мы не растеряли свой опыт и наработки. Нам удалось сохранить конструкторские и технологические службы и, главное, высококвалифицированные кадры, поэтому освоение нового сложного узла на заводе, оснащенном современным парком оборудования, не вызывает особых осложнений.

**Мне импонирует ваша уверенность. Значит, доверие к зилевским машинам еще осталось!**

Это очевидный факт, и в среднесрочной перспективе мы видим, что доверие к отечественной технике останется и в дальнейшем, и в частности к бренду «ЗИЛ», который имеет 95-летнюю историю. Многие водители хорошо знают и любят эту машину.

**Когда планируете выпустить первую партию новой техники?**

Процесс запущен. Опытное производство полноприводных автомобилей идет полным ходом. Первую технику мы уже представляли на выставке в августе 2011 г. На выпуск новой опытной серии обычно уходит не менее полугода: необходимо сделать опытный образец, провести ряд исследований, проверить реакцию рынка. Думаю, если проект по обновлению кабины будет окончательно одобрен и утвержден, то уже в августе 2012 мы сможем представить рынку ходовой образец новой машины, а в конце года она

будет запущена в мелкосерийное производство в объеме до нескольких сотен машин. Конечно, многое зависит от экономической ситуации в стране, и от тенденций рынка, но мы верим в свои силы, видим конкурентное преимущество своей продукции и нацелены на успех.

**Машины, собранные руками наших дедов и отцов, пережили годы революции, прошли тяжелые испытания на фронтах Великой Отечественной войны. Они исколесили необъятные просторы СССР, братских союзных республик, достойно работали за рубежом. Слава отечественного Автопрома лежала и на плечах «ЗИЛа». И это неоспоримый факт. Трудно даже представить, сколько километров дорог намотали эти труженники на свои счетчики!!! Знаете, мне очень хочется увидеть обновленную машину «ЗИЛ», машину нового поколения, в которую так верят наши соотечественники. Приглашайте на выпуск?**

Я тоже верю в силу нашего завода, и уверен, что все задуманное — сбудется. Главное, у старейшего автозавода нашего государства есть немалый потенциал, чтобы вновь занять свое место на российском рынке коммерческой автотехники, и мы знаем, как этот потенциал реализовать. Конечно, приходите!!!

Корреспондент: Елена Марголина



# ИНТЕРТРАНС



**ЗАО «Интертранс» — 20 лет в лидерах железнодорожных перевозок**

**Галина Дмитриевна, расскажите, пожалуйста, об истории создания ЗАО «Интертранс»:**

ЗАО «Интертранс» было создано в октябре 1991 года с целью организации в новых экономических условиях России системы предоставления услуг, связанных с перевозками грузов железнодорожным транспортом. Основателем фирмы стал Н.С. Конарев, министр путей сообщения СССР (1982–1991 гг.), доктор технических наук, академик Российской Академии транспорта. При создании учредители ставили основную цель — содействовать подъему экономики России и стран СНГ с опорой на транспортный комплекс, улучшение транспортного обеспечения внутри страны и расширение внешнеэкономической деятельности России со странами СНГ, дальнего зарубежья за счет более полного обеспечения перевозок.

Сегодня ЗАО «Интертранс» — один из лидеров на рынке транспортно-экспедиционных услуг, является официальным экспедитором ОАО «РЖД», Белорусской железной дороги, Туркменистана, Литвы, Латвии. Имеет Сертификат соответствия на экспедирование грузов всеми видами транспорта, выданный АРЭ (Ассоциацией российских экспедиторов) и Сертификат «Европейский стандарт». Фирма является членом Московской Торгово-промышленной палаты и Гильдии российских экспедиторов. Компания имеет свой подвижной состав, который состоит из 180 цистерн и 55 крытых вагонов, курсирующих по территории РФ, стран СНГ и Балтии. Для полного удовлетворения потребностей наших партнеров в транспортных услугах создан ряд совместных предприятий: в Прибалтике — «Дала-Интертранс» (Латвия), в Казахстане — «Восток-Интертранс», в Азербайджане — «Азинтертранс».

**Какие последние наиболее сложные проекты?**

За многие годы своей работы компания накопила огромный опыт в органи-

зации перевозок опасных, тяжеловесных и негабаритных грузов, в том числе сверхнегабаритных. В 2011 году нами была осуществлена перевозка сверхнегабаритного оборудования (подогреватель высокого давления) для АЭС «Козлодуй» (Болгария), для обеспечения которой был разработан специальный маршрут следования 16-осного транспортера в сцепе с вагонами прикрытия и контрольной рамой по маршруту г. Подольск Московской железной дороги — Украина — Молдавия — Болгария (фрагмент по р. Дунай).

В середине 2011 г. в рамках выигранного нашей компанией тендера, который проводила Госкорпорация «Росатом», нами был заключен договор с ОАО «Машиностроительный завод ЗИО-Подольск» и была осуществлена транспортировка для Луганской ТЭС различного вида оборудования, в т.ч. негабаритного.

В конце прошлого года нашей компанией был выигран конкурс, объявленный филиалом ОАО «РЖД» «Росжелдорснаб», на право являться официальным экспедитором при организации перевозок рельсов длиной 100 метров австрийского производства для скоростного движения ОАО «РЖД». В феврале впервые в истории был успешно отправлен первый поезд, а затем и второй, которые проследовали из Австрии через Брест на Октябрьскую железную дорогу. В организации перевозки принимала активное участие молодой специалист — заместитель начальника коммерческого отдела Грачева Наталья Сергеевна.

В результате длительного сотрудничества с немецкой фирмой «Egmetref GmbH» по перевозкам опасных грузов в танк-контейнерах отправлена пробная партия желтого фосфора из Казахстана в порт Чарлстон (США) через порт Гамбург. Организацией опасных грузов занимается также Н.С. Грачева.

Для космодрома Байконур осуществлялась перевозка сверхнегабаритных спецгрузов на 16-осных транспортерах. Организацией этой перевозки занимал-

ся главный специалист Кочанов Виктор Михайлович. Им же была осуществлена перевозка электрокабелей и барабанов сначала автотранспортом из Швейцарии, затем перевалка на жд платформы и дальнейший транзит через Украину, Россию в Казахстан. Следует заметить, что на сегодняшний день транзитные перевозки составляют около 70% общего объема перевозимых нами грузов.

Хочется назвать еще одного молодого специалиста Медведкину Елену Владимировну. Она занимается экспедированием транзитных грузов из Казахстана, Украины, Азербайджана в Турцию и др. государства. Основной вид перевозимых ею грузов — это пшеница и металл. Недавно она вместе с другим специалистом М.Н. Сысовым вернулась из Казахстана, где они вместе вели переговоры с казахстанскими представителями — операторами по Казахстану АО «Казтемиртранс», имеющими в распоряжении свой подвижной состав, предоставляемый нам под транзитные перевозки.

Следует отметить, что мы уделяем особое внимание развитию и заимствованию не только отечественного, но и зарубежного опыта ведения операторской и диспетчерской работы по осуществлению доставки грузов. Так, недавно двое наших сотрудников (Н.С. Грачева и М.М. Криванов) приняли участие в совещании в г. Базель (Швейцария) по применению единой накладной ЦИМ/СМГС без переоформления на границе, что позволяет сокращать сроки доставки грузов из Европы в связи с планируемым увеличением грузооборота после вступления России в ВТО. В 2011 году на станцию Аксарайская Астраханской области и Новороссийск выезжал главный специалист М.М. Криванов, который решал вопросы по организации охраны при перевозке катодной меди в связи с участвовавшими случаями хищения этого редкого вида грузов.

Как видно, в фирме трудится много молодежи. Это и понятно, ведь это наша смена, наша надежда и опора в будущем.

Но, конечно же, наши успехи были бы невозможны без руководящего звена нашей компании, во главе которого стоят квалифицированные специалисты, мастера высокого класса, гордость нашей компании. Это Кочанова Генриетта Венедиктовна, Никулина Светлана Александровна, Минаев Евгений Георгиевич, Конарев Юрий Николаевич, Рыжкова Лариса Гавриловна, Жандармова Евгения Алексеевна, Клименко Наталия Михайловна и др. У каждого из этих специалистов своя школа жизни, свой опыт и умения. Но вместе со всем коллективом это сила, способная решать самые сложные задачи.

Хотелось бы отметить первого заместителя гендиректора — начальника коммерческого отдела Г.В. Кочанову, которая свыше 30 лет проработала в Главном управлении движения МПС СССР, досконально знает специфику организации различных перевозок, самые сложные технологические процессы, экономику и географию всех видов грузов. Это «Почетный железнодорожник» и «Заслуженный работник ЗАО «Интертранс». За долгую трудовую деятельность на благо отрасли она награждена медалями «За трудовую доблесть» и «За трудовое отличие». В нашей фирме Г.В. Кочанова трудится около 20 лет. Благодаря ее опыту, настойчивости и усердию решаются многие сложные задачи компании. Недавно ее имя вошло в число лиц, удостоившихся чести включения в известную энциклопедию — «Люди нашего тысячелетия».

С.А. Никулина — заместитель гендиректора — начальник тарифного отдела также заслуживает высокого признания ее заслуг перед фирмой. Четверть века она трудилась в Главном управлении движения МПС СССР. Это опытный специалист в области тарифной политики, современных методов ведения учета и анализа перевозочных процессов. За высокие трудовые успехи С.А. Никулина награждена знаком «Почетный железнодорожник», медалью «За трудовое отличие». Это также старейший работник нашей фирмы, ей присвоено высшее звание «Заслуженный работник ЗАО «Интертранс».

**Что позволяет ЗАО «Интертранс» более 20 лет успешно работать на рынке грузоперевозок?**

**Генеральный директор ЗАО «Интертранс» — Галина Дмитриевна Грачева, «Почетный железнодорожник», «Ветеран труда», «Заслуженный работник ЗАО «Интертранс». Ее имя внесено в книгу «Знаменитые люди Москвы». Она имеет нагрудный знак «Лучший управленец России», высший Орден общественного признания «Почетный гражданин России», Орден «Герой труда современной России» и Орден «Звезда экономики России». Г.Д. Грачева работает в фирме с момента ее образования. Все эти годы она успешно осваивала законы рынка, настойчиво подбирала надежных партнеров для фирмы, воспитывала и обучала персонал, работала над имиджем компании, расширяла сферу предоставляемых компанией услуг. Она в совершенстве владеет всеми навыками технологии работы железных дорог, глубоко понимает потребности рынка транспортных услуг.**



Знания особенностей транспортного рынка наряду с умелым менеджментом и высокой ответственностью каждого сотрудника фирмы позволяют компании занимать первые места среди самых престижных российских и зарубежных конкурсов и бизнес-рейтингов, проводимых в области транспорта и предпринимательства. Только за 2011 г. ЗАО «Интертранс» в 11-й раз стало победителем во Всероссийском конкурсе «1000 лучших предприятий и организаций России», а также получило высшую международную общественную награду транспортной отрасли страны «Золотая Колесница-2011». К имеющемуся диплому «Лучшая Российская служба бухгалтерского учета — 2006» и награде Международного форума бухгалтеров «Предприятие высокой организации финансовой деятельности» прибавился Диплом международной премии «Лучший налогоплательщик года 2011».

Руководством компании проводится серьезная социальная политика по отношению к своим сотрудникам, которые обеспечиваются полисами на оказание медицинской помощи за счет организации; ежемесячно дополнительно к окладу получают вознаграждение за выслугу лет; при уходе в очередной отпуск оказывается материальная помощь в размере оклада для лечения и отдыха; проводится

поощрение работников ко дню рождения и юбилейным датам жизни. Ежеквартально оказывается материальная помощь нашим ветеранам — бывшим работникам, ныне пенсионерам, в размере 10 тыс. руб., а бывшим работникам, которым присвоено звание «Заслуженный работник ЗАО «Интертранс» — в размере 20 тыс. руб.

На протяжении многих лет ЗАО «Интертранс» занимается благотворительной деятельностью по оказанию помощи общественным, детским, спортивным, культурно-просветительным организациям.

**Сколько клиентов в год вы обслуживаете?**

Всего 148 клиентов в год, многие из которых откровенно заявляют, что выбирают нашу компанию, потому что ЗАО «Интертранс» — это бренд.

Мы стараемся работать на опережение. В 2011 году на основании данных государственных органов статистики РФ мы заняли 14-е место из 650 тысяч предприятий-экспедиторов. Предприятие по праву получило статус «Лидер экономики 2011».

**Наш девиз: В этом бизнесе мы все-рез и надолго!**

Корреспондент: Елена Марголина





# КОМИНВЕСТ-АКМТ



**В 2009, в самый разгар кризиса, на рынке коммерческого автотранспорта появился новый игрок — компания «Коминвест-АКМТ». Несмотря на то, что рынок находился в застое: многие компании прекратили свое существование, а у большинства фирм продажи упали в несколько раз, это не остановило «Коминвест-АКМТ» от развития дивизиона коммерческого транспорта. Компания сразу заявила о себе как серьезном игроке и предложила на рынок интересные бренды. Это и не удивительно: ЗАО «Коминвест-АКМТ» основано в 1992 и зарекомендовало себя как надежный поставщик коммунальной, аэродромной и дорожно-строительной техники. О деятельности предприятия рассказывает заместитель генерального директора, руководитель дивизиона коммерческого транспорта Михаил Борисович Музыкантов.**

Михаил Борисович, в 2012 «Коминвест-АКМТ» отмечает свой 20-летний юбилей. Расскажите о первых шагах компании.

Наше предприятие было основано как торговый дом четырех крупнейших заводов по производству коммунальной техники, расположенных в Арзамасе, Киеве, Мценске и Турбове. Это сотрудничество отображено в виде аббревиатуры «АКМТ» в названии фирмы. В течение первых десяти лет компания занималась поставками коммунальной и строительной техники отечественного производства. В 2003 были заключены эксклюзивные дистрибьюторские контракты с ведущими европейскими производителями дорожной техники по поставке машин и оборудования в Россию. В 2004 было организовано собственное производство дорожной техники в Москве. Компания «Коминвест-АКМТ» стала производить вакуумные подметально-уборочные машины, смонтированные на шасси КАМАЗа, также была освоена крупноузловая сборка навесного оборудования из комплектующих европейских производителей.

В 2009 был открыт дивизион «Коммерческий транспорт».



Большинство зарубежных производителей коммерческой техники уже давно представлены в России. Какие бренды компания «Коминвест-АКМТ» вывела на отечественный рынок и в чем их отличие перед аналогичными?

Наша фирма является эксклюзивным дистрибьютором компании Atlas Machine GmbH (Германия) в России и странах СНГ и предлагает широкий выбор кран-манипуляторов (КМУ) с монтажом на автомобиль заказчика. Компания Atlas — первый производитель КМУ в Европе и первый импортный кран, который был ввезен на территорию бывшего СССР. Сегодня Atlas — лидер в сфере производства кран-манипуляторов в Германии и наиболее узнаваемая марка КМУ в Европе.

Мы предлагаем кран-манипуляторы Atlas не только для монтажа бортовых автомобилей и тягачи, но и для монтажа на мусоровозы для сбора ТБО с использованием заглубленных контейнеров. Это известная европейская технология сбора и логистики бытовых отходов, которая недавно стала применяться и в России благодаря усилиям компании «Коминвест-АКМТ». На сегодняшний день ассортимент КМУ Atlas в нашей компании включает 40 базовых моделей, грузовой момент которых варьируется от 1,5 до 60 kNm и 304 варианта стрел с максимальным вылетом до 25 м (9 выдвигаемых секций).

Компания Atlas славится надежностью и оптимальной ценовой политикой. Atlas не использует комплектующие сторонних производителей и производит все компоненты КМУ, начиная с болтов для крепления крана и заканчивая гидроцилиндрами и стрелами на своих заводах. Большинство же КМУ, которые продаются на территории РФ, изготовлены из приобретаемых комплектующих и далеко не в тех странах, которые декларируются покупателю. Продукция Atlas производится только в Германии.

Конструктивно немецкие краны всегда отличались надежностью, КМУ Atlas в этом не исключение. Мощное осно-



вание кран-манипуляторов выполнено, в зависимости от модели, в виде сварной или литой конструкции. Основание и колонна крана особенно усилены в местах, подверженных наибольшему напряжению, поэтому весь механизм долгое время может подвергаться большим стрессовым нагрузкам без разрушения и потери рабочих качеств. При всем этом конструкция имеет хорошее соотношение между весовыми и эксплуатационными характеристиками.

Что касается ценовой политики, то в ноябре 2011 владелец и председатель совета директоров компании Atlas Фил Филиппов заявил для всех дилеров, что в 2012 цены на продукцию Atlas повышаться не будут. Получается, что некоторые производители умеют изыскивать внутренние резервы, как быть интересными рынку, не повышая цены и сохраняя при этом отличное качество.

С 2007 компания «Коминвест-АКМТ» является эксклюзивным дистрибьютором голландской фирмы VDL Containersystemen — родоначальника и первопроходца технологии крюковых погрузчиков. VDL Containersystemen производит крюковые, тросовые погрузчики и быстросъемные системы типа «мультилифт». Основная идея, лежащая в основе конструкции «мультилифт» — это легкосъемный и быстро устанавливаемый на автомобиль сменный кузов различного функционального назначения, который не оказывает негативного влияния на технико-эксплуатационные характеристики автомобиля. Система предназначена для решения трех основных за-

дач транспортного процесса: сокращения времени простоя под погрузкой, сезонности производимых работ, взаимозаменяемости. Эта технология очень популярна в Европе, в России же привычно покупать машины под каждую цель. Но в последнее время эта система и в нашей стране завоевывает все большую известность.

«Коминвест-АКМТ» — официальный дистрибьютор в России компании Dautel GmbH. Компания Dautel разрабатывает и производит грузоподъемные борты более сорока лет. Dautel предлагает множество отраслевых решений: от разработок для перевозчиков с номинальной нагрузкой от 500 до 3000 кг с центром нагрузки 1000 мм до специализированных решений для прицепов, полуприцепов и грузовиков.

Одно из преимуществ продукции Dautel заключается в том, что все типоразмеры гидробортов могут быть выполнены из алюминия и стали. У большинства других производителей гидроборта только алюминиевые. В России большее предпочтение отдают стальным гидробортам, чем алюминиевым, так как их легче ремонтировать. Кроме того, Dautel выпускает четырехцилиндровые гидроборта: два гидроцилиндра отвечают за подъем/опускание, другие два — за наклон. Большинство других производителей выпускают двухцилиндровые гидроборта. Соответственно, нагрузка на два гидроцилиндра возрастает, и они значительно чаще выходят из строя, а стоимость гидроцилиндра сравнима со стоимостью половины гидроборта.

«Коминвест-АКМТ» — официальный представитель американского производителя строительной техники Zimmerman Industries, Inc. в России и странах СНГ. Zimmerman Industries, Inc на протяжении 49 лет был и продолжает быть движущей силой и новатором в разработке и производстве мобильных бетоносмесительных установок. Бетоносмеситель может перевозить ингредиенты для приготовления от 3 до 12 куб. м готовой бетонной смеси с производительностью от 23 до 45 куб. м бетона в час.

Ингредиенты для приготовления бетона, используемые в бетоносмесительной установке Zim-Mixers®, существенно дешевле готовой бетонной смеси. Автобето-



носмеситель Zim-Mixers® может прибыть на место выполнения работ и без предварительной подготовки начать производить бетонные смеси и растворы в необходимом объеме. Система дозирования материалов является самой точной на существующем рынке, точность составляет 2%. С помощью Zim-Mixers® можно своевременно получать любые объемы бетонных смесей необходимого качества от 0,1 до 45 куб. м в час. Объемные бетоносмесители Zim-Mixers® предназначены для производства всех типов бетона и раствора.

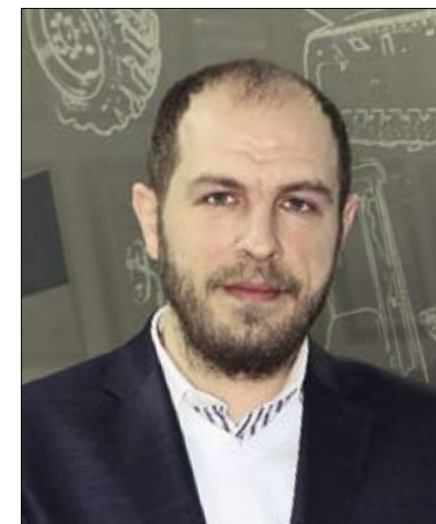
Также «Коминвест АКМТ» имеет эксклюзивные права на поставку автовышек Cela (Италия) и Jinbo (Корея), автомобильных прицепов, кузовов, полуприцепов KN-Kirreg (Польша), большегрузных кранов на автомобильном, пневмоколесном и гусеничном ходу Marchetti (Италия) и т.д.

Компания «Коминвест-АКМТ» постоянно мониторит рынок и старается предвидеть, какая техника будет интересна потребителям через год. В декабре 2011 мы подписали эксклюзивный дистрибьюторский контракт на представление в России техники итальянской компании CIFA (бетономешалки, миксеры и пр.). Сейчас наша компания в стадии переговоров с двумя зарубежными производителями, и скоро мы удивим рынок еще одним направлением коммерческого транспорта.

Помимо того, что компания «Коминвест-АКМТ» предлагает на рынок интересные бренды, за счет чего еще вам удастся удачно конкурировать?

В первую очередь это честность по отношению к партнерам и клиентам и строжайшее соблюдение всех договоренностей и договорных обязательств. Без этого невозможен бизнес и долгосрочные партнерские взаимоотношения.

Следующее конкурентное преимущество — высочайший уровень сервисной, конструкторской и технологической поддержки наших клиентов и партнеров. Руководство компании выделяет серьезные ресурсы для развития сервисных подразделений на всей территории РФ, обеспечивая сервисную службу квали-



**Заместитель генерального директора, руководитель дивизиона коммерческого транспорта — Михаил Борисович Музыкантов. Родился 29.12.1975 в Москве. Окончил Московский авиационный моторостроительный техникум им. С.К. Туманского по специальности «Техник-технолог по производству авиационных двигателей» и Международную академию бизнеса и управления по специализации «Финансовый менеджмент». Работал в ОАО «Сварочно-монтажный трест», затем — в «МАН Автомобили Россия». В 2008 пришел в компанию «Коминвест-АКМТ».**

**В работе помогает понимание того, что невыполнимых задач не бывает. Хобби: автомобили, строительство, путешествия.**

фицированными кадрами, современным оборудованием для проведения ТО, гарантийного обслуживания и постгарантийного ремонта спецтехники и оборудования. На территории каждого субъекта РФ находятся сервисные центры с выездными бригадами и региональные склады запчастей. Также «Коминвест-АКМТ» располагает производством и сервисным центром в Республике Беларусь, в ближайшем будущем предстоит открытие подобных центров в Казахстане, Армении, Туркменистане, Украине, Узбекистане.

И, конечно же, персонал. Те люди, которые работают в нашей компании, — профессионалы высочайшего класса и квалификации, готовые к решению любых, самых нестандартных задач, воспринимающие их как очередной подарок судьбы, и все это для того, чтобы каждый, кто обращается в нашу компанию, получал именно то, что ему необходимо.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# ЛЕКОМ-СЕРВИС



Сегодня разве что ленивый не говорит о цивилизованных формах торговли.

Но как привить продавцам культуру торговли? Как изменить негативную тенденцию?



**Генеральный директор — Алтабаев Алексей Александрович.**  
Родился в Москве. Руководит компанией с момента ее образования.

ций и вариантов, в которых используются современные системы охлаждения, учитываются конструктивные особенности фургона и требования клиента. Специалисты «ЛекоМ-сервис» профессионально устанавливают универсальное оборудование, которое с успехом может применяться для плодово-ягодной, овощной, рыбной, мясной и молочной продукции, а также промышленных и хозяйственных товаров.

В оснащенных тепловым или холодильным оборудованием с установкой дополнительных систем вентиляции и/или кондиционирования фургонов поддерживаются комфортные условия для работы в любое время года: и зимой, и летом.

### Что отличает вашу продукцию от импортных аналогов?

Сегодня принято считать, что все лучшее делается за границей. Но продукция наших зарубежных коллег не учитывает традиционных российских особенностей — дорог. Во время переезда установленное оборудование начинает «болтаться», что связано с отсутствием жесткого крепления. Для нас эта проблема очевидна, поэтому мы уделяем большое внимание разработке жестких крепежных узлов, таким образом, все установленное внутреннее оборудование обеспечено жесткой привязкой.

Как любой уважающий себя производитель мы изготавливаем продукцию достойного качества, и этот критерий находится у нас на первом месте.

### Похоже, выездная торговля может стать лучшим решением для организации цивилизованной формы торговли.

Это очевидно. Однако, к сожалению, администрация городов и регионов принимает не всегда дальновидные решения по поводу грамотной организации тор-

говли. Посмотрим на ситуацию с другой стороны. К чему приведет запрет на ведение торговли с павильонов? Вернемся к лоткам и раздвижным столикам? Торговлю запретить нельзя, поэтому все решения должны быть четко выверенными и осмысленными. И как доставить продукцию в удаленные регионы, где нет традиционных «Пятерочек» и «Перекрестков», а поселковый магазинчик, в котором продаются только соль и сушки, и который всегда закрыт на учет? Имеем ли мы право заставлять наших бабушек «тряхнуть стариной» и отправиться за продуктами в Москву? Вывод: павильонная торговля удобна и для крупных мегаполисов, и для небольших городов и поселков.



### Над какими проектами работаете сегодня?

Одна из наших разработок — производство нового вида охлаждаемого оборудования для термобудок, обеспечивающих перевозки больших объемов продукции. Другое предложение — фургон на пневмоподвеске, который после приезда на место может «опуститься» на более низкий уровень, что удобно для покупателя.

Сейчас появились павильоны, разработанные «Москомархитектура», для которых мы также готовим новое оборудование.

Павильоны, оборудованные ООО «ЛекоМ-сервис», работают во всех регионах России — в Москве, Мурманске, Архангельске. Мы продолжаем свое развитие, видим, что наша продукция не только востребована рынком, но и может оказать существенную помощь при организации современной и цивилизованной торговли. Мы не боремся за качество. — Мы его делаем.



Корреспондент: Елена Марголина

13-16 ноября 2012

Москва, ВВЦ, пав. 69, 75



Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли  
**МеталлСтройФорум'2012**



Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки  
**МеталлургМаш'2012**



Международная выставка транспортных и логистических услуг для предприятий ГМК  
**МеталлТрансЛогистик'2012**

18-я Международная промышленная выставка

# Металл-Экспо'2012

Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66  
www.metal-expo.ru

Генеральный информационный партнер: специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»



# МСК КОНСАЛТИНГ ГРУПП

**ООО «МСК Консалтинг Групп» — компания, специализирующаяся в области автоматизации складской логистики. Компания оказывает полный комплекс услуг по автоматизации управления товарными запасами — от ИТ-консалтинга, логистического аудита и проектирования бизнес-процессов с возможностью визуализации средств имитационного моделирования до внедрения готовых решений автоматизации складской логистики и систем планирования поставок с учетом прогнозируемого спроса.**

**Для реализации проектов автоматизации компанией используются решения, базирующиеся на линейке продуктов компании Infor. Офисы компании располагаются в Москве (Россия) и Алма-Ате (Казахстан).**

О деятельности «МСК Консалтинг Групп» рассказывают генеральный директор Николай Владимирович Матвеев и директор по консалтингу Александр Владимирович Мельников.

## Почему в качестве партнера и основного поставщика систем автоматизации была выбрана компания Infor?

Системы автоматизации, продвигаемые компанией Infor, широко известны во всем мире, в том числе в России и странах СНГ. Самыми известными решениями являются бренды Infor10 WM (ExceedWMS) и LN (BAAN). Решения, основанные на этих системах, уже продолжительное время (с начала 2000-х гг.) используются в различных отраслях и показали себя как эффективные инструменты для ведения бизнеса.

Решение по управлению складской логистикой от компании Infor существует на мировом рынке с 1980. На данный момент реализовано более 2500 внедрений по всему миру в различных отраслях: розничных сетях, дистрибуции, сфере предоставления логистических услуг, производстве. Среди заказчиков Infor такие компании, как WalMart, Fedex, DHL, Heineken, UPS, Tesco, TNT и т.д.

Системы управления складами компании Infor обладают широкой функциональностью, что позволяет использовать их в различных отраслях: на предприятиях оптовой и розничной торговли, в продуктовых сетях, на складах сторонних поставщиков логистических услуг, а также у производителей и дистрибьюторов ТНП, пищевых продуктов и напитков, на предприятиях оборонного комплекса, фармацевтики, металлургии, нефтегазовой отрасли и т.д.

«МСК Консалтинг Групп» — одна из первых компаний в нашей стране, которая получила статус официального представителя компании Infor в России и странах СНГ по направлению SCM (SupplyChainManagement — система управления цепочками поставок). В ли-



Николай Матвеев, генеральный директор «МСК Консалтинг Групп»

нейку продуктов SCM входят система управления складской логистикой — Infor 10 WM (ExceedWMS) и система по планированию поставок под прогнозируемый спрос — InforDemandPlanning.

Это основные продукты, на продвижении которых мы делаем акцент. Но недавно мы получили возможность объединения всех продуктов компании в одном продукте — Infor 10. Выживает быстрейший — новый закон успеха в бизнесе. И если раньше компании могли рассчитывать на лидерство в отрасли в среднем на 50 лет, то теперь вряд ли эта цифра может приблизиться, хотя бы к 25 годам. Изменения на рынке происходят так быстро, что уже нельзя быть ограниченным стандартным программным обеспечением 20-летней давности. Infor 10 уже нацелен на завтрашний день.

Одним из преимуществ решения является наличие дополнительного набора middleware услуг, легких и быстрых в разворачивании, упрощающих процесс интеграции всех приложений компании в одну



платформу. Этот модуль получил наименование ION. Чем полезен ION:

Это простое и быстрое взаимодействие со всеми вашими приложениями. Хранилище данных для консолидации и оптимизации аналитических данных, а также отчетов. И в том числе управление событиями и рабочими процессами для отслеживания конкретных работ и событий, определенных вашими бизнес-процессами.

## Расскажите о наиболее сложных и интересных проектах, реализованных «МСК Консалтинг Групп».

У нас все проекты интересные, у каждого клиента есть свои особенности ведения бизнеса. В процессе реализации проекта мы в первую очередь обращаем внимание на потребности бизнеса, изучаем его — это помогает не просто внедрить на предприятии заказчика решения, отвечающие передовому мировому опыту, но и учесть успешные, уникальные разработки заказчика и дать продолжение их развития с учетом нашей экспертизы.

Хочется рассказать о некоторых недавних наших проектах.

В 2010 наша компания завершила проект внедрения системы управления складским комплексом Infor SCM WM 9.1.5 для Группы компаний «S3». Компания S3 является одним из крупнейших дистрибьюторов на рынке товаров для фотоматериалов и фотолабораторий, электротехники бытового назначения и т.д.

В начале нашего сотрудничества специалистами «МСК Консалтинг Групп» был успешно реализован проект по автоматизации управления складом с использованием системы InforExceedWMS 3.9. Компания S3 успешно развивается, направления бизнеса расширяются, складские площади были увеличены до 25 тыс. м<sup>2</sup>, а ассортимент доведен до 10 тыс. активных наименований. Для возможности обеспечения новых направлений и новых бизнес-процессов компании руководством S3 было принято решение о переходе на новую версию системы Infor SCM WM 9X. Перед внедрением системы Infor SCM WM 9X специалисты компании «МСК Консалтинг Групп» провели логистический аудит и рассчитали все необходимые параметры и ресурсы склада. Переход на новую версию был произведен в кратчайшие сроки. Компания S3 получила инструмент, способный работать с новейшими версиями СУБД и ОС и поддерживающий новые эффективные складские и обладающий широким набором интеграционных и функциональных возможностей технологии. Отдельно хочется отметить одну особенность данного проекта — голосовое управление складскими операциями. Сейчас голосовое управление используется при комплектации заказов, что существенно снизило время отбора заказов. Помимо этого новая версия системы Infor стала мультиплатформенной, и теперь заказчики могут сами выбирать, на какой платформе Windows/Linux/Aix и др. им выгоднее и комфортнее работать. Кроме того, упростился процесс технического обслуживания рабочих станций, т.е. теперь не нужно обновлять клиентские версии на компьютерах операторов, этот процесс происходит удаленно на сервере. Существенным преимуществом является возможность заказчика самостоятельно разрабатывать дополнительные модули к данной системе и использовать их совместно с основным ядром.

Другим показательным примером эффективности использования WMS-системы служит проект, который мы успешно завершили в компании Pernod Ricard (Санкт-Петербург). Эта компания — один из мировых лидеров по производству и продаже алкогольной продукции. На складе Pernod Ricard применяются широкопроходные стеллажи и штабельное напольное хранение, а для хранения и от-

бора дорогой продукции используется выделенная зона мезонина. Вместе с внедрением системы была разработана система адресного хранения товара, организована оборачиваемость согласно принципу FEFO, оптимизировано использование складского пространства, облегчена работа по подготовке товаросопроводительных документов, ускорен процесс приемки товара.



Александр Мельников, директор по консалтингу, выставка «Логистика и Склад»

бора дорогой продукции используется выделенная зона мезонина. Вместе с внедрением системы была разработана система адресного хранения товара, организована оборачиваемость согласно принципу FEFO, оптимизировано использование складского пространства, облегчена работа по подготовке товаросопроводительных документов, ускорен процесс приемки товара.

В начале 2012 компания Pernod Ricard Украина поставила перед нами задачу — компания хотела понять, каким образом развивать складскую сеть: делать ставку на собственные складские площади или отдать операционную деятельность на аутсорсинг. Наши специалисты проанализировали текущие данные и составили прогноз грузопотока. Также была построена модель, которая показала основные направления развития логистики компании, и проведено экономическое обоснование этой модели. Сейчас идет второй этап проекта — автоматизация этого склада. Запуск склада в промышленную эксплуатацию под управлением InforWMS запланирован на второй квартал 2012.

## Какого уровня компания может позволить себе автоматизацию склада?

Рынок автоматизации складской логистики начал активно развиваться с начала 2000 х годов. Изначально подобные проекты были доступны только крупным заказчикам. Постепенно стоимость внедрения систем сокращалась, соответственно, снижалась и стоимость проектов. На сегодняшний день автоматизацию складской логистики уже могут позволить себе заказчики, у которых площадь складских помещений может составлять менее 2 тыс. м<sup>2</sup>, а количество артикулов — начиная с 200–300. И, конечно, внедрять подобные системы можно не только на современных складах класса А, где

используется высотное стеллажное хранение, но и даже на складах с напольным хранением и любых других, где возможна реализация адресного хранения.

## Использует ли в проектах «МСК Консалтинг Групп» собственные разработки?

Мы разработали систему голосового управления складскими процессами «MSK Voice» — это принципиально новое решение на рынке складской логистики стран СНГ.

К особенностям системы можно отнести: полную совместимость с любой WMS, использующей радиотерминальную технологию, адаптацию под любые складские процессы; возможность установки без единого изменения серверной части, полный запрет нецелевого использования терминалов персоналом, а также возможность использования без замены оборудования.

По сравнению с традиционной технологией радиотерминалов голосовая технология позволяет значительно ускорить большинство процессов и минимизировать ошибки. Кроме того, у персонала появляется возможность не отвлекаться на терминал, а также постоянно держать обе руки свободными, что важно как для водителей техники, так и для работников, производящих отбор или размещение товара.

Компании, использующие «MSK Voice», добились значительного прироста производительности работы (не менее 25%), а на операциях мелкочетного отбора улучшение производительности может составлять до 45%.

Огромным достоинством «MSK Voice» является простота и доступность использования, что позволяет даже необученному персоналу быстро включиться в работу.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



**НЛС**

**НЛС** НОВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

**Компания «Новые Логистические Системы» («НЛС») основана в 2005 группой специалистов, имеющих опыт работы в области транспортной и складской логистики. Компания практически сразу заявила о себе во всех сегментах грузоперевозок и складской обработке. Сегодня «НЛС» — это группа компаний, предлагающая полный комплекс услуг: доставку сборных грузов всеми видами транспорта по территории РФ, доставку грузов автотранспортом, складское обслуживание, дополнительные услуги (охрана, страхование грузов, такежные работы, упаковка, переупаковка и т.д.). В 2007 компания открыла курьерскую службу и стала осуществлять услуги экспресс-доставки корреспонденции и грузов «от двери до двери», а также услуги по организации адресной почтовой рассылки по всей территории России.**

Компания «Новые Логистические Системы» специализируется на доставке опасных грузов, рекламной, фармацевтической и FMCG продукции и имеет свои представительства в 84 регионах РФ. Складские помещения расположены в Москве (площадь больше 3 тыс. м<sup>2</sup>), а также — в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Самаре, Челябинске, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и Ставрополе (общая площадь более 6 тыс. м<sup>2</sup>). О деятельности компании рассказывают генеральный директор Елена Владимировна Савватеева и коммерческий директор Павел Петрович Луценков.

**В чем преимущество работы вашей компании перед аналогичными фирмами, которых достаточно много на рынке?**



**Учредитель и коммерческий директор — Павел Петрович Луценков.** Родился 6.10.1967. Окончил Московский педагогический государственный университет по специальности филолог. После окончания вуза работал менеджером в компании Philips. Затем перешел в компанию JD Warehousing & Distribution (впоследствии TABLOGIX). В 2005 основал и возглавил компанию «НЛС».

Во-первых, мы предоставляем полный комплекс услуг, таким образом все задачи клиент может решить в рамках одной компании.

Во-вторых, «НЛС» делает ставку на клиентоориентированный подход. В своей работе компания идет от нужд клиента, т.е. мы стремимся создать ту или иную услугу или сервис, которые позволят удовлетворить запросы заказчика.

В-третьих, если мы говорим о складской и транспортной логистике, то здесь немаловажным моментом является вопрос о переходе ответственности в случае наступления страхового случая. У нас ответственность остается в рамках одной компании. Очень часто заказчики, которые используют разных провайдеров по складу и транспорту, сталкиваются с подобными проблемами. Транспортная компания ссы-

лается на то, что в каком формате она сделала заказ у провайдера складских услуг, в таком формате и привезла. А складской провайдер заверяет, что в каком формате подписал документы у транспортной компании, в таком формате и отдал заказ, поэтому не несет ответственности за доставку. В итоге клиент не получает никакого ответа. У нас все спорные вопросы решаются быстро и эффективно.

В-четвертых, в рамках компании «НЛС» работает система KPI. Это система оценки, которая помогает нам определять достижения стратегических и операционных целей. Использование ключевых показателей эффективности дает компании возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии. Система KPI позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени. Благодаря применению данной системы в складском направлении мы существенно снизили количество ошибок при подборе заказа и при ведении документооборота. А в транспортном — осуществляем доставку точно в срок и с высоким качеством.

**Компания «Новые Логистические Системы» специализируется на доставке таких редких видов грузов, как фармацевтическая продукция и опасные грузы. Расскажите об этом подробнее.**

Наша компания осуществляет доставку опасных грузов всеми видами транспорта для фирм — производителей средств защиты растений, фармацевтических компаний и т.д. Перевозка опасных грузов сопряжена с определенными требованиями к транспортному средству и водителю. Для транспортировки грузов определенных классов опасности и с определенными ограничениями можно использовать обычное транспортное средство, в остальных случаях необходим специально оснащенный автомобиль согласно действующим законодательным требованиям. Водитель должен пройти соответствующие курсы и получить до-

пуск на перевозку опасных грузов. Наша компания подбирает оптимальный вид транспорта согласно характеристикам груза заказчика, предоставляет специализированный транспорт для перевозки опасных грузов. Также можем предоставить услуги по перевозке опасных грузов авиатранспортом с оформлением декларации опасного груза.

Что касается доставки фармацевтической продукции, то перевозку осуществляем автомобилями-рефрижераторами, оснащенными самописцами и логгерами.

**Расскажите о наиболее сложных и интересных проектах компании «НЛС».**

Компания «Новые Логистические Системы» занимается складским хранением опасных грузов 3, 6 и 9 классов опасности. Склады по хранению опасных грузов расположены в Новосибирске, Самаре, Челябинске, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и Ставрополе. В 2012 компания планирует открыть еще один подобный склад в Волго-Вятском районе Российской Федерации.

Этот проект начался в «НЛС» с доставки опасных грузов для компаний — производителей средств защиты растений: Basf, Bayer, Dupont, Syngenta, Cheminova, Agro-Chemie и др. В дальнейшем для развития дистрибуции данной группы товаров было принято решение об открытии складских дистрибуционных центров, обеспечивающих региональные потребности клиентов. Хранение опасных грузов предъявляет большие требования к складским помещениям, обучению персонала, разработке и наличию целого ряда инструкций, специальной документации и т.д. Поэтому на логистическом рынке есть ограниченное количество компаний, которые специализируются на этом виде деятельности.

При поиске складских помещений, отвечающих всем требованиям СанПиН, возникло немало сложностей. Например, в радиусе 300 м от данных складских помещений, где будут храниться опасные грузы, не должно быть никаких производственных, жилых, офисных и торговых помещений, а также осуществляться хранение пищевой продукции, средств гигиены и т.д., а в радиусе двух км не должно быть проточных водоемов. Также нам приходилось оснащать данные склады необходимым оборудованием согласно требованиям СанПиН и международным требованиям наших клиентов. Мы ежегодно проходим аудит выездных комиссий европейских производителей.

Другая специфическая сложность связана с тем, что хранение химических средств защиты растений — сезонный бизнес. Это еще одна из причин, почему многие логистические провайдеры неохотно этим занимаются. В первом полугодии мы работаем достаточно активно:



**Генеральный директор — Елена Владимировна Савватеева.** Родилась 17.04.1979. Окончила Московский институт экономики, менеджмента и права. После окончания вуза в течение пяти лет работала в фармацевтических дистрибуторских компаниях. В 2003 пришла в компанию TABLOGIX на должность координатора по транспорту. Затем — в компанию «НЛС» на должность менеджера по транспорту, в 2007 возглавила ООО «НЛС Экспедитор», входящее в группу компаний «НЛС».

отгрузка происходит на складах почти круглосуточно, особенно в апреле, мае, когда идет посевная кампания. Осенью склады «затишают», оборот по складам падает почти в 10 раз, и нам приходится работать над сокращением затрат. Мы также ограничены в выборе других видов продукции, которые можно хранить на данных складах, за исключением некоторых строительных материалов, автомобильной и бытовой химии, которые могут совпадать с классами опасности хранимой агрохимической продукции.

Среди других наших заказчиков услуг складского хранения — рекламные агентства и маркетинговые отделы компаний, они занимают более 60% наших клиентов. За время работы «НЛС» мы, пожалуй, сталкивались со всеми видами рекламной продукции: печатная полиграфия, материалы для проведения акций, разнообразные «сэмплы», сувениры и подарки, рекламные растяжки и «лайтбоксы», мобильные стенды, витрины и уличные папильоны и т.д. Мы предлагаем комплекс услуг по складской обработке, переработке, созданию промопаборов и метронуитов как посредством ручной сборки, так и с использованием термоусадочного или запаячного оборудования с последующей доставкой рекламной продукции в регионы РФ под конкретные сроки проведения промоакций.

Для данной группы клиентов наша компания в большей части работает в формате общих задач, а не в формате

стандартных заявок на склад или транспорт, осуществляя взаимодействие в рамках аутсорсинга и интегрированного подхода к клиентам. Мы самостоятельно выстраиваем логистическую цепь с момента получения рекламных материалов с производства до момента доставки продукции заказчику. Получая информацию от производителей о готовности тиража, мы организуем доставку материалов на наш склад, комплектуем по заказам и далее развозим по точкам. По сути, служба логистики клиента на данном этапе отсутствует. Заказчик предоставляет нам информацию, когда материалы будут произведены и когда начинается акция в регионах, все остальное мы берем на себя.

**Какие перспективы развития вы определяете для своей компании?**

Когда компания «НЛС» только начала свою деятельность, мы сознательно отказались от международных перевозок и сделали ставку на внутрироссийскую логистику. Сегодня нам достаточно много поступает запросов от потенциальных и текущих клиентов на международную логистику. Поэтому планируем в 2013 предлагать услуги по международным перевозкам, а также развивать текущие направления по открытию региональных складов, доставке и хранению опасных грузов.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# ОЛМИ ЛОДЖИСТИКС

**Большинство компаний считают, что работа логиста или логистического оператора заключается в том, чтобы дешевле и быстрее привезти груз, а все остальное не имеет большого значения. О том, так ли это, и какие другие важные функции должен выполнять логистический провайдер, рассказывает Наталья Борисовна Костер — менеджер по логистике и ВЭД компании «ОЛМИ Лоджистикс».**



Транспортно-экспедиторская компания «ОЛМИ Лоджистикс» занимается международными и внутрироссийскими транспортными перевозками морским, авиа- и авто- транспортом. Компания специализируется на перевозке габаритных грузов, крупногабаритного тяжеловесного оборудования, грузов, требующих соблюдения особого температурного режима и т. д.

**Наталья Борисовна, на рынке транспортно-экспедиторских услуг работают тысячи компаний. В чем отличие вашей?**

«ОЛМИ Лоджистикс» — клиентоориентированная компания. Мы смотрим, какие задачи стоят перед клиентом и в зависимости от этого предоставляем ему необходимый комплекс услуг. Чаще всего мы оказываем услуги по организации и управлению ВЭД, помощь в таможенном оформлении, страхование грузов, консалтинговые услуги. Но если для решения задачи заказчика потребуется, например, охрана, складские услуги и т. д., то мы предоставим и их. Мы идем от потребностей клиента. Большинство наших сотрудников имеет большой опыт работы в сфере логистики именно со стороны заказчика, а не со стороны транспортной компании,

поэтому мы прекрасно знаем и понимаем все трудности клиента.

«ОЛМИ Лоджистикс» — надежная компания. Часто бывает, что заказчик, обращаясь в транспортную фирму, даже в ту, с которой не первый раз работает, сталкивается с тем, что ему с легкостью говорят: «Сейчас машин нет». Наша компания достаточно надежна в этом плане. У нас практически нет таких ситуаций. Мы всегда стараемся найти то, что требу-

*«ОЛМИ Лоджистикс» стала одной из первых немногих компаний, которая стала подписываться в своих документах как грузоотправитель».*

ется, благодаря широкой сети партнеров и агентов либо предложить альтернативный вариант. Но самое основное, мы надежны с точки зрения документооборота. Мы тщательно следим не только за своим документооборотом, но и за комплектом документов для клиента, который подтверждает затраты заказчика, так как понимаем, что выгрузкой груза логистический процесс не заканчивается.

**Компания «ОЛМИ Лоджистикс» позиционирует себя как логистический провайдер. Чем логистический провайдер отличается от обычного перевозчика?**

В нашей стране понятие «логистический провайдер» появилось относительно недавно, поэтому большинство грузополучателей и грузовладельцев не вполне понимают, что это такое. В их представлении логистика — это вовремя забрать

груз у производителя, довести его до таможни, провести процесс таможенного оформления и передать груз получателю. Мы объясняем, что это единый процесс, который желательно не делить, а рассматривать в комплексе. Причем мы можем взять на себя все документальные и организационные формальности, и клиенту не придется заключать десятки договоров с разными поставщиками услуг. На деле это выглядит так — наши специалисты готовят перевозку таким образом, чтобы груз в сохранности и в нужные сроки был доставлен получателю, в частности тщательно работаем с брокером, учитывая нюансы на каждом таможенном посту, работаем со страховой компанией. Наша компания — не просто перевозчик, который перевозит грузы из пункта А в пункт Б, для нас каждая перевозка — отдельный проект, к которому мы тщательно готовимся.



Мы можем предложить клиенту такую услугу, как аутсорсинг логистических услуг. Держать в штате квалифицированного логиста, да еще и со знанием иностранного языка, очень дорого, особенно, если заказчику эти услуги нужны не регулярно. У нас все сотрудники владеют одним или двумя иностранными языками, поэтому нам не составляет труда связаться с любым зарубежным производителем и решить все вопросы. Эта услуга экономит много времени, сил и затрат небольшим компаниям, у которых функ-



ции логиста выполняет, как правило, сам директор или секретарь и т. д. Несмотря на то, что эти сотрудники занимались перевозками несколько лет, логистикой их работу назвать очень сложно. Мы выстраиваем их логистическую цепочку практически с нуля, оптимизируем документооборот.

**Правильное оформление документов — важная часть логистического процесса. Вы занимаетесь этим самостоятельно или привлекаете партнеров?**

Мы занимаемся этим самостоятельно. Специалисты нашей компании имеют большой опыт работы с транспортными документами. Но, несмотря на это, мы по-

стоянно следим за всеми изменениями в законодательстве, занимаемся самообразованием, консультируемся со специалистами. Настольная книга наших сотрудников — это папка с правовыми документами в сфере транспорта и таможни. Поэтому, когда летом 2011 появились новые Правила перевозки грузов, многие компании обращались к нам за консультациями по оформлению нового комплекта документов. «ОЛМИ Лоджистикс» стала одной из первых немногих компаний, которая стала подписываться в своих документах как грузоотправитель. Прежде чем принять такое решение, мы серьезно проработали этот вопрос: консультировались со страховыми компаниями, юристами. В результате доказали всем (и клиентам и партнерам), что это правильное решение.

**«ОЛМИ Лоджистикс» занимается перевозкой только застрахованных грузов. Почему придерживаетесь такой принципиальной позиции?**

Грузоперевозки, как по России, так и по Европе, сфера деятельности, которая связана с рисками, несмотря на все меры предосторожности. Опытные грузовладельцы не надеются на авось и всегда страхуют свои грузы, так как при осуществлении любой транспортировки груза возможен риск его потери в результате самых разнообразных причин, а порой убытки гораздо выше, чем сумма счета за страховку.

Зачастую клиенты убеждены, что всю ответственность за перевозку груза несет транспортно-экспедиторская компания, но это не совсем так. Застрахованная ответственность экспедитора или перевозчика и застрахованный груз — это разные вещи, о чем многие грузовладельцы и не догадываются и ежечасно рискуют своим имуществом.

*Мы тщательно следим не только за своим документооборотом, но и за комплектом документов для клиента, который подтверждает затраты заказчика, так как понимаем, что выгрузкой груза логистический процесс не заканчивается».*



**Менеджер по логистике и ВЭД — Наталья Борисовна Костер. Окончила МГТУ «Станкин». Работает в сфере логистики с 1992, включая опыт работы в западных компаниях.**

**Какие перспективы развития вы определяете для Вашей компании?**

Мы планируем более активно выходить на региональный рынок. Очень многие региональные заказчики обращаются за услугами к крупным транспортным компаниям, которые на слуху, которые проводят агрессивную маркетинговую политику. Но крупным компаниям не интересен клиент, у которого всего 10–15 перевозок в год, им нужны большие объемы, стандартные перевозки и желательнее не в регионы, а до Санкт-Петербурга и Москвы. А у многих небольших заказчиков каждый груз уникальный: один раз с одного завода, второй раз — с другого, третий — с третьего. В результате, обращаясь в крупную транспортную компанию, он не получает должного внимания.

«ОЛМИ Лоджистикс» уделяет полноценное внимание небольшим компаниям-импортерам, включая их региональную сеть. Например: доставка импортного груза на консолидационный склад, организация таможенного оформления и возможная последующая доставка грузов по России до конечного клиента.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова





# РБ ЛОДЖИСТИКС



**Такое уникальное явление, как конкуренция, заставляет компании привлекать дополнительные инвестиции, необходимые для развития бизнеса. Но есть и другой путь: снизить собственные издержки производства и обеспечить наилучшие условия поступления товара от производителя к потребителю. И в действительности сегодня конкурируют не фирмы, а их логистические цепочки. Из опыта применения логистического подхода в успешных компаниях известно, что сокращение на 1% логистических издержек эквивалентно почти 10%-ному увеличению объема продаж компании.**

## Какую долю рынка логистических провайдеров занимает компания «РБ лоджистикс»?

Как известно, основная сфера деятельности логистов лежит в обеспечении рационального продвижения основной продукции компаний от производителя до конечного потребителя. ООО «РБ лоджистикс» образовалась в 2005 г., и в настоящее время мы входим в первую двадцатку лучших логистических операторов России, оказывая полный комплекс услуг по ответственному хранению и предпродажной подготовке товара, международным и внутрироссийским грузоперевозкам, включая перевозку собственным транспортом, таможенному оформлению грузов и сертификации.

Современный ритм производства и развития отраслей требует нового подхода к работе, когда компании-производителю можно сконцентрироваться на профильной деятельности, при этом компетентный партнер будет выполнять функции логиста, перевозчика, складского ответственного хранения продукта. Эффективность такого сотрудничества сегодня подтверждают наши постоянные клиенты.

## Какие услуги предлагает «РБ лоджистикс»?

Мы предлагаем полную реализацию логистической цепи, решая проблемы клиента в области транспортных перевозок, складского хранения и таможенного оформления комплексным подходом. При этом клиент может выбрать только необходимые ему услуги.

Удобное географическое расположение высокотехнологичных складов ООО «РБ лоджистикс» (5–7 км от МКАД), а также большое количество автомобильных развязок и возможность подъезда с нескольких магистралей позволяет сократить транспортные расходы и обеспечить точность и своевременность доставки грузов, что особенно ценят наши клиенты.

Современные складские услуги — это неограниченные возможности для клиента. Оперативный и надежный сервис позволяет в полной мере решить все проблемы, связанные с процессом организации ответственного хранения на скла-



дах класса А, предпродажной подготовкой товаров (упаковка, переупаковка, формирование метро-юнитов, стикеровка, копакинг, штрихкодирование), транспортной доставкой товаров.

## Михаил Петрович, расскажите подробнее о складской логистике «РБ лоджистикс».

Одним из главных звеньев в процессе дистрибуции являются склады, качество и технология работы которых напрямую влияют на деятельность компаний-производителей. Конечно, некоторые крупные производители имеют собственные склады, но, как правило, не всем удается организовать их грамотное обслуживание, и рано или поздно они сталкиваются с неразрешимыми проблемами. Мы пытаемся объяснить клиентам, что предлагаемые нами профессиональные складские услуги позволяют не только обеспечить оптимальные условия размещения грузов в оборудованных помещениях класса А и В+, но и дают возможность вывести бизнес на новый уровень развития. Учитывая потребности клиентов, мы предлагаем стеллажное, напольное и мелкочастистое хранение товаров, а также хранение в выделенной охраняемой зоне и кросс-докинг. На складах, оборудованных в соответствии с самыми высокими стандартами качества и безопасности с использованием программы WMS,

поддерживается необходимый температурный режим и влажность. Все площади оборудованы современными подъемными устройствами, штабелерами, погрузчиками и другой необходимой техникой.

Для любого производителя очень заманчивым и желанным является представление их продукции в больших сетевых магазинах. Но сегодня у производителя основным препятствием захода в сеть является отсутствие системы WMS — той программы, которая управляет складскими процессами. Применяемый многими ручной вариант учета носит человеческий фактор, что не исключает возможности допуска серьезных (и регулярных!) ошибок, которые не только мешают, а иногда и напрямую препятствуют попаданию производителя в сетевые магазины. Более того, они не имеют возможности произвести надлежащее штрихкодирование продукции, без наличия которого магазины не принимают товар.

Опытные операторы при помощи системы WMS грамотно распределяют время прихода транспорта на склад и последующее отправление грузов потребителю, что важно, ведь клиент платит рублем за простой транспортного средства. Все клиенты хотят одного: операции приемки-выдачи товаров должны производиться быстро и без ошибок. Те провайдеры и логисты, которые могут совместить в выполнении своих обязательств эти по-

казатели (время и качество услуг), являются лучшими на этом рынке.

Тезисно перечислю лишь некоторые преимущества наших предложений: снижение затрат клиента на непрофильный вид бизнеса; получение комплекса услуг (склад + развозка со склада + предпродажная подготовка); оптимизация транспортных потоков; помощь в выработке политики обслуживания клиентов заказчика; рациональное ведение погрузо-разгрузочных работ; обеспечение необходимых условий хранения с учетом специфики груза и его особенностей; быстрое выполнение заказов с большим ассортиментом; снижение рисков порчи или утраты груза; отсутствие необходимости аренды помещения склада полностью (клиент оплачивает только фактически занятую площадь склада); круглосуточная охрана груза. Службы маркетинга и отдела продаж/закупок наших клиентов всегда имеют полную информацию по оборачиваемости каждого наименования продукции и состоянию товарных запасов, получают необходимые консультации при анализе продаж. В результате клиент имеет гарантированную оптимизацию складских запасов, что ведет к повышению оборота и увеличению объема продаж и, как следствие, к финансовой стабильности компании.

## Как строится работа с клиентом?

Многие средние и мелкие компании еще не осознали для себя преимущества 3PL операторов, которые способны решать комплекс задач, связанных с грузоперевозками. При этом часть работы такие провайдеры выполняют самостоятельно, благодаря имеющимся в их распоряжении автопаркам, складским помещениям, информационным ресурсам и т.д. Таким образом, достигается наибольшая эффективность и наименьшая себестоимость проводимых операций.

Для того, чтобы клиент мог убедиться в качестве и профессионализме нашей работы, мы предлагаем ему разместить в нашем офисе своего представителя, который может посмотреть, как работает вся цепочка предоставляемых услуг: от момента прихода, хранения и движения товара на складе до его предпродажной подготовки и последующей отгрузки товара клиенту. Таким образом, мы реализуем принцип прозрачности в отношениях с нашими клиентами, ведь мы несем прямую финансовую ответственность за качество выполняемых работ и даем юридическую гарантию.

Я предлагаю задуматься: почему 80% западных компаний активно пользуются услугой ответственного хранения? Ответу. — Крупные компании видят реальную практическую выгоду от того, что пользуются услугами хороших складов, так как

это приводит к значительным сокращениям логистических издержек. Это очевидное преимущество.

## По каким критериям выбирать логистического оператора?

Этот вопрос волнует всех потенциальных клиентов. Одни отдают предпочтение предложенной низкой цене, другие — местоположению, третьи — ценят опыт работы компании на рынке. На мой взгляд, существенными являются два критерия работы — быстро и без ошибок, которые мы гарантируем своему клиенту, предлагая при этом разумное соотношение «цена-качество».

## Какие группы товаров могут храниться на вашем складе?

Любые, кроме алкогольных напитков, оружия, наркотиков и опасных грузов. В настоящее время у нас хранятся продукты питания, бытовая техника, косметика, товары для ресторанного и гостиничного бизнеса, товары народного потребления, мебель.

## Каковы тенденции развития рынка логистических услуг?

Сегодня российский рынок складских и логистических услуг имеет четкое построение и систему. В России работает много иностранных компаний, которые пришли к нам с готовыми разработанными технологиями, и по ним работает весь мир. Поэтому не стоит изобретать велосипед.

Из последних тенденций развития рынка экспедиторских услуг могу отметить, что в конце этого года не наблюдался ожидаемый всплеск по грузоперевозкам, о чем говорилось на прошедшем в феврале этого года Международном Логистическом Форуме. Эта негативная тенденция для грузоперевозчиков, ведь уже сегодня цены держатся на уровне минимальной рентабельности. Есть нерадостные ожидания от возможного торгового кризиса, который в первую очередь отражается на логистике. Снижение объемов грузоперевозок и, как следствие, потребление продуктов говорит о сокращении товарооборота, который для логиста является основным показателем. Если потребление сокращается, в логистике начинается жесткая конкурентная битва, что в итоге приводит к снижению темпов развития нашей отрасли.

## Что для вас главное в работе компании?

Главный приоритет я ставлю на качестве выполнения работ. Качество в нашем случае — это точность, оперативность и открытость (прозрачность в расчетах, прозрачность в оказании услуг, возможность размещения представителя заказчика на нашей территории).



**Заместитель Генерального директора по коммерческим проектам — Михаил Петрович Васильев.** Родился в Магаданской области. Закаленный дальневосточник. Окончил Военную академию. Более 15 лет работы в сфере логистических услуг: занимал ключевые должности в ОАО «Лебединский», ООО «Дятково-мебель».

## В каком направлении будет развиваться «РБ лоджистикс»?

Уже сегодня мы предоставляем клиенту наиболее полный комплекс услуг, которые может предложить современный 3PL оператор. Мы расширили линейку своих предложений, и сейчас компания активно наращивает пул клиентов в области грузоперевозок международным транспортом, таможенного оформления и сертификации. Мы стараемся идти от потребностей и пожеланий клиента, и в ближайшей перспективе думаем ввести в работу новый складской комплекс на Юго-западе Москвы.

К сожалению, российские компании еще не выросли до осознания, что наличие собственного склада и его обслуживание — не всегда разумно с точки зрения грамотного ведения бизнеса. Мы знаем, как сделать логистику максимально эффективной. В компании «РБ лоджистикс» работают высокопрофессиональные кадры, знания и опыт которых позволяют предложить клиенту готовое решение, а также аудит и консалтинг, что в результате приведет к снижению его затрат и увеличению объема продаж. Клиент должен осознать, что необходимо сконцентрировать все силы на профильном бизнесе, а выполнение сопутствующих услуг можно делегировать профессиональной команде логистов. Каждый должен заниматься своим делом.

Корреспондент: Елена Марголина



# РОСАТРАНС

**Автобусные туристические перевозки являются неотъемлемым звеном транспортной индустрии России. В последнее время наблюдается повышенный спрос на этот вид услуг, который уже 12 лет оказывает ООО «Росатранс».**

Первая машина ООО «Росатранс» вышла в рейс «Москва–Пенза» в марте 2000 г. Вначале мы специализировались на перевозках пассажиров на дальние расстояния, но через некоторое время ощутили, что этот вид пассажиропотока не является высококорентабельным. Все объяснялось просто: цена на дизельное топливо постоянно возрастала; материальное обеспечение на трассе практически отсутствовало, и мелкая неисправность превращалась в испытание, а уж о качестве дорог в начале 2000–х гг. не говорил только ленивый... В результате выполнение взятых перед клиентом обязательств подвергалось риску. Поэтому было принято решение работать в Москве и прилегающих регионах.

Поначалу было нелегко, но постепенно клиентская база расширялась: компании, обратившиеся к нам однажды, смогли по достоинству оценить удобство, качество, сервис и комфорт наших услуг. Круг постоянных клиентов расширился, и в последнее время формат долгосрочного сотрудничества с «Росатранс» стал приоритетом все большего развития.

## С чем связан возрастающий спрос на автобусные перевозки коммерческим транспортом?

Причин несколько. Во-первых, выполняющая директиву правительства, большое количество предприятий выведено (и этот процесс продолжается) за пределы МКАД. Понятно, что развитие градостроения диктует свои правила, и чем дальше будет проложено метро, тем на более отдаленном расстоянии от центра Москвы будут строиться бизнес-центры. Но в этих районах зачастую отсутствуют утвержденные транспортные маршруты, и людям сложно добраться до своей работы. Ре-



шение этой проблемы взяли на себя частные компании-перевозчики, и сегодня мы осуществляем доставку сотрудников различных предприятий от заданной станции метро до конкретного бизнес-центра. Думаю, это направление будет и дальше активно развиваться.

Во-вторых, в последнее время большим спросом на рынке пассажирских перевозок пользуется корпоративное транспортное обслуживание: выезд компаний (100–500 чел.) на отдых, проведение переговоров, конференций, совещаний.

В-третьих, в последние годы очень большое распространение получил внутренний туризм. Экскурсии по городам Золотого Кольца, паломнические поездки, посещение мест боевой славы создали большой спрос на пассажирский транспорт.

## С какими проблемами сталкиваетесь?

Запросы и требования наших клиентов постоянно растут: требуется хорошая современная техника, высокий уровень сервиса. С одной стороны, хорошо, когда спрос опережает предложение, но с другой — этот самый спрос не дает нам, вопреки законам рынка, развиваться и повышать стоимость перевозок. Проблема в том, что постоянно растущие цены на топливо не позволяют работать по жестким прейскурантам. Нам приходится быть очень гибкими. Выход из создавшейся ситуации я вижу только в одном — транспортной отрасли необходима стабилизация цен на ГСМ.

Другая проблема, которая также требует своего разрешения, — отсутствие четко налаженного автосервиса. Я выражаю мнение многих своих коллег: в Москве стоимость транспортных сервисных услуг неоправданно высока.

## Вы осуществляете перевозки силами собственного автопарка?

Да, в нашем парке работают большие комфортабельные автобусы — иномарки Hyundai, Yutong, Higer, оснащенные большими багажными отделениями. Класс этих машин учитывает все потребности взыскательных пассажиров: мягкие сиденья с подлокотниками и ремнями безопасности, наличие кондиционера и ин-



дивидуального освещения над каждым пассажирским местом. В салоне машины работает телевизор, кофеварка, туалет, имеется музыкальное сопровождение.

## То есть все, как в бизнес-классе самолета, должно быть на высшем уровне...

Обязательно. Все должно быть обустроено на самом высоком уровне. Если клиента не удовлетворит уровень сервиса, чистота салона машины, он просто откажется от наших услуг. Цена ошибки может быть слишком высока: рушатся все наработки и долгосрочные договоры. Заработать хорошую репутацию нелегко, складывается она не одним днем и стоит дорого. Высокое качество обслуживания пассажиров — залог будущего нашей компании.

Но есть одно «НО»: сегодня клиенты требуют комфорта, НО не всегда готовы его оплачивать. Поясню: наши услуги они привязывают к стоимости железнодорожного билета, что в корне неверно, ведь при этом заказчик не учитывает, что бронирует персональную машину под свои требования, а не едет в общем вагоне поезда.

## Какова дальность осуществляемых перевозок?

Сейчас, когда в разы улучшились дорожные полотна основных магистралей и придорожный сервис, расстояние перевозок ограничивается исключительно платежеспособностью и требованиями клиентов. В нашей практике были различные пассажирские перевозки во все регионы России, вплоть до Хабаровска. Расстояние в 10 тыс. км — не расстояние!

## Транспорт и мера ответственности за пассажиров — как единый организм. Как проводится контроль пассажирских перевозок?

Мы занимаемся перевозкой пассажиров, и потому наша ответственность как участника дорожного движения возрастает втрое. Контроль, контроль и еще раз контроль. По обязательствам, наряду с техосмотром, машина, выходя из парка, должна быть полностью укомплектована (откатники, аптечки, огнетушители и т.п.). При выезде из парка все

машины проходят обязательную проверку механика на исправность техники и получают разрешение на выезд. Перед рейсом водители проходят обязательный медицинский осмотр в нашем медкабинете. Все пассажиры, перевозимые автобусами ООО «Росатранс», застрахованы от несчастного случая.

На протяжении многих лет мы работаем с профсоюзными комитетами различных организаций, спортивными и частными школами и осуществляем перевозки детей в спортивные лагеря и на турбазы. Перед выездом сотрудники ГИБДД проверяют техническое состояние машины и наличие всех документов у водителя, и только после такого тщательного осмотра он получает персональное разрешение на выезд.

Работая с нашими долгосрочными клиентами — различными муниципалитетами, Управками и Департаментами образования, нам, для перевозки детей, приходится готовить большое количество разрешительных документов и непосредственно в отделении ГИБДД, где мы зарегистрированы, проходить дополнительный техосмотр. Но мы проходим эту процедуру, чтобы полностью обеспечить все необходимые условия для перевозки детей.

Хочу отметить большое заблуждение всех школ, родительских комитетов и учителей, что для перевозки детей нужна специальная лицензия. В течение многих лет мы терпеливо объясняем всем, что лицензия на перевозку выдается для пассажиров, которыми являются и дети, т. е. специального разрешительного документа для перевозки детей не существует, только лишь дополнительный контроль со стороны ГИБДД.

## Как часто обновляете парк машин?

По мере возможности в основном каждые два года мы продаем бывшую в употреблении технику и приобретаем новые современные машины.

## Лизинг используете? Многие жалуются, что с этими компаниями сложно работать!?

Мы не пользуемся лизингом. И я согласна с тем, что предлагаемая ими система работы не приемлема для многих российских компаний. Для нас удобнее схема кредитования. Банки видят, что мы давно работаем на этом рынке, и охотно работают с нами.

## Но за границей лизингом пользуется весь бизнес. Это успешная и отработанная практика...

Судите сами. Если брать обычный кредит и платить фиксированную стоимость, то знаешь, на что идешь и когда сможешь погасить задолженность. Что предлагает

лизинг? Единственный весомый аргумент для работы с лизингом — это льготное налогообложение приобретаемой техники, но для компаний малого и среднего бизнеса, особенно для тех, кто использует упрощенную систему налогообложения, — это совсем не актуально. А наряду с этим приобретаемая техника не является 100%—ной собственностью нашей организации. Во-вторых, лизинговая компания заставляет в обязательном порядке делать КАСКО, на что дополнительно требуется 150–200 тыс. руб. на одну единицу техники. Понятно, что каждая машина неизбежно попадает в мелкие ДТП, и чтобы ее отремонтировать, требуются расходы. Но если собственную машину мы можем отремонтировать своими силами за два-три дня и выпустить на линию, то с лизинговыми машинами и КАСКО это невозможно. Те, кто проходил когда-либо процедуру ремонта по КАСКО знают, что машина встанет на месяц, а лизинговые платежи при этом никто не отменяет.

И, в-третьих, несмотря на предлагаемые схемы, лизинговые платежи не только выше, но и направлены на сам транспорт. Тогда как при кредитовании мы имеем право направить часть кредитованных средств на закупку запчастей.

Сегодня для нас проще и удобнее взять кредит. К тому же всегда есть возможность перекредитоваться или заранее погасить задолженность.

## Отслеживаете местонахождение своих машин?

Да, все машины ООО «Росатранс» оснащены интеллектуальной системой мониторинга транспорта. Мы всегда видим, где находится машина, и можем принять оперативное решение в режиме online.

С 2012 г. Правительство Российской Федерации ввело обязательную установку аппаратуры спутниковой навигации ГЛОНАСС, которая выполняет те же функции, что и другое аналогичное оборудование, которое мы установили еще 4 года назад, и с успехом ее используем. Установка одной единицы нового оборудования стоит порядка 30 тыс. руб., и подобная переустановка на всех единицах транспорта повлечет за собой значительные расходы. Думаю, переход на новые системы должен быть продуманным и более мягким.

## Как решаете проблему кадров?

Не секрет, что развал советской школы подготовки водителей привел к серьезным проблемам транспортной отрасли. Наши возможности ограничиваются не количеством техники, а наличием квалифицированных кадров, которые могут обслуживать подобные пассажирские перевозки. Мы очень внимательно зани-



**Заместитель генерального директора — Горилова Татьяна Васильевна. Родилась в Пензе. В 1999 г. окончила Пензенский Высший Финансовый Экономический институт. В компании «Росатранс» работает с первых дней ее основания. Любит путешествовать. В литературе и музыке предпочитает классику.**

маемся подбором персонала, поскольку для нас немаловажно, какой водитель сидит за рулем, ведь именно на нем лежит ответственность за доставку пассажиров.

Важным фактором безаварийной работы на маршруте является квалификация водителей. У нас очень жесткий критерий подбора кадров. Как правило, мы принимаем на работу людей не моложе 35 лет, с обязательным стажем работы не менее 5–10 лет. Но даже после принятия продолжаем их обучать и воспитывать: у водителя должно быть сформировано ответственное отношение к работе, корректное поведение в дороге, вежливое обслуживание пассажиров. Необходимо знать машину, следить за ее состоянием, чувствовать габариты автобусов, изучить развязки дорог и инфраструктуру города. Некоторое время новички проходят обязательную стажировку на маршруте с опытными водителями.

Для нас наиболее важными в работе остаются два критерия — комфорт и безопасность. Ежегодно на рынке транспортной индустрии появляются новые, более современные, оснащенные и комфортабельные машины, и мы обновляем парк автобусов, стремимся наиболее полно удовлетворить требования наших клиентов. Мы идем в ногу со временем и продолжаем свое успешное развитие.

Корреспондент: Елена Марголина



подайте заявку на участие



[www.mtexpo.ru](http://www.mtexpo.ru)

- роботы
  - лазеры
  - материалы, композиты
  - прецизионные машины
- гидравлика
  - литейные и формовочные машины
  - металлообработка
  - cad/cam (plm)

Организаторы:



При поддержке:



# РусБезопасностьКонсалтинг

## НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ — ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ



**ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг» (ЗАО «РБК»)** было создано в 2006 г. с основной целью — оказание консалтинговых услуг в сфере безопасности предприятиям и организациям на территории РФ.

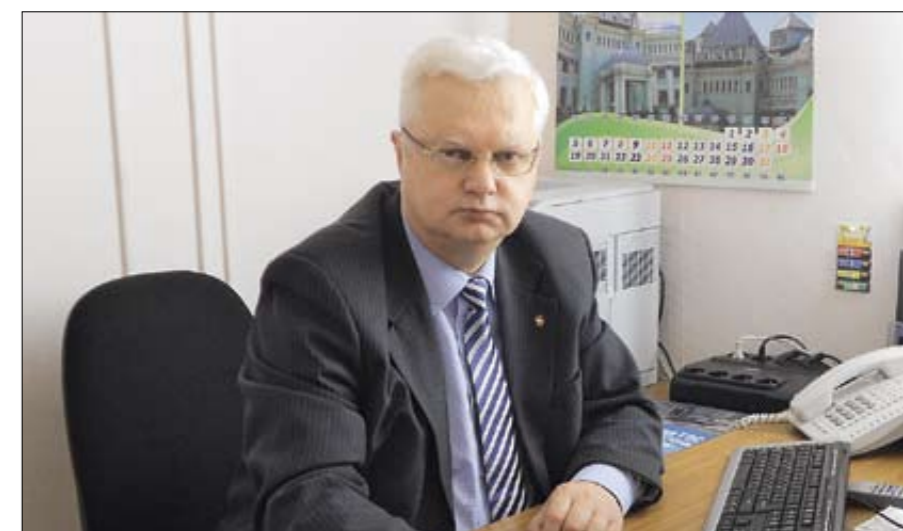
В нашей команде работают бывшие военнослужащие (старший офицерский состав) с большим практическим опытом аналитической, организаторской и управленческой деятельности, поэтому все, что касается вопросов безопасности, для нас очень понятно.

Круг наших клиентов весьма обширен. Мы обслуживаем опасные производственные, потенциально опасные объекты, объекты жизнеобеспечения, объекты с массовым пребыванием людей социального, медицинского, образовательного, торгового и спортивно-зрелищного назначения. Сегодня у нас на первом плане проблемы обеспечения безопасности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств.

В соответствии с Федеральным законом от 9 февраля 2007 г. №16-ФЗ «О транспортной безопасности» целями обеспечения транспортной безопасности являются устойчивое и безопасное функционирование транспортного комплекса страны, защита интересов личности, общества и государства в сфере транспортного комплекса от актов незаконного вмешательства.

ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг» решает ряд важнейших для достижения этих целей задач:

- ✓ участвует в разработке нормативно-правовой базы (требований) по обеспечению транспортной безопасности;
- ✓ определяет характер потенциальных угроз безопасности для различных компонентов транспортного комплекса и возможный вектор их развития;
- ✓ проводит оценку уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств;



**Заместитель директора — Камаев Александр Геннадьевич.** Родился в 1955 г. в г. Бобруйске Могилевской области. В 1988 окончил общевойсковой факультет Военно-политической академии им. В. И. Ленина. В течение 33 лет служил в Вооруженных Силах. С октября 2006 работает в ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг».

✓ разрабатывает и реализует планы и меры по обеспечению транспортной безопасности.

В настоящее время мы ведем ряд проектов с Московской региональной дирекцией железнодорожных вокзалов и ГУП «Московский метрополитен».

Надо сказать, что мы являемся своего рода первопроходцами. Так, на примере Ярославского железнодорожного вокзала г. Москвы специалистами нашей компании была выполнена опытная оценка уязвимости объекта железнодорожного транспорта, которая прошла порядка 20 экспертиз различных заинтересованных организаций и получила высокую оценку ОАО «РЖД» с точки зрения профессионализма и культуры исполнения. После утверждения образцового документа мы провели аналогичную работу на всех остальных столичных вокзалах (кроме Ленинградского), а также на вокзальных комплексах Брянска, Калуги, Курска, Рязани, Смоленска и Тулы. В настоящее время ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг» активно включилось в новый серьезный и масштабный проект — разработку оценки уязвимости объектов ГУП «Московский метрополитен».

В работе по обеспечению транспортной безопасности наиболее ответственным является этап планирования практических мероприятий. На сегодняшний день

с учетом ряда наших предложений утверждена форма разработки соответствующего документа. ЗАО «РБК», снова на примере Ярославского железнодорожного вокзала, завершает разработку и проведение через процедуры экспертизы пилотного варианта плана обеспечения транспортной безопасности объекта транспортной инфраструктуры. Усилия приложены немалые, и можно с уверенностью сказать, что специалисты ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг» получили хорошие навыки работы на данном важном направлении.

Опыт нашей компании подсказывает, что в идеале оценку уязвимости каждого объекта транспортного комплекса и планирование мер по обеспечению его безопасности должна осуществлять одна и та же организация. ЗАО «РусБезопасностьКонсалтинг» к такой комплексной работе готово. Для этого мы расширяем наш производственный коллектив и его возможности. При этом мы осознаем, что, имея первостепенную государственную значимость, решение задачи обеспечения транспортной безопасности требует исключительно высокой ответственности исполнителей. И мы такой ответственности не боимся, поскольку наши решения основываются на четких и выверенных оценках. Мы не просто проводим расчеты, а разрабатываем рекомендации, реально обеспечивающие безопасное функционирование объектов транспортной инфраструктуры.



# ГК «РУСИНТЕХ»

В группу компаний «Русинтех» входят ЗАО «Русинтехсервис», ООО «ЕвроАзия Транс» и ООО «Русинтехдизель». «Русинтехсервис» занимается поставками импортной грузовой автомобильной техники, автобусов и запасных частей. «ЕвроАзия Транс» является официальным дистрибьютором завода «KING LONG» (Китай). «Русинтехдизель» предоставляет полный спектр сервисных услуг по обслуживанию грузовой автомобильной техники и автобусов. Первая компания холдинга — «Русинтехсервис» — образована в 1997, но ее история началась еще в 1992, когда Михаил Георгиевич Гориславский основал фирму «Русинтех», которая стала заниматься комплексными поставками запасных частей, узлов и агрегатов ведущих мировых производителей для грузовых автомобилей и автобусов на российский рынок.



**Генеральный директор — Михаил Георгиевич Гориславский.** Родился в 1962 в Грозном. Окончил Московский государственный технический университет «МАМИ» по специальности «автомобили и тракторы». После окончания вуза работал начальником планово-диспетчерского бюро на Мытищинском машиностроительном заводе. Затем — в «Мострансавто», сначала в автоколонне, потом — в отделе снабжения. В 1992 основал компанию «Русинтех», в 1997 — «Русинтехсервис».

**Михаил Георгиевич, сегодня поставка запасных частей — одно из приоритетных направлений деятельности в ГК «Русинтех». Расскажите об этом подробнее.**

За 20 лет работы на отечественном рынке запасных частей компания «Русинтехсервис» стала одним из лидеров. Мы сотрудничаем с более чем 70 крупнейшими поставщиками из Европы, такими как: BF, COJALI, Euroicambi, E. Sassone, IDACO, FAD, FRAD, JURATEK, LUK-INA-FAG, MAHLE, MIBA, MVI, SABO, SANZ, TAS, Trucktec, Truck Technic и др. А активный ассортимент насчитывает более 30 тыс. по-

зиций к автобусам и грузовикам Mercedes-Benz, MAN, Ikarus, Scania, Volvo, Neoplan, Setra в нашем каталоге. Несмотря на большой ассортимент, мы постоянно ищем новые бренды. Например, сейчас новое, перспективное направление «Русинтехсервис» — поставка запчастей для китайских грузовиков и автобусов SHAANXI, Yutong, Golden Dragon, King Long.

**На рынке запасных частей работают сотни компаний, в чем отличие вашей?**

Большинство фирм работают «внутри» России, мы же поставляем запасные части напрямую от европейских производителей, что сказывается на цене и качестве продукции. Работать по такой схеме непросто: необходимо постоянно заказывать определенные объемы, вовремя производить оплату и т. д.

Мы применяем современные интернет-технологии, постоянно обновляющиеся электронные каталоги автомобильной техники и сервисные программы, это позволяет нам наиболее полно удовлетворять запросы клиентов, быстро и точно обрабатывать заказы, а компьютеризированные склады ускоряют процесс поиска запчастей и комплектацию заказов. Постоянный мониторинг парка импортной грузовой техники и автобусов в регионах дает нам возможность пополнять склад только актуализированным ассортиментом, а широкий выбор как оригинальных, так и не оригина-



льных запчастей разных производителей позволяет клиентам выбирать запчасти различных ценовых категорий, ускоряет процесс их получения, что сокращает сроки дорогостоящей техники во время ремонта и технического обслуживания.

**Расскажите, какую грузовую автомобильную технику и автобусы поставляет ГК «Русинтех».**

С 2007 фирма «ЕвроАзия Транс» стала официальным дистрибьютором завода KING LONG (Китай) по поставке туристических и междугородних автобусов длиной 9 и 13 м. Мы долго и тщательно выбирали партнера, в результате было принято решение остановиться на компании KING LONG. Она основана в 1988 и специализируется на производстве и продаже автобусов длиной от 6 до 18 м. KING LONG является одним из крупнейших производителей и поставщиков автобусов в Китае. Автобусы завода успешно прошли тесты VCA (Великобритания), что подтвердило их соответствие высоким европейским стандартам безопасности. Автобусы KING LONG рекомендованы к эксплуатации по всей территории Европейского Союза.

«ЕвроАзия Транс» предлагает междугородние автобусы серии XMQ6129Y, XMQ6130Y, XMQ6127C, XMQ6900.

Междугородний автобус XMQ6129Y оборудован посадочными местами для 45 пассажиров. На него устанавливаются



двигатели CUMMINS таких производителей, как Yuchai, Weichai, XiAn Cummins, Hino, Weichai и т. д. Автобус может быть оборудован двигателем объемом 10,52 л. Благодаря использованию системы ZF рулевое управление облегчено. Автобус имеет интегральный тип багажника K-1 (ящик с крышкой), 160G жесткий диск, ЖК-монитор заднего хода, так же он может быть оборудован туалетом. Автобус XMQ6129Y имеет роскошный и гармоничный дизайн, что выгодно отличает его от конкурентов. Он удостоен многих наград и почетных званий. Например, в 2007 был назван автобусом года BAAV.

Междугородний автобус XMQ6130Y располагает 59 пассажирскими местами. Благодаря двигателю CUMMINS норма токсичности находится в соответствии с Евро-4, поэтому этот автобус является экологически чистым видом транспорта. Использование ZF механической 6-ступенчатой коробки передач с гидравлическим тормозом-замедлителем позволяет добиться оптимального режима движения, который делает этот автобус подходящим для различных дорог. Автобус XMQ6130Y оснащен системой ABS WABCO, которая может эффективно контролировать направление движения машины и обеспечивать торможение, что позволяет более безопасно и надежно эксплуатировать автобус.

Автобус (с туалетом) оснащен двигателем CUMMINS, независимой передней подвеской, дисковыми тормозами, спальным местом водителя, кондиционером, кулером, двумя мониторами с DVD-чейнджером, камерами задней двери и заднего хода. Высокий уровень комфорта: удобные сиденья, система обеспечения индивидуального освещения и вентиляции каждого пассажирского места, мощная система кондиционирования салона, большой объем багажного отделения, современный дизайн делают эту машину очень привлекательной для коммерческих перевозок.

Автобус XMQ6900 на 30–35+1 мест также оборудован двигателем CUMMINS, дисковыми тормозами, кондиционером,

кулером, монитором с DVD-чейнджером, камерами задней двери и заднего хода.

Надежные, мощные и экономичные двигатели, эффективная тормозная система, высокое качество сборки и малое количество отказов во время эксплуатации, приемлемые цены делают автобусы KING LONG конкурентными и вызывают большой интерес у автоперевозчиков.

**С какими другими брендами работает ваша компания?**

С 2011 «Русинтехсервис» является официальным дилером компании Avia Ashok (Чехия). Эту марку я знаю давно, еще когда работал в отделе снабжения компании «Мострансавто». Мы эксплуатировали технику Avia Ashok и были очень довольны результатами. По применяемости и сервисному обслуживанию эта марка должна иметь в России большие перспективы.

Чешская компания Avia была основана в 1919 как производитель самолетов и силовых агрегатов. Сегодня Avia полностью принадлежит и является частью индийского холдинга Ashok Leyland Ltd, производственного гиганта, выпускающего более 80 тыс. единиц грузовой техники в год.

Avia Ashok выпускает легкие и средние грузовые автомобили. Широкий диапазон полной массы транспортных средств, номинальных мощностей двигателей, богатая гамма опций кабины и колесной базы обеспечивают идеальные решения для транспортировки материалов любого типа в сегменте грузовиков средней тоннажности. Грузовики Avia характеризуются хорошей грузоподъемностью, невысокими эксплуатационными расходами и надежностью. Одним из несомненных преимуществ коммерческих автомобилей Avia является то, что на них можно установить более 40 типов надстроек.

Также «Русинтехсервис» предлагает китайские самосвалы Shaanxi. Сегодня самосвалы Shaanxi собирают по лицензиям и с помощью технологий ведущих европейских компаний, но при этом они обладают значительно меньшей стоимо-

стью при европейском качестве. Модели самосвалов Shaanxi удобны и легки в управлении, полностью адаптированы к работе в различных регионах России. Стандартная комплектация самосвалов Shaanxi обеспечивает высокую безопасность, экономичность и комфортность эксплуатации техники в условиях российских дорог. Производители китайских самосвалов создали эргономичную обстановку для удобной работы водителя: современная система вентиляции кабины, климат-контроль, магнитола, спальное место, подогрев кабины, зеркал, кузова и пр. Все это делает китайские самосвалы Shaanxi привлекательным предложением по соотношению цена/качество.

Кроме этого, в ассортименте компании «Русинтехсервис» присутствует техника Hyundai (Корея). Мы представляем автомобили малой, средней и тяжелой грузоподъемности, автобусы городского, междугороднего и туристического класса, тягачи седельные, а также технику специального назначения.



**Расскажите о других направлениях деятельности ГК «Русинтех»?**

В группу компаний «Русинтех» входит фирма «Русинтехдизель», которая предоставляет полный спектр сервисных услуг по обслуживанию грузовой автомобильной техники и автобусов. В Люберцах (Московская область) располагается наш сервис-центр, где мы производим обслуживание и все виды работ по ремонту грузовых автомобилей, прицепов и автобусов из Европы и Китая. Это ремонт дизельной топливной аппаратуры, двигателя, КПП и агрегатов, ходовой части, кузовной ремонт, компьютерная диагностика, покраска.

**Что в планах?**

Планируем развивать сеть сервисных центров и дилерскую сеть. У нас уже есть дилеры в Тюмени, Пятигорске и Чите. Заинтересованы в дилерах в Северо-Западном федеральном округе и на Урале. Также надеемся в середине 2012 предложить на рынок еще несколько брендов, преимущественно европейских, по коммерческой технике.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



# СЕРВИСНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



**Россия традиционно относится к числу развитых нефтедобывающих стран. Для динамичного развития отрасли необходимо слаженное взаимодействие добывающих и сервисных компаний, от опыта и профессионализма которых зависит конечный результат — эффективность и высокая производительность российской нефтянки.**



**Альберт Ильдусович, представьте вашу компанию.**

В 2006 г. на российском рынке начала свою деятельность «Сервисная Логистическая Компания». Основное направление деятельности компании — это услуги в сфере транспортного и материально-технического обеспечения нефтяных и нефтесервисных компаний. Свою задачу мы видим в том, чтобы освободить заказчиков от непрофильной деятельности и тем самым дать им возможность сфокусировать время и ресурсы для достижения максимально возможного экономического эффекта в профильном бизнесе.

«Сервисная Логистическая Компания» быстро прошла путь становления, заработала хорошую репутацию и сегодня является крупным логистическим оператором, работает с компаниями нефтяной отрасли в РФ и в ближнем зарубежье. Наша деятельность охватывает все направления: это и услуги технологического транспорта, тракторной и вездеходной техники; услуги по перевозке грузов и бригадных хозяйств; вышкомнатные работы (демонтаж-

мобилизация-монтаж); пассажирские перевозки; комплексное обеспечение заказчиков материально-техническими ресурсами; услуги складского хранения.

В структуре «СЛК» трудится 1,5 тыс. человек, транспортный парк насчитывает более 1000 единиц. Сегодня мы работаем в нефтяных регионах Ямало-Ненецкого, Ханты-Мансийского и Ненецкого округов, в Тюменской области, в Красноярском крае, на Чукотке, а также в Самарской и Оренбургской областях. Нашими клиентами являются «Роснефть», «Газпромнефть», «ТНК ВР», «Башнефть», «Транснефть», а также сервисные компании — «Шлюмберге», «ССК», «БК Евразия», «Халлибуртон» и др.

**Названные Вами компании имеют репутацию тяжеловесов в нефтяной индустрии. И, разумеется, ими нарабатаны серьезные производственные связи. Ваша компания на российском рынке логистических услуг всего шестой год. Как вам удалось завоевать их доверие?**

Костяк компании составляют специалисты с большим опытом работы в нефтяной промышленности. Мы знаем, что нужно делать, чтобы компания-клиент осталась довольна и процессом, и результатом сотрудничества. Мы постоянно развиваемся, приобретаем новые виды современной спецтехники, осваиваем новые регионы, активно участвуем в тендерах. Сегодня для каждого заказчика важно соотношение высокого качества услуг при адекватной стоимости. Мы очень хорошо это понимаем, поэтому не останавливаемся на достигнутом и внедряем новые технологии в транспортном и логистическом обслуживании.

Отвечая на Ваш вопрос, нужно отметить возросший уровень требований к участникам тендеров на сервисные услуги. Многие заказчики проводят полноценный технический аудит компаний-претендентов: выезжают на предприятие, проверяют квалификацию персонала, техническую оснащенность, возможность быстрой мобилизации техники и людей в требуемый регион с передислокацией основных средств производства. Практически все заказчики уделяют большое внимание вопросам техники безопасности. Следующий этап — сравнение ценовых предложений. Думаю, что подобный подход к выбору партнера и открытая демонстрация качества наших услуг являются лучшим аргументом в пользу сотрудничества с нами. «Сервисная Логистическая Компания» сегодня — это гарантия удобства, надежности, профессионализма.

Мы стараемся быть максимально мобильными. У нас сформирована специальная группа запуска, которая еще до заключения контракта выезжает на место локации Заказчика. Специалисты выбирают оптимальное месторасположение для базы и проживания людей, общаются с местными административными структурами и т.д. Потом на основе проделанной работы разрабатывается план-график реализации проекта: развертывание ремонтных и складских комплексов, переброс транспортных средств и оборудования, подключение к работе менеджерского персонала.

**Расскажите, пожалуйста, подробнее о ваших услугах.**

«СЛК» оказывает специализированные транспортные услуги для нефтедо-

бывающих компаний и нефтесервисов. Это обслуживание скважин и месторождений (всевозможные насосные и паропередвижные установки, краны различной грузоподъемности до 160 т, тракторная и вездеходная техника), мобилизация буровых установок и вспомогательного оборудования для бурения, завоз необходимых грузов на месторождения, доставка вахтового персонала.

Очень часто приходится применять мультимодальные грузоперевозки. К примеру, доставка буровых установок может осуществляться сложным маршрутом, в котором используются речные и морские перевозки, сложные рейдовые перегрузки, авиатранспорт и вертолеты. Выполнение этих непростых задач осложняется, как правило, сезонностью. Мы помогаем заказчику своевременно решить эти проблемы.

**Насколько целесообразно нефтяным компаниям эксплуатировать собственный парк транспортной техники?**

В последнее время в нефтяной индустрии наблюдается тенденция к выделению непрофильных направлений из бизнеса и привлечение данных услуг на конкурсной основе на рынке. Это выгодно компаниям, я объясню почему. Многие прошли не один этап кризиса, и сегодня понимают, что в структуре затрат транспортная составляющая — одна из самых весомых. При спаде объемов производства содержать транспортную структуру достаточно накладно. Будучи диверсифицированной компанией с обширной географией и большим количеством заказчиков, мы устойчивы к неблагоприятным внешним факторам, в то время как нефтяные компании могут использовать свой транспорт только локально и для собственных нужд. Если вы принимаете решение строить свой бизнес грамотно, то надо не бояться отдавать на аутсорсинг непрофильные виды деятельности. Я считаю, что целесообразнее и рентабельнее каждому заниматься своим делом профессионально.

**Одно из ваших направлений — материально-техническое обеспечение**

**нефтяных и нефтесервисных компаний, для чего вы активно используете собственные склады. Как они работают?**

Основная цель деятельности складского направления — обеспечить заказчика всем необходимым для ремонтно-эксплуатационных нужд в непосредственной близости от мест проведения работ. Грамотно организовав работу склада, мы поддерживаем необходимый уровень наличия товаров и берем на себя функцию управления запасами заказчика, что немаловажно, ведь излишние запасы приравниваются к дополнительным издержкам. В зависимости от требований мы создаем теплые склады, склады холодного хранения или открытые площадки. Мы организуем движение товара от производителя к потребителю наиболее эффективным способом с наименьшими затратами. Наши заказчики ценят такой подход.

Мы стремимся досконально разбираться в потребностях заказчика, поэтому привносим в свой бизнес инжиниринговую составляющую, здесь и расчет логистических схем и маршрутов, уменьшение точек перегрузки, подбор правильного транспорта и увеличение его производительности. Все это в конечном итоге приносит значительный экономический эффект заказчику.

При этом география размещения заказчика, по большому счету, значения не имеет. Сегодня нефтедобывающая отрасль постепенно смещается в сторону Восточной Сибири, и мы идем за ней.

**Какую технику используете?**

Всю, которая необходима для нефтедобычи и обслуживания нефтесервисных компаний. Много техники на вездеходных шасси — крановая, тракторная, гусеничная, бульдозерная и другая специализированная техника, тракторные краны и т.д.

**Какие основные требования предъявляет заказчик?**

Сегодня существенно ужесточились требования к безопасности проведе-



**Генеральный директор — Альберт Ильдусович Хаялиев. Родился в 1970 г. Окончил военное училище, затем Казанский финансово-экономический институт. С 1993 г. в нефтегазовой индустрии. Работал в компании «Роснефть», затем в «Сибнефти» в должности заместителя генерального директора по обеспечению производства (г. Ноябрьск). С 2006 года — генеральный директор ОАО «Сервисная логистическая Компания»**

ния работ. Транспорт является источником повышенной опасности, поэтому мы разрабатываем специальную систему управления, обращаем особое внимание на технику безопасности и безопасность дорожного движения. Мы обучаем своих водителей навыкам вождения в сложных, экстремальных условиях.

**Ваша стратегия?**

Мы хотим быть лучшими. Наш девиз — «Точность, надежность, качество». Своевременные и качественные услуги для бурения и добычи нефти — это формула успеха нашей работы.

**«Быть ближе к заказчику» — это новый формат работы на рынке транспортных и логистических услуг? Много ли компаний работает по такой схеме?**

Большинство компаний предлагает эти услуги в отдельности. Формат «быть ближе к заказчику», который предлагаем мы, — это сочетание транспортных и логистических услуг в комплексе с материально-техническим обеспечением. Подобных компаний немного. На мой взгляд, это инновационный путь развития рынка логистики в нефтедобывающем секторе экономики.

Корреспондент: Елена Марголина





# СИВ ТРАНСХОЛОД



Еще в 1902 американский инженер Виллис Кэрриер разработал свой первый кондиционер, а в 1915 основал компанию Carrier Corp. Сегодня она входит в состав United Technologies Corp. и является одним из мировых лидеров производства обогревательной, вентиляционной и холодильной техники. Составной частью Carrier Corp. является компания Carrier Transicold, специализирующаяся на рефрижераторных установках для транспортных средств.

С 1996 Carrier Transicold Europe на российском рынке представляет официальный дистрибьютор — ООО «СИВ Трансхолод». «СИВ Трансхолод» занимается продажей, монтажом, гарантийным и послегарантийным обслуживанием холодильного оборудования. Компания располагает собственным филиалом в Москве и дилерской сетью, состоящей из 34 офисов продаж и сервисных станций по всей России. В 2011 Россия заняла первое место среди всех стран, относящихся к европейскому офису Carrier Transicold, по объему продаж агрегатов прямого привода.

**Василий Васильевич, как на сегодняшний день развивается российский рынок транспортного холодильного оборудования и за благодаря чему установки Carrier конкурирует с продукцией других производителей?**

На рынке транспортных холодильных установок стали активнее заявлять о себе отечественные производители. В связи с этим заказчики достаточно часто задают нам вопрос: «Зачем переплачивать за оборудование Carrier Transicold или других западных производителей, если можно купить российские установки гораздо дешевле?». На это мы приводим следующие аргументы. Одно из наших серьезнейших конкурентных преимуществ заключается в том, что компания «СИВ Трансхолод» имеет развитую дилерскую сеть: практически в любой точке России мы обеспечиваем сервисное обслуживание. Кроме того, совместно с Carrier Transicold мы предоставляем такую услугу, как сервис 24 часа. Даже если поломка установки произошла на трассе, то приедут наши специалисты и проведут ремонт. Если поломка такого характера, что ее невозможно устранить оперативно, то мы принимаем



все необходимые меры для сохранения груза и сопровождаем машину до сервиса. Пока «СИВ Трансхолод» — единственная компания на российском рынке, которая предоставляет подобную услугу. Отечественные производители утверждают, что их оборудование можно отремонтировать в любой мастерской, но не в любой мастерской можно найти запчасти и обученных специалистов. Поэтому отсутствие сервисной поддержки — серьезный минус.

Хотелось бы также отметить и тот факт, что агрегаты Carrier позволяют производить самодиагностику. Часто оказывается, что при выходе холодильной установки из строя не нужно обращаться в сервисную службу, а можно просто при помощи пульта управления устранить неполадки. Если водитель не может самостоятельно разобраться в этом вопросе, то он звонит в службу техподдержки, и там ему пошагово объясняют, как устранить неисправность. Ни у одного из отечественных производителей нет такой функции, при любом виде неисправности оборудования необходимо визит на сервисную станцию.

**Расскажите о новинках Carrier.**

В 2010 компания Carrier Transicold предложила на рынок модель Vector 1550. Главная ее особенность заключается в использовании так называемой полностью электрической технологии. Дизель приводит в действие трехфазный генератор, а вырабатываемый ток идет на питание электродвигателя компрессора и двух вентиляторов. Появление гибридной технологии в сфере транспортного холода было обусловлено рядом причин: во-первых, необходимо создать максимально эффективную установку и обеспечить лучшую точность поддержания температуры; во-вторых, исключить узлы, которые требуют регулярного обслуживания. Холодильный контур с электрическим приводом компонентов имеет меньшее число деталей по сравнению с традиционным механическим приводом (при помощи ременной передачи), а использование герметичного компрессора исключает утечку хладагента через уплотнения вала. Не забыт и экологический аспект. По сравнению с предшествующей моделью уровень вредных выбросов снижен на 35%.



**Генеральный директор — Василий Васильевич Кривенко. Родился 20.05.1973. Окончил Волгоградский государственный технический университет по специальности «Системы запуска ракет и космических аппаратов». Работал директором сервисных служб в дилерских центрах Ford Nissan, затем — генеральным директором дилерского центра Mercedes-Benz (Волгоград). С 2006 возглавляет компанию «СИВ Трансхолод».**

В конце 2011 компания Carrier Transicold представила на рынок установку Pulsor — это новое слово в холодильной технике. В ней сочетаются система Carrier E-Drive и инверторное управление частотой вращения герметичного компрессора. Pulsor обеспечивает постоянную температуру охлаждения.

Производительность обычных холодильных установок зависит от частоты вращения двигателя — они достигают оптимальной производительности при частоте вращения 2 400 об/мин. Однако при выполнении городских доставок 90% рабочего времени автофургон движется с низкой частотой вращения двигателя. При этом снижается холодопроизводительность установки, и агрегату сложнее поддерживать необходимую температуру. Pulsor обеспечивает 100%-ое охлаждение при низкой частоте вращения двигателя, в том числе и на холостых оборотах.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЛОГИСТИКА



Все самое лучшее и в одном месте — такую услугу полного оснащения автоматизированных современных складов предоставляет ООО «Современные технологии и логистика», о деятельности которой рассказывает генеральный директор Армен Сережевич Казарян.

Компания ООО «Современные технологии и логистика» поставляет на российский рынок складское и подъемно-транспортное оборудование высочайшего европейского качества. Специалисты нашей компании разрабатывают логистику перемещения товара по складу на стадии проектирования объекта, предлагают наиболее эффективное использование уже имеющихся площадей, производят автоматизацию склада.

Служба сервиса, штат которой состоит из высококвалифицированных сертифицированных инженеров, осуществляет монтаж и полную техническую поддержку проданной нами техники и ремонт любого складского оборудования.

Для своих клиентов мы предоставляем сервисное обслуживание техники (гарантийный и постгарантийный ремонт), имеем парк техники под аренду.

**Каких производителей представляете российскому рынку складской техники?**

В числе наших предложений по стеллажному оборудованию компания MECALUX (Испания), входящая в тройку мировых лидеров по поставкам стеллажных систем, официальным дилером которой мы являемся. Мы поставляем на российский рынок широкий спектр этого надежного оборудования, куда входят различные типы складских стеллажей: от простых полочных до сложных автоматизированных систем.

Одно из уникальных предложений рынку складской индустрии — самонесущие склады из металлоконструкций (высотой до 35 м). Удобство этих систем состоит в том, что их можно устанавливать в любом месте, в т.ч. на открытой пло-

щадке, без наличия капитальных строительных. Такие системы выдерживают нагрузку до 2 т на одно паллетоместо.

Наиболее перспективный продукт для складского, архивного и офисного хранения — продукция компании KARDEX (Германия). Наша компания, имея статус премиум-дилера KARDEX, предлагает российскому потребителю индивидуальные решения для хранения и обработки самых разнообразных грузов. Системы хранения представляют собой вертикальные автоматизированные шкафы от 2,5 до 30 м в высоту, с возможностью размещения окон доступа на разных уровнях. Экономический эффект от применения этих систем очевиден: экономия пространства отведенного под хранение, уменьшение трудозатрат при подборе и перемещении хранимого груза по этажам, автоматический режим учета остатков и многое другое. Конечно, оптимального эффекта при использовании таких конструкций можно достичь, если планировать их применение на стадии проектирования или строительства. Однако возможно установить KARDEX в уже имеющееся пространство и успешно интегрировать их в производственные циклы, связав со всеми нужными службами при помощи оригинального программного обеспечения «Power Pick Global» и «Power Pick Office 2011» собственной разработки KARDEX.

Благодаря возможности строгого учета, полной информации о пользователях системы, ограничению доступа и прочим функциям, это оборудование успешно применяется на производствах с повышенной системой безопасности. KARDEX предлагает эффективные, недорогие решения для организации офисных пространств и архивов.

Продукция нашего нового партнера, компании FEHR (Германия) — автоматизированные склады для крупногабаритного хранения, — позволяет размещать в них грузы от 2 до 12 м в длину и до 2,5 м в ширину. Большая грузоподъемность конструкций удачно используется для машиностроительных, металло- и трубопрокатных производств.

Складская погрузочная техника представлена мировым лидером — компанией Jungheinrich (Германия). В этом сегменте мы предлагаем весь спектр погрузочной техники: тележки, подъемники, штабелеры, рейчтраки, системные машины и др.



В ассортиментной линейке наших предложений продукция компании Noergman (Германия), куда входят складские ворота любых видов, перегрузочные площадки, термодоки и все, что необходимо для полноценной работы склада.

**Расскажите, пожалуйста, о наиболее интересных проектах.**

Из наиболее крупных — мы оснастили склады «Национальной Логистической Компании», компаний «МакДак», «Макдональдс», «Копейка»; участвовали в разработке логистического проекта для «ЦВ Протек». За последние годы нашими клиентами стали заводы «Ферреро Раше» (Владимир) и «Фольксваген-Москва» (Калуга), техцентр «Липхер» (Подмосковье), производство напитков «Бобимекс», «Завод радиотехнического оборудования» (Санкт-Петербург), склады Большого Театра, Московский монетный двор. Сейчас в стадии реализации вторая очередь большого проекта для частного бизнеса, в котором удается применить практически весь спектр поставляемого нами оборудования, увязав его в законченный технологический цикл.

Делая акцент на качестве продукции, мы представляем на российском рынке продукцию лучших мировых производителей, и это по достоинству оценили наши заказчики.

Корреспондент: Елена Марголина





# ТЕХНОТОН ТРЕЙД



СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ТОПЛИВА И МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТА

**Являясь нефтедобывающей страной, вопрос экономии топлива в Советском Союзе никогда не стоял остро. Более того, чтобы скрыть эту самую экономию, шоферы зачастую сливали топливо в овраги. Сегодня с приходом частного капитала и постоянно растущими ценами на ГСМ появилась потребность в разработке и производстве различных приборов, способных с высокой точностью контролировать расход топлива.**

ООО «Технотон Трейд» работает на российском рынке с 2006 и является официальным дистрибьютором в РФ СП «Технотон» (Беларусь) — производителя систем контроля расхода топлива и мониторинга транспорта, владельца товарных знаков DFM, СКРТ, DUT-E, ORF-monitor, CAN-crocodile. Компания накопила серьезный опыт в сфере контроля транспорта, и сегодня наши специалисты способны подобрать и установить датчики и приборы мониторинга для любого сегмента отрасли.

**Расскажите подробнее о линейке ваших приборов.**

В настоящее время в ассортименте нашей компании присутствует целый ряд датчиков для контроля расхода топлива, различного принципа измерения (проточные и погружные), а также терминалы обеспечивающие мониторинг транспорта. Все приборы адаптированы друг к другу, таким образом, создана единая и эффективная контролирующая система СКРТ.

Терминал мониторинга транспорта СКРТ-25 предназначен для передачи на сервер в режиме реального времени данных о местоположении и параметрах эксплуатации автотракторной техники.

СКРТ-25 со встроенной функцией контроля расхода топлива имеет минимально необходимый набор входов (обо-



роты двигателя; датчик расхода топлива или форсунка; датчик уровня топлива в баке; напряжение бортовой сети; зажигание), позволяющий организовать недорогой, но эффективный контроль транспорта. Для передачи данных на сервер терминал использует IPM протокол.

Терминал СКРТ-45 — прибор нового поколения, рассчитанный на потребителей с повышенными требованиями к надеж-

ности, оперативности информации и количеству контролируемых параметров.

Прибор имеет большое количество входов для штатных и дополнительных датчиков, в том числе для датчиков расхода и уровня топлива, и предназначен для трансляции на сервер в режиме реального времени данных о местоположении и параметрах эксплуатации автотехники (мониторинга транспорта). Уникальность СКРТ-45 состоит в том, что, имея расширенную линейку возможностей, к нему можно одновременно подключить несколько параметров, а наличие CAN-интерфейса позволяет получать параметры работы машины прямо из блока управления дви-



гателя. Более того, по CAN также возможна диагностика неисправностей двигателя в реальном режиме времени. В результате руководитель, не выходя из своего кабинета, видит, как машина передвигается, какой у водителя стиль вождения и межремонтный интервал, какова скорость передвижения транспортной единицы, где были остановки, каково состояние машины. Учет этих параметров положительно влияет на экономику предприятия.

На сегодняшний день в России мы единственные, кто предлагает рынку такой многофункциональный прибор.

Приборы СКРТ-25 и СКРТ-45 имеют сертификаты соответствия техрегламенту о безопасности.

**Значит, вы являетесь лидером в этом сегменте?**

Мы к этому стремимся, и в линейке наших предложений присутствует много необходимых отрасли датчиков. В настоящее время «Технотон» изготавил датчики нового поколения под товарным знаком DFM, которые выпускаются только в Минске. Хочу подчеркнуть: на сегодняшний день на российском рынке отсутствуют аналоги



этой продукции. Исключение составляют лишь импортные приборы, выпускаемые швейцарской компанией «Акваметро», но они значительно дороже наших приборов, которые не уступают им по своим функциональным и качественным характеристикам. Уникальность датчика DFM в том, что даже в случае отказа от работы он не препятствует прохождению топлива через себя и машина не глохнет и может продолжать движение. Более того, в приборе применены инновационные разработки — установка фильтрующего элемента, который исключает возможность попадания примесей в прибор, рабочая камера изготовлена из прочного и легкого сплава цинка и алюминия (ЦАМ).

В автомобилях нового поколения со сложной системой электронного управления форсунками применяются двухкамерные датчики DFM. Прибор учитывает оба потока (прямой и обратный), установленная внутри прибора электроника выдает информацию о расходе топлива, при этом схема топливоподачи не меняется.

Для нужд агропромышленного комплекса был разработан и выпускается полностью автономный и многофункциональный счетчик, на экране которого отображается расход топлива. Внутри прибора имеются 12 дополнительных встроенных счетчиков, что позволяет определять несколько параметров: накопительный расход; количество топлива, израсходованного на холостом ходу; при номинальной нагрузке; при перегрузке двигателя; количество отработанного двигателем времени и др., вплоть до зарядки батарейки, которая стоит у него внутри.

Еще одна линейка приборов — датчики уровня топлива DUT, которые врезаются в топливный бак, что позволяет определять расход топлива, отслеживать все заправки автомобиля, возможные сливы топлива из бака. В отличие от многих производителей, мы производим большую линейку этих приборов, среди кото-

рых присутствуют цифровые, частотные и аналоговые 5- и 10-вольтовые датчики. Есть также дополнительные секции к датчикам. Дополнительная секция DUT-E предназначена для увеличения длины любых датчиков уровня топлива, в том числе и подвергавшихся обрезке. Увеличивать длину датчика можно до 6000 мм.

Мы расширяем линейку наших приборов в зависимости от потребностей клиента, рынка. Наличие таких приборов значительно облегчает деятельность транспортных и логистических компаний, так как в реальном времени можно увидеть, что происходит с автомобилем, и в случае необходимости предпринять оперативные меры.

**Где можно установить эти приборы?**

Наличие собственного сервисного центра позволяет устанавливать наше оборудование, а также заниматься обслуживанием и ремонтом приборов. Другими словами мы предлагаем клиенту готовое решение «под ключ».

**Каким образом происходит трансляция информации?**

При построении систем спутникового GPS/ГЛОНАСС мониторинга транспорта основное внимание обычно уделяется выбору терминала, который монтируется непосредственно на борту машины. Вопросы организации хранения и анализа данных обычно остаются в тени. Между тем это важнейший вопрос, и от его решения часто зависит успех внедрения мониторинга транспорта на автопредприятии. Сегодня Российское правительство поставило перед отечественной индустрией серьезную задачу — оснастить транспортные средства системой навигации ГЛОНАСС. Я считаю такой подход верным, ведь с внедрением этой системы напрямую связаны государственная и военная безопасность. В настоящее время «Технотон», как и многие производители приборов мониторинга автотехники, включает эти системы в свои терминалы.

**В каких отраслях используются ваши приборы?**

Сфера применения приборов и датчиков, производимых «Технотон», очень широкая. Обеспечивая контроль расхода топлива и мониторинг транспорта, приборы активно используются в различных видах автотранспорта, спецтехнике, на тепловозах,

в котельных и передвижных электростанциях, т.е. в системах, связанных с работой двигателей и расходом топлива.

**На первый взгляд приборы не очень сложные. Почему же их больше никто в России не производит?**

Не согласен. С точки зрения наличия электроники наши датчики не очень сложные, тогда как их производство требует применения особых технологий. Для того, чтобы добиться погрешности прибора примерно в 1%, а это достаточно высокая степень точности (!), приходится очень тонко настраивать всю аппаратуру.

**Какова мощность предприятия-производителя?**

Сегодня мощность предприятия позволяет удовлетворить потребность в этих изделиях рынки Белоруссии, России, Украины, Казахстана. Также отгрузки осуществляются в страны Европы, Латинской Америки, некоторые африканские страны. Вы можете спросить, почему наши приборы пользуются таким спросом? Дело в том, что все производство этих датчиков, включая электронику и программное обеспечение, осуществляется полностью на одном предприятии. Поэтому производитель знает, какой продукт он получит на выходе. Такой подход к работе себя оправдывает, ведь «Технотон» несет полную ответственность за работу готового продукта.

**Конкуренцию ощущаете? Каким видите завтрашний день компании?**

Я не люблю слово «конкуренция», в нем чувствуется негативный характер. В действительности конкуренция — это шаг вперед, развитие.

Наши разработчики не стоят на месте и предлагают рынку новые, более усовершенствованные приборы, расширяя линейку современного и востребованного рынка оборудования. Мы уверенно занимаем свою нишу на этом рынке. Компания «Технотон» активно развивается, пытаясь полностью удовлетворить потребности рынка во многих сегментах.

Ежегодно техника получает новый виток развития, и надо успевать идти в ногу со временем. Сейчас «Технотон» разработал и вывел на рынок еще один прибор, который носит название «can-crocodile».

Скромный, но эффективный прибор позволяет считывать информацию с can-шины без вмешательства в нее.



**Генеральный директор — Сергей Владимирович Маринин. Родился в 1964 в г. Струнино Владимирской области. Окончил машиностроительный техникум, затем Высший экономико-гуманитарный институт. Возглавляет компанию со дня основания.**

С помощью крепящего устройства он надевается на провода, и не только улавливает, но усиливает и передает сигнал.

Компания «Технотон» продолжает совершенствовать линейку существующих приборов. В конструкторском отделе завода ведутся разработки диагностического прибора, который можно будет автономно подключать к любому узлу автомобиля и, не прибегая к помощи сервисного центра, снимать интересующие водителя параметры деталей и узлов машины. Т.е. такой «умный прибор» будет полностью диагностировать все системы автомобиля в режиме on-line.

Тем не менее, как бы странно это ни казалось, на отдельных предприятиях и сегодня можно встретить водителя, замеряющего уровень топлива в баке с помощью обычной линейки или ветки дерева. Думаю, технический уровень российских транспортников надо поднимать на более высокую ступень, и мы готовы оказать существенную помощь различным транспортным хозяйствам и логистическим компаниям.

Использование приборов «Технотон» позволяют не только повысить производительность работы автопарка, но и снизить затраты на ГСМ. Применение наших приборов увеличивает также срок службы машин, снижает затраты на ремонт и техобслуживание, что в итоге приводит к значительному экономическому эффекту.

Корреспондент: Елена Марголина





# ЮНИОН ЛОГИСТИК



Общероссийский таможенный представитель «Юнион Логистик» осуществляет свою деятельность с 2001 года. За это время компания заняла прочную позицию на российском рынке логистических услуг и приобрела репутацию надежного делового партнера, четко соблюдающего взятые на себя обязательства.



**Исполнительный директор — Филиппов Александр Валентинович.** Родился в 1977 в Москве. Окончил Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. В ООО «Юнион Логистик» с 2010 г. В работе опирается на инициативных специалистов с опытом в сфере ВЭД, нацеленных на плодотворную работу в большом коллективе. Хобби: мотоциклы, музыка 60-х.

**Кто такой современный таможенный представитель — это коммуникации, политика, профессионализм или...**

Несомненно, современный таможенный представитель должен обладать всеми перечисленными качествами, но одно из самых важных — это опыт. Причем опыт не только в таможенном деле, но и в логистике в целом. Современный таможенный представитель должен являться не просто посредником между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности, но и, по сути, быть ведущим и координатором внешнеэкономической сделки. В его компетенцию входит задача профессионально выстроить связь между представителями бизнеса и таможенными органами, а также, еще на этапе консультаций, проинформировать участников ВЭД обо всех особенностях и проблемах, с которыми можно столкнуться в процессе таможенного оформления. Кроме того, в

современных условиях задачи таможенного представителя распространяются также и на разработку и реализацию наиболее выгодных решений в части транспортной и складской логистики.

**Какие услуги оказываете на российском рынке?**

В настоящее время основными направлениями деятельности компании являются таможенное дело и транспортная логистика.

В сфере таможенного дела мы оказываем полный комплекс услуг по таможенному оформлению и сопровождению как импортных, так и экспортных грузов. Наши специалисты работают со всеми группами товаров, со всеми режимами, а также многокомпонентными грузами и товарами, требующими получения классификационных решений ФТС.

В части транспортной логистики мы оказываем услуги по автомобильным перевозкам по всей Западной Европе, Прибалтике, странам СНГ, в том числе услуги по перевозкам грузов, требующих специальных условий транспортировки, опасных и негабаритных грузов, а также осуществляем проектные перевозки (доставка оборудования, технологических линий и заводов на нескольких автомобилях количеством от 2 до 20 с сопровождением на таможню). Наличие консолидационных складов в Германии, Литве и Латвии позволяет нам осуществлять доставку сборных грузов.

Кроме того, значительной сферой нашей деятельности является доставка грузов авиатранспортом, а также морские и мультимодальные контейнерные перевозки из Восточной Азии, Америки, Европы.

**Как правильно организовать работу в компании, занимающейся ВЭД: иметь своего штатного сотрудника (отдел) или делегировать эти полномочия профессиональной компании? Какие подводные камни встречаются в вашей работе?**

Не секрет, что пока мы не можем назвать формальностями весь процесс таможенного оформления в России.

Таможенное оформление — это целая наука, и многие компании просто

не в состоянии справиться со всеми задачами и проблемами при оформлении груза. Кроме того, есть ряд немаловажных вопросов, которые необходимо иметь в виду при принятии решения создавать специализированный отдел внутри компании либо отдать таможенные операции на аутсорсинг.

Во-первых, это вопрос кадров. Компания — участник ВЭД должна будет содержать штат сотрудников, находящихся непосредственно в пункте таможенного оформления, и в случае закрытия таможенного поста или корректировки транспортной логистики компании придется решать проблему передислокации специалистов, либо найма новых сотрудников в другом регионе.

Во-вторых, это возрастание расходов на непрофильный вид деятельности. Аренда дополнительных офисов, оплата труда специалистов и т.п.

В-третьих, это информационная составляющая. Таможенные органы ежедневно публикуют до нескольких десятков нормативных актов, приказов, дополнений, изменений, поправок и т.д. Случается, что некоторые из них можно истолковать по-разному, что приводит к серьезным ошибкам в процессе таможенного оформления. Специалисты таможенного представителя находятся в постоянном взаимодействии с таможенными органами и знают, какой смысл заложен в спорном документе.

Таким образом, заключив договор с таможенным представителем, компания — участник ВЭД избегает достаточно крупных затрат, связанных с содержанием штата специалистов по таможенному оформлению, с простоями транспорта, рисками срыва поставок и ошибок в трактовке внешнеэкономического и таможенного законодательства. Кроме того, это позволяет сосредоточиться на основной профильной деятельности компании.

Что же касается подводных камней, то, на мой взгляд, это корректность классификации товара в соответствии с ТН ВЭД и определения его таможенной стоимости. Например: 1) При декларировании партии GPS-навигаторов ставка пошлины — 5%, таможня считает, что данный

товар надо заявлять мониторами — ставка пошлины — 10%. 2) При декларировании диоксида циркония для производства огнеупорной плитки — ставка пошлины 0%, таможня считает, что это полудрагоценные камни — 20%. 3) Недорогие металлические стеллажи вы декларируете по ставке пошлины 15%, вам говорят, что это металлическая мебель, ставка пошлины — 15%, вам говорят, что это металлическая мебель, ставка — 15%, но не менее 0,5 евро за кг, и т.д. Примеров очень много.

**Насколько оказываемый вами консалтинг помогает избежать возможных ошибок?**

Частично я уже ответил на этот вопрос. Сотрудничество с таможенным представителем дает возможность сосредоточиться на профильной деятельности компании, минимизировать затраты и риски, да и опыт специалистов таможенного представителя позволяет достаточно эффективно избегать различного рода ошибок при таможенном оформлении. Кроме того, тут важен и вопрос ответственности: таможенный представитель берет на себя полную ответственность за осуществление таможенного оформления и представление интересов клиента в таможенных органах, в том числе и финансовую.



**Ваша компания уже более 10 лет работает на рынке таможенных брокеров. Испытываете конкуренцию? Каковы отличительные особенности работы вашей компании?**

Разумеется, конкуренция в нашем бизнесе имеет место, и она с каждым годом растет, но, как мы все знаем, здоровая конкуренция стимулирует бизнес к развитию. Мы стараемся активно изыскивать и внедрять новые технологии и услуги, учитывать инновационные изменения в сфере логистических услуг, которые будут преимущественно выделять нас среди конкурентов.

Одной из отличительных особенностей работы ООО «Юнион Логистик» является направленность на отраслевые решения для наших клиентов. Профессиональный состав сотрудников подразделяется в зависимости от отраслевой направленности того или иного клиента, будь то поставки нефтегазового комплекса, химической отрасли, энергетики, продуктов питания, и т.д., что позволяет качественно накапливать опыт и оперативно решать возникающие задачи.

Также хотел отметить, что при оформлении многопозиционных товарных партий мы можем наладить необходимый электронный документооборот с клиентом. Благодаря нашему IT-отделу есть возможность наладить ряд необходимых

выгрузок в бухгалтерскую, торговую, складскую систему клиента, что позволит максимально быстро и безошибочно принимать товар к учету. Данная технология имеет ряд преимуществ, основным из которых является скорость и безошибочность.

Кроме того, одной из основных направлений политики менеджмента компании является расширение и развитие филиальной сети. В настоящее время наши обособленные подразделения работают в регионах деятельности более чем 10 таможен и 4 таможенных управлений, что является большим преимуществом, в связи с реализацией концепции ФТС переноса таможенных постов на границу, а также позволяет нашим клиентам выбирать места таможенного оформления, а нам — предложить оптимальные транспортные маршруты и схемы доставки грузов.

В заключение хотелось бы отметить, что на данный момент логистический рынок в России движется по направлению развития комплексной услуги, которая бы удовлетворяла всем потребностям клиента в разных направлениях логистики. А это в свою очередь ведет к переводу логистики на полный аутсорсинг.

Корреспондент: Елена Марголина



# ФОРТАС

Сегодня разработчиков автомобильной техники всего мира занимают проблемы создания нового поколения автотранспорта — экологического автомобиля. Эти проблемы пытаются разрешить и российские компании, успешно работающие в транспортной индустрии, среди которых ООО «Фортас».

*Николай Сергеевич, расскажите, пожалуйста, о ваших наиболее крупных и интересных проектах.*

В 2000 г. на рынке международных грузовых перевозок начала свою деятельность транспортная компания ООО «Фортас». С 2002 г. мы являемся действительным и действующим членом Ассоциации Международных перевозчиков (АСМАП). За это время силами наших специалистов были перевезены тысячи тонн народнохозяйственных грузов на/из Украины, Болгарии, Румынии, Финляндии, Турции. В период с 2003 по 2006 гг. были выполнены контрактные обязательства с крупнейшей турецкой компанией «OMSAN» и осуществлен масштабный проект по импортированию легковых автомобилей RENAULT.

С 2007 г. компания ввела еще одно направление деятельности и стала осуществлять сертификацию и ввоз в РФ грузовой автомобильной техники и запасных частей с их последующей реализацией и оказанием сервисных услуг по ремонту грузовой и легковой автомобильной техники.

В настоящее время ООО «Фортас» является держателем Одобрения Типа Транспортного Средства на машины производства Китайской корпорации «SINOTRUK». В рамках этой программы проведены десятки испытаний грузовых автомобилей и их частей на полигонах России, Финляндии и Китая.

**Поделитесь ближайшими планами. Какие новые направления деятельности появятся в портфеле ваших предложений?**

В прошлом году совместно с нашими партнерами был запланирован запуск «Липецкого автосборочного завода», на котором будут собираться карьерные самосвалы грузоподъемностью 50–70



**Генеральный директор ООО «Фортас» с 2000 года — Николай Сергеевич Сладников.** Родился в 1952 году в Ярославской области. Начиная с 1975 г. работает в автомобильной отрасли. В период с 1979 по 1999 гг. работал на технических должностях в системе «Совтрансавто», «Совинтеравтосервис». В 1982 г. окончил Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ) по специальности «Управление автомобильным транспортом».

тонн, а также шасси для коммунальной и строительной автомобильной техники. В основу новой продукции легли передовые разработки американской компании PACCAR, и это не случайно. Надо отметить, что во всех странах мира требования экологической безопасности диктуют автопроизводителям свои правила, заставляя их активно применять всевозможную электронику, что в свою очередь позволяет обеспечить требуемый экологический класс автотехники. Выполняя требования сегодняшней действительности к выпуску новой транспортной автотехники, мы намерены создать и приступить к производству шасси для коммунальной техники на базе гибридных машин, которые

уже разработаны нашими американскими компаньонами. Сборочный конвейер планируется использовать по системе SKD — крупноузловая сборка автомобилей с применением деталей, выпускаемых отечественными производителями или совместным производством.

Основное конкурентное преимущество данной автотехники заключается в гибридной установке, конструктивные особенности которой обеспечат значительную экономию топлива, и в разы (!) уменьшат вредные выбросы, загрязняющие окружающую среду. Думаю, данный вид техники будет пользоваться популярностью в крупных городах России и странах СНГ.

После запуска сборочного производства мы планируем развивать дилерскую сеть и открывать сервисные центры, осуществляя гарантийное и постгарантийное обслуживание нашей техники.

Основная цель ООО «Фортас» — производство современных и надежных автомобилей, отвечающих экологическим требованиям Евро-5.

Корреспондент: Елена Марголина



МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

**AUTOTRANS/12**  
ГРУЗОВИКИ / АВТОБУСЫ / СПЕЦТЕХНИКА

**5–8 СЕНТЯБРЯ 2012**

РОССИЯ / МОСКВА / МВЦ КРОКУС ЭКСПО

МЕДИА

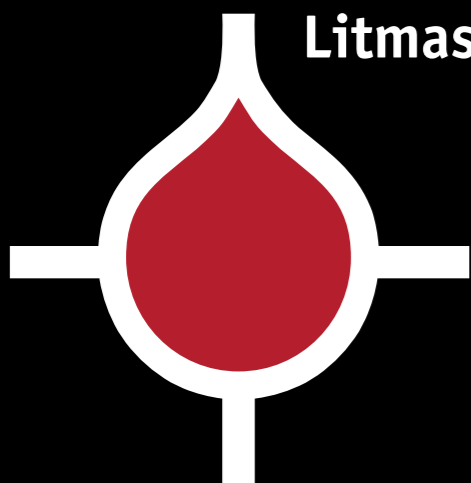


KT@MEDIAGLOBE.RU  
COMTRANS@MEDIAGLOBE.RU  
WWW.MEDIAGLOBE.RU



# Metallurgy

Litmach



Международная выставка машин, оборудования, технологий и продукции металлургической промышленности и литейного производства

28-31 мая 2012 г.

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильон 7

При содействии ЦВК «Экспоцентр»



**ОРГАНИЗАТОРЫ:**



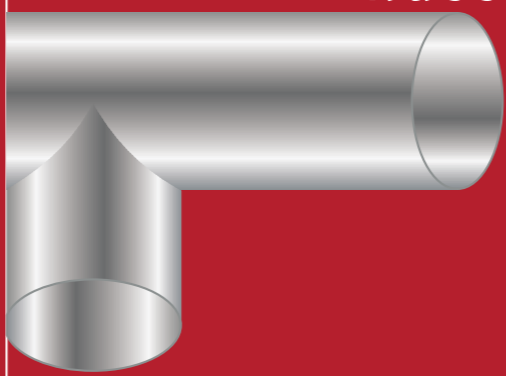
129085, Россия, г. Москва, ул. Б. Марьинская, д. 9, стр. 1  
Тел./факс: (495) 734-99-66  
E-mail: info@metal-expo.ru  
Http://www.metal-expo.ru



Messe Düsseldorf GmbH  
P.O. Box 10 10 06  
40001 Düsseldorf, Germany  
Tel.: +49 (0) 2 11/45 60-77 93  
Fax +49 (0) 2 11/45 60-77 40  
www.messe-duesseldorf.de  
RyfishD@messe-duesseldorf.de

# Tube

Russia



Международная выставка производителей труб и трубопроводов



# Aluminium / Non-Ferrous



Международная выставка оборудования, технологий и продукции из алюминия, цветных металлов и их сплавов

Металлургия-Литмаш. Россия '2012 Трубы. Россия '2012 Алюминий/Цветмет. Россия '2012

# ТРАНСРОССИЯ

17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА [www.transrussia.ru](http://www.transrussia.ru)

24 - 27 АПРЕЛЯ 2012  
МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Генеральный спонсор:



Генеральный информационный партнер:

РНД-партнер

Стратегический медиа-партнер:



ITE Moscow  
Тел.: +7 (495) 935 7350  
Факс: +7 (495) 935 7351  
transport@ite-expo.ru

При поддержке:





WMS SCP ERP EAM



# Consulting Group

Складская логистика

Сделайте Ваш бизнес особенным!

**INFOR™**



**IBM**

**Intermec**

+7 (495) 661 95 26

+7 (495) 721 95 26

[www.mskcg.ru](http://www.mskcg.ru)