

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2014

СПЕЦВЫПУСК

**ТРАНСПОРТ. СКЛАД.
ЛОГИСТИКА**

Читайте в номере

Обзор
российского
рынка
транспортных
услуг
стр. 54

Транспортные
ассоциации
о проблемах
отрасли
стр. 22

Актуальные
интервью

герой номера

**АНТОН ВЛАДИМИРОВИЧ
СТРАХОВ**

Генеральный директор
ООО «ТРАНСКОМПАНИ»



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

InterLogistika

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ТРАНСПОРТЕ И ЛОГИСТИКЕ

8-11 сентября 2014
Россия. Москва.
МВЦ «Крокус Экспо»

InterLogistika - ваш правильный выбор!



Транспорт.
Экспедирование.
Логистика.



Складская
логистика



Транспортно-
логистическая
инфраструктура



IT-технологии
в логистике



Городская
логистика



Логистика в
электронной
торговле



Логистика
в таможене
и ВЭД



Стандартизация.
Сертификация.
Услуги



Образование
в логистике

Организаторы:



Международный выставочный центр

Тел./Факс: +7 (495) 961 22 62; E-mail: interlog-expo@mediaglobe.ru; www.interlog-expo.ru

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:**ТК Транскомпани****Антон Владимирович Страхов** стр. **6**«Груз должен быть доставлен заказчику вовремя и без потерь.
Для нас это так же важно, как и для него»**АэроТрансКарго****Александр Евгеньевич Блюдов** стр. **10**

«Согласно Национальному бизнес-рейтингу, основанному на официальных данных Научно-информационного центра статистических исследований, по итогам 2012–2013 г. ООО «АэроТрансКарго» заняло 1-е место в Топ-50 среди импортеров Российской Федерации по сумме четырех показателей внешнеэкономической деятельности»

**ЖелдорАльянс****Олег Юрьевич Зленко** стр. **14**

«Надо не только считать деньги, но и научиться просчитывать экономическую целесообразность своих предложений. Экономически обоснованные расценки на ремонт вагонов смогли бы обеспечить фронт работы ремонтных предприятий «ФПК», и денежные потоки не перетекали бы за границу, а оставались в нашем государстве»

**РУСТРАНС****Юрий Николаевич Щербинин** стр. **16**

«Законодательная база поможет сформировать цивилизованные рыночные отношения в сегменте транспортной логистики»

**ЛЕКОМ-СЕРВИС****Алексей Александрович Алтабаев** стр. **18**

«В этом году мы приступили к выпуску прицепов для отдыха, которые могут быть интересны для рыбаков, охотников, туристов. Уже появились первые образцы, которые мы планируем продемонстрировать на предстоящих выставках. Приступаем к разработке новых прицепов для регионов с труднопроходимой местностью»

**Паллий****Александр Александрович Мартынюк** стр. **20**

«В японском языке иероглиф «катастрофа» имеет два значения. Первое — катастрофа, а второе — новые возможности. Все эти санкции открывают перед нами новые возможности. Уже сейчас отчетливо видно, что множество поставок из Европы заменит Китай и другие страны Азиатского региона»

Транспортные ассоциации о проблемах отрасли стр. **22****Обзор российского рынка транспортных услуг** стр. **54**

Рубрика: Герой номера

ТК ТРАНСКОМПАНИ ООО6

Адрес: 117534, г. Москва, Кировоградская ул., д. 23а, корп. 1

Тел.: (495) 212-22-28

E-mail: info@trans-company.ru

http:// www.trans-company.ru

Рубрика: Лидеры рынка

АэроТрансКарго ООО10

Адрес: 105064, г. Москва, Садовая-Черногрязская ул., д. 13/3, стр. 1

Тел.: (495) 787-43-57

E-mail: info@airtranscargo.ru

http:// www.airtranscargo.ru

Рубрика: Проблемы отрасли

ЖелдорАльянс

(Центр железнодорожных перевозок) ЗАО14

Адрес: 107113, г. Москва, Сокольнический Вал., д. 37/10

Тел.: (495) 980-24-44

E-mail: info@zhdalians.ru

http:// www.zhdalians.ru

Рубрика: Голос эксперта

РУСТРАНС ООО16

Адрес: 105523, г. Москва, Щелковское ш., д. 100

Тел.: (495) 204-28-31

E-mail: rtk-rostrans@yandex.ru

http:// www.rostrans-russia.ru

Рубрика: Прорыв

ЛЕКОМ-СЕРВИС ООО18

Адрес: 125362, г. Москва, Свободы ул., д. 35

Тел.: 8-800-3333-227

E-mail: info@lekom-s.ru

http:// www.автолавки-тонары.рф

Рубрика: Нестандартное решение

ПАЛЛИЙ ООО20

Адрес: 117393, г. Москва, Академика Пилюгина ул., д. 14, стр. 1

Тел.: (495) 648-60-98 (многоканальный)

(800) 555-60-98 (многоканальный для бесплатных звонков из регионов России)

E-mail: pally@mail.ru

http:// www.pally.ru

Green road24

Адрес: 142100, Московская обл., г. Подольск, Февральская ул., д. 57

Тел.: (495) 778-76-54

http:// www.gr-customs.com

Way Cargo Service ООО25

Адрес: 109544, г. Москва, Библиотечная ул., д. 11/5

Тел.: (495) 645-70-40, (495) 632-46-58

E-mail: info@waycargo.ru

http:// www.waycargo.ru

АВТОТРАНС ООО26

Адрес: 107076, г. Москва, Колодезный пер., д. 14, пом., 8 комн. 41,

Тел.: (495) 772-54-19

E-mail: info@rosatrans.ru

http:// www.автотранс77.рф

А-Мувинг ООО28

Адрес: 119071, г. Москва, Донская ул., д. 32

Тел.: (495) 668-10-63

E-mail: info@a-moving.ru

http:// www.a-moving.ru

Аэродар ООО27

Адрес: 142006, МО, г. Домодедово, микрорайон Востряково, Вокзальная ул., д. 1 А

Тел.: (495) 780-03-71, (495) 660-97-22

Факс: (495) 780-03-73

E-mail: cargo@aerodar.ru

http:// www.aerodar.ru

БРАТАР ТРАНСПОРТ ООО30

Адрес: 125459, г. Москва, Новопоселковая ул., д. 6, корп. 216-1, оф. 703 Б

Тел.: (495) 589-22-91

E-mail: bratar@bratar.ru

http:// www.bratar.ru

ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ И КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ31

Адрес: 111141, г. Москва, Плеханова ул., д. 7

Тел.: (495) 668-11-25, (495) 504-37-97

E-mail: info@centr-product.ru

http:// www.centr-product.ru

ГСП-ТРЕЙД ГК32

Адрес: 115162, г. Москва, 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

ДАЙМАНТА ООО34

Адрес: 117403, г. Москва, Востряковский пр., д. 10 Б, стр. 1, оф. 213

Тел.: (495) 778-54-08

Тел./факс: (495) 937-27-62

E-mail: info@daimanta.ru

http:// www.daimanta.ru

Евро-Логистик ООО38

Адрес: 123557, г. Москва, Новопресненский пер., д. 7

Тел.: (499) 253-28-11

E-mail: vkor@euro-logist.ru

http:// www.euro-logist.ru

ИНТЕРТРАНС ЗАО36

Адрес: 125040, г. Москва, Верхняя ул., д. 34

Тел.: (499) 262-26-85, (499) 262-23-63

E-mail: mail@in-trans.ru

http:// www.in-trans.ru

КРАФТТРАНС Атлас ООО39

Адрес: 105122, г. Москва, Щелковское ш., д. 5, стр. 1, офис 510

Тел.: (495) 280-13-10

E-mail: info@krafttrans.com

http:// www.krafttrans.com

МЕЖТРАНС ЗАО40

Адрес: 127322, г. Москва, Яблочкова ул., д. 21, корп. 3

Тел./факс: (495) 258-83-71 (495) 258-83-72

E-mail: mezhtrans@sovintel.ru

МОСТРАНС ООО41

Адрес: 109029, г. Москва, Большая

Калитниковская ул., д. 42, офис 217

Тел.: (495) 739-81-82

E-mail: info@mostrans.org

http:// www.mirtrans.org

Новотранс Юг ООО 13**Новороссийск****Адрес:** Россия, 353960, г. Новороссийск, п. Кирилловка, Красная ул., д. 108**Тел.:** +7 (8617) 26 70 70**Факс:** +7 (8617) 267 080**E-mail:** info@ntyug.ru**Москва****Адрес:** 123610, Россия, г. Москва, Центр международной торговли, Краснопресненская набережная, д. 12, под. 6, оф. 801**Тел.:** +7 (495) 764 01 87**E-mail:** msk@ntyug.ru**Республика Крым****Адрес:** 295000, Республика Крым, г. Симферополь, Петропавловская ул., д. 3, оф. 3**Тел.:** +38 (050) 553 68 58**E-mail:** tereschenko@ntyug.ru**ПАРСЕК ТРАНС ООО 13****Адрес:** 109651, г. Москва, Иловайская ул., д. 2Б, стр. 1, оф. 335**Тел.:** (495) 660-57-40, (499) 356-70-91, (985) 784-05-84**E-mail:** info@parsek-trans.ru**http://www.parsek-trans.ru****http://www.parsek77.ru****СИВ ТРАНСХОЛОД ООО..... 43****Адрес:** 109428, 1-й 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****СЭЗ-Сервис ООО..... 44****Адрес:** 121087, Москва, Баркляя ул., д. 6, стр. 5, комн. 23Б**Адрес:** 109341, г. Москва, Братиславская ул., д. 6, офис 51-52**Тел.:** (495) 785-00-25, (495) 640-62-06**E-mail:** info@sez-service.ru**http://www.sez-service.com****ТЕХНОТОН ТРЕЙД ООО 46****Адрес:** 125438, г. Москва, Автомоторная ул., д. 7**Тел./факс:** (499) 951-04-88 (495) 748-75-07**E-mail:** technotontrade@mail.ru**http://www.dcontrol.ru****ТК СЕВЕР ООО..... 42****Адрес:** 141102, МО, г. Щелково, ул. Центральная, д. 92**Тел.:** (495) 978-95-05, 8-916-598-98-88**E-mail:** korenev76@mail.ru**http://www.oomagistral.ru, www.ekser.biz****www.starwayp.com****Транс-Лана-С ООО 48****Адрес:** 115477, г. Москва, Кантемировская ул., д. 58**Тел.:** (495) 988-87-32**E-mail:** mail@trans-lana.ru**http://www.trans-lana.ru****ТРАНС-НН ООО 49****Адрес:** 107113, г. Москва, Сокольнический Вал, д. 1к, оф. 21**Тел.:** (499) 264-25-87**E-mail:** trans.nn@mail.ru**http://www.OOTransNN.ru****Факториалл Русь ООО (ФАКТОРИАЛЛ)..... 50****Адрес:** 115114, г. Москва, Кожевнический пр-д, д. 4, стр. 4**Тел.:** (495) 640-25-58**E-mail:** glavinskaya@faktoriall.org**http://www.faktoriall.com.ru****Строительные услуги,
электромонтажные работы****«СТРОЙ МАСТЕР»****Производственно-строительная фирма ООО 51****Адрес:** 143985, МО, г. Железнодорожный,

Пригородная ул., д. 3а

Тел./факс: (495) 660-66-82, 8 (985) 260-11-11**E-mail:** psfstroymaster@mail.ru**http://www.psfstroymaster.ru****Адвокатские услуги****Московская специализированная
коллегия адвокатов 52****Адрес:** 123001, г. Москва, Спиридоновка ул., д. 22/2**Тел.:** (495) 691-86-61, (495) 691-25-76,

8 (967) 180-70-02

E-mail: info@oldmska.ru, msca.spiridonovka22@mail.ru**http://www.oldmsca.ru****Патентные услуги****Вахнина и Партнеры ООО 53****Адрес:** 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6**Тел.:** (495) 231-48-40**Факс:** (495) 231-48-41**E-mail:** ip@vakhnina.ru**http://www.vakhnina.ru****Обзор российского рынка
транспортных услуг 54****Круглый стол:
Транспортные ассоциации и СРО
о проблемах отрасли 22****БИЗНЕС
СТОЛИЦЫ****Журнал «Бизнес столицы»
Информационно-рекламный
специализированный выпуск
«Транспорт. Склад. Логистика»****Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»**

Главный редактор Марголина Е. М.

Генеральный директор

Бесчаснова К. А.

E-mail: bizstol@mail.ru**http://www.bizstol.ru**Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникацийСвидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02068 от 27.08.2014

Знак информационной продукции: 18+

При перепечатке материалов ссылка
на журнал «Бизнес столицы» обязательна.Редакция не несет ответственности
за точность информации, предоставленной
участниками журнала.Адрес редакции и издателя: 107113, г. Москва,
Сокольническая пл., д. 44, пом. III, комн. 34Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3Порядковый номер 1
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 29.08.2014
Дата выхода 06.09.2014**По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефону:
8 (498) 505-88-37
8 (926) 342-19-12**



Антон Владимирович СТРАХОВ

Генеральный директор
ООО «ТК Транскомпани»

На сайте ООО «ТК Транскомпани» в приветственном слове генерального директора Антона Владимировича Страхова написано: «Мы стремимся работать так, чтобы Клиент гордился сотрудничеством с нами и рекомендовал нас другим». Пул серьезных клиентов, отношения с которыми, как правило, строятся на долгосрочной основе, говорит о том, что компания умеет работать и делает это со всей степенью ответственности.



Антон Владимирович, какие услуги оказываете на рынке транспортной логистики?

ООО «ТК Транскомпани» образовалось в 2000 г., и в следующем году мы отмечаем свое 15-летие. Наша основная специализация — грузовые автоперевозки. По сути, мы были в числе родоначальников автоперевозок и стояли у истоков формирования цивилизованных форм этого сегмента российского бизнеса.

Сегодня многие стремятся перенять наш опыт, технологии и наработки. Они вводят те же изменения, которые мы применяем для более успешной работы своей компании. Обеспечивать качество, безопасность, удобство клиента и комфортную коммуникацию, т.е. быть примером для других — наши обязательные

правила работы. И, главное, что особенно ценят наши клиенты, — это уверенность в том, что в любые, даже самые пиковые периоды, когда повсеместно наблюдается дефицит транспорта, обращение в «ТК Транскомпани» — это гарантия получения необходимого количества машин для перевозки грузов. Если мы заключаем договор с клиентом, то берем на себя обязательство выполнять все его требования. Клиенты нам полностью доверяют и строят свои отношения с нами на долгосрочной основе. Многие из них сотрудничают с нами уже более 10 лет.

ООО «ТК Транскомпани» сегодня — национальный перевозчик, партнер многих компаний: как небольших представителей российского малого бизнеса, так и крупнейших международных концернов.



TRANSCOMPANY

ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

В действительности постоянство клиентов — очень важный показатель, который говорит о том, что вы предоставляете по-настоящему качественные услуги.

Верно. И, несмотря на это, мы продолжаем совершенствоваться, чтобы и дальше удовлетворять потребности самого взыскательного клиента.

Что позволяет столь успешно работать в рамках одного сегмента — грузовых автоперевозок?

Основное направление нашей деятельности — обеспечение грузоперевозок автотранспортом. Мы используем как собственный, так и привлеченный парк грузовых машин, что позволяет нам даже в «горячий» сезон безболезненно и оперативно подбирать необходимое количество машин для перевозки грузов наших клиентов.

Надо сказать, что к транспортным средствам своих партнеров мы предъявляем очень высокие требования по качеству, а также сами проводим обучение всех водителей. Перед каждым рейсом наши диспетчеры и логисты проводят обязательный инструктаж, соответствующий требованиям заказчика. Понятно, что каждая компания предъявляет свои требования. Одним надо, чтобы водитель приезжал в галстук, другим важно, чтобы он грамотно заполнял всю необходимую документацию, третьим, чтобы осторожно обращался с грузом, четвертым важно доскональное знание маршрута и своевременность доставки грузов. Необходимы также навыки, как правильно устанавливать тот или иной груз в машине и как его разгружать на месте доставки. Мы выясняем, для каких целей и под какой груз нужна машина, прорабатываем маршрут доставки. Более того, наши специалисты зачастую выезжают на склад клиента, чтобы понять все нюансы грузоперевозки и учесть их еще на стадии заключения договора.

Все эти требования перед рейсом доводятся до водителей, что и обеспечивает качественное выполнение работы.

«ТК Транскомпани» — клиентоориентированная компания. Ко всем своим клиентам у нас индивидуальный подход.

Каковы преимущества автомобильных грузоперевозок?

Преимущества у предлагаемого вида грузоперевозок несколько. Во-первых, автомобильные грузоперевозки позволяют доставить груз непосредственно к месту назначения. Во-вторых, в отличие от авиа, ж/д и морских, автомобильные грузоперевозки позволяют подавать машину в любое удобное для клиента время. В-третьих, можно выбрать наиболее удобный маршрут для автоперевозки, что позволяет значительно сэкономить время доставки груза до места назначения. И, наконец, перевозка грузов автомобильным транспортом позволяет выбрать любой вид подвижного состава грузоподъемностью от 1 до 20 т, а, следовательно, осуществлять грузоперевозку различного уровня сложности. Эти преимущества очевидны и особенно важны при грузоперевозках по России на дальние расстояния.

В общей сложности наш парк насчитывает более 1500 собственных и привлеченных машин по договору аренды. Это бортовой, тентованный, изотермический, рефрижераторный транспорт грузоподъемностью от 1,5 до 20 т, объемом от 9 до 120 м³. Также мы готовы предоставить специализированную технику и услугу погрузо-разгрузочных работ.

Каким образом происходит отслеживание местонахождения ваших машин?

Весь собственный парк машин оборудован системой ГЛО-НАСС. Если пользуемся привлеченным транспортом, то наша круглосуточная диспетчерская служба, которая работает 7 дней в неделю 24 часа в сутки (без праздничных и выходных), ведет постоянный мониторинг. В случае форс-мажорной ситуации проблема решается в оперативном режиме. «ТК Транскомпани» имеет развитую партнерскую сеть, которая по нашему запросу решает возникшую проблему. В случае необходимости производится оперативный ремонт ТС, замена водителя или даже машины. При этом всегда действуем оперативно и четко. Груз должен быть доставлен заказчику вовремя и без потерь. Для нас это так же важно, как и для него.

Груз должен быть доставлен заказчику вовремя и без потерь. Для нас это так же важно, как и для него.

Мы охватываем большое логистическое плечо. Если ввиду удаленности с водителем нет прямой связи, то наша служба безопасности в экстренном порядке связывается с местной полицией, и мы всегда можем получить всю исчерпывающую информацию о местонахождении нашей машины.

Рынок транспортных услуг сформирован таким образом, что на нем сложно выделиться. Что же вас отличает?

✓ Одна из наших ключевых компетенций — это служба безопасности, которая полностью исключает возможность мошенничества.

✓ Вторая основная компетенция — развитая коммуникация. Мы всегда очень оперативно реагируем на все запросы заказчика. Каждый заказчик имеет своего менеджера, который несет полную ответственность за обеспечение качественной автоперевозки, и владеет всей необходимой информацией: где находится машина, когда планируется время доставки и т.п. Работает и наша горячая линия, которая также готова предоставить всю исчерпывающую информацию о местонахождении и состоянии груза.

✓ Наша третья компетенция — быстрый, отлаженный и грамотный документооборот, что так ценят серьезные клиенты. Вероятность, что какая-то товарная накладная затерялась, просто исключена.

Нам доверяют достаточно крупные и серьезные заказчики, которые за наше многолетнее сотрудничество смогли убедиться в качестве предоставляемых услуг.

Отражается ли на вашей деятельности очевидный кризис транспортной отрасли?



Генеральный директор —

Антон Владимирович Страхов.

Родился в Чехове в 1978 г. Окончил Московский военный институт федеральной пограничной службы, получил степень МВА в ВШБ МГУ. Руководит компанией с момента ее образования. «Когда я вижу, что те изменения, на которые я могу влиять и управлять, несут определенный позитив и благо, то это приносит огромное удовлетворение».

По сути, мы прошли со своими заказчиками уже не первый кризис.

И то доверие, которое они оказывают нашей компании, помогает безболезненно пережить сложное для многих время кризиса отрасли и экономики в целом.

Какие негативные последствия на рынке транспортной логистики влечет за собой кризис?

Конечно, мы видим, что происходит во всем мире, видим стагнацию на рынке транспортной логистики. Сейчас появляется много компаний, которые пытаются выжить за счет демпинга цен. Но, как правило, это в конечном итоге сказывается на качестве предоставляемых услуг, и клиент должен это понимать. Низкая цена за грузоперевозку может в результате привести к крайне неблагоприятным последствиям, вплоть до хищения или полной потери груза.

Конечно, такой подход (демпинг) снижает общий уровень сервиса и качества транспортной логистики. Думаю, надежность партнера выше, чем заниженный ценник на предоставление услуг.

Какова география ваших грузоперевозок?

Мы возим грузы по всей России. Это и Хабаровск, и Владивосток, и другие регионы необъятной России. Также осуществляем автоперевозки в страны ближнего зарубежья.

Но при отправке грузов на дальние расстояния не выгоднее ли воспользоваться железнодорожным или авиационным транспортом?

Хороший вопрос. Перевозка автотранспортом обеспечивает качественную доставку груза. Когда груз перегружают с одного транспортного средства на другое, некоторым видам продукции может быть нанесен ущерб.

Для многих клиентов крайне важным показателем работы являются сроки доставки грузов, что в ряде случаев достигается только с помощью грузовых автоперевозок. Более того, в России есть районы, где отсутствует железная дорога или даже вообще нет дорог. Но и такая задача нам по плечу: под запрос клиента мы можем доставить груз даже в самые труднодоступные регионы.

Если же клиенту все-таки необходима мультимодальная перевозка, мы готовы ее организовать на самом высоком уровне.

Мы придерживаемся правила, что каждый должен быть специалистом в своей области. Если мы можем делать хорошо перевозку автомобильным транспортом, то мы ее делаем и постоянно улучшаем. Кроме качества доставки мы также гарантируем рыночную стоимость предоставляемых услуг.

Какую нестандартную перевозку вам удалось осуществить?

Мы осуществили столько различных перевозок, что транспортировка даже самых сложных грузов кажется нам сегодня вполне стандартной процедурой.

Различные неординарные задачи помогает решить накопленный опыт. И, конечно, во главе всех наших успехов стоит профессиональная команда «Транскомпани».

Кто является вашими клиентами?

Их очень много и в формате одной статьи всех не перечислить. Это крупнейшие мировые производители бытовой техники, операторы сотовой связи, производители продуктов питания и др.

В настоящее время мы являемся основными перевозчиками бытовой техники LG, Bosch, Siemens, Panasonic, Samsung. «ТК Транскомпани» — один из приоритетных перевозчиков для производителей и дилеров шин — компаний Dunlop, Yokohama и других.

Это все говорит о том, что работа с нами — верное и надежное решение. Мы несем полную ответственность за доверенный нам груз.

В числе наших постоянных клиентов ОАО «Сбербанк России». На протяжении трех лет мы работали с ним, ежедневно доказывая высокое качество предоставляемых услуг. Недавно был подписан контракт с ОАО «Сбербанк России», которое полностью делегирует нам все полномочия в сфере автоперевозок. Теперь все потребности ОАО «Сбербанк России» в транспорте будем обеспечивать мы. Конечно, добиться такого доверия было непросто.

В действительности это явный пример аутсорсинга, который активно применяется в развитых странах.

Безусловно. Заниматься ключевыми вопросами и передать на аутсорсинг управление второстепенными — грамотный подход с экономической точки зрения. Это дает возможность компании полностью погрузиться в основной вид деятельности. Каждый должен заниматься своим делом, в котором он наиболее компетентен.

Для серьезных клиентов, особенно европейских, крайне важными показателями сотрудничества с российскими партнерами остаются точность и качество.

Абсолютно верно. Это есть не что иное, как кредит доверия нашей компании. Значит, мы смогли полностью удовлетворить все требования, которые они предъявляют своим партнерам.

Сегодня появилась такая практика, что многие крупные клиенты, среди которых немало представителей из Европы и стран юго-восточного континента, рекомендуют нас своим коллегам и знакомым. Такая тенденция не может не радовать. Но вместе с тем это накладывает и более высокую степень ответственности за предоставленные услуги.

По какому принципу подбираете свою команду?

В первую очередь — это честное отношение друг к другу. «ТК Транскомпани» — единая команда, где общее дело зависит от труда отдельного сотрудника. Поэтому каждый старается сделать свою работу еще лучше. Это помогает решать любые возникающие вопросы в оперативном режиме.

Антон Владимирович, расскажите о вашей социальной программе.

Мы считаем, что бизнес должен быть социально ответственным. Не секрет, что транспортные компании, как владельцы транспортных средств, загрязняют окружающую среду. Поэтому в своем регионе мы посадили саженцы деревьев и тем самым стараемся компенсировать ущерб, наносимый окружающей среде.

ООО «ТК Транскомпани» — социально-ориентированная компания. Мы уже дважды приглашали к себе сотрудников донорского центра и всем коллективом приняли участие в донорской акции и сдали кровь. И это не что иное, как проявление духа командности и ответственности перед людьми.

На попечении нашей компании — детский приют, который располагается в Чеховском районе. Для нас важно, что выделенные нами средства доходят до детей, которые реально в этом нуждаются. Бизнес должен быть социально ориентирован и ответственен.

Пользуясь случаем, мы хотели бы призвать отечественный бизнес не скупиться на добрые дела. Это важно, ведь в нашей поддержке нуждается большое количество людей.

Планы на будущее?

Для нас важно обеспечить максимально удобный и комфортный сервис, более удобную коммуникацию наших клиентов с нами. Будем расти, развиваться, быть ориентиром и примером для других компаний. В перспективе думаем увеличить собственный автопарк.

Быть первыми, быть примером — не только почетно, но и ответственно. Вы готовы к этому?

Безусловно, это высокая степень ответственности. Такой подход всегда идет во благо не только для развития собственной компании, но и для развития отечественного рынка транспортной индустрии в целом. Мы стараемся работать так, чтобы наши сотрудники, партнеры и клиенты с уверенностью могли сказать: «Нам по пути».

Пользуясь случаем, я хотел бы донести очень простую истину всем игрокам нашего рынка — и партнерам, и конкурентам: мы всегда должны быть честными и жить согласно своей совести. Когда отношения между людьми будут строиться на принципах порядочности и открытости, выиграют от этого абсолютно все.

Мы уверены в своих силах и с оптимизмом смотрим в будущее. Каким будет завтрашний день — зависит от каждого из нас. И, значит, мы в ответе за успешность бизнеса своих клиентов, за развитие транспортной отрасли, за подрастающее поколение и благополучие нашей страны.





Лидеры

АЭРОТРАНСКАРГО



АэроТрансКарго

**Генеральный директор —
Александр Евгеньевич Блюдов.**

Родился 5 апреля 1969 г. Окончил Московский техникум измерений Госстандарта СССР. Работал в таможенных органах. Затем — начальником отдела ВЭД в «Холдинг — Центре», коммерческим директором в компании «Градиент», возглавлял ряд собственных предприятий. В 2007 г. основал и возглавил «АэроТрансКарго».



Сегодня «АэроТрансКарго» — один из ведущих игроков на отечественном рынке международных грузовых перевозок.

Компания «АэроТрансКарго» включена в Реестр бизнес-партнеров Межрегионального финансово-экономического союза (свидетельство №0303), входит в состав Ассоциации российских экспедиторов (регистрационный номер — 55), является агентом ОАО «АК «Трансаэро» (договор № 15/13-А), партнером ООО «Росгосстрах» (Генеральный полис №925-149-14-3275).

Согласно Национальному бизнес-рейтингу, основанному на официальных данных Научно-информационного центра статистических исследований, по итогам 2012–2013 г. ООО «АэроТрансКарго» заняло 1-е место в топ-50 среди импортеров Российской Федерации по сумме четырех показателей внешнеэкономической деятельности: «Объем внешнеторговых операций», «Динамика роста объемов внешнеторговых операций», «Диверсификация (количество торговых позиций)», «Количество стран-контрагентов» (товарная группа 854110); 2-е место в топ-50 (товарная группа 853310); 2-е место в топ-50 (товарная группа 854239); 3-е место в топ-50 (товарная группа 854129) и 4-е место в топ-50 (товарная группа 853224). Эти показатели являются одними из лучших в сфере внешнеэкономической деятельности и были отмечены медалью «Импортер года 2014», подтверждены сертификатом «Импортер года 2014», а генеральный директор компании награжден орденом IMPORT EXPORT AWARD и медалью «За выдающиеся заслуги в профессиональной сфере».

По данным аналитического центра Межрегионального финансово-экономического союза, динамика развития организации была признана одной из лучших в регионе, и в 2013 г. компания стала лауреатом Всероссийского экономического конкурса «Компания года 2013» в номинации «Транспорт и логистика».

Для повышения конкурентоспособности и освоения новых рынков сбыта в 2012 г. компанией было создано дочернее предприятие «АэроТрансКарго Логистик», в сферу деятельности которого входят услуги ответственного хранения, обработка и доставка грузов. Организация располагает штаб-квартирой в Москве и консолидированными складами в Германии, Израиле и Китае.

О деятельности «АэроТрансКарго» рассказывают генеральный директор Александр Евгеньевич Блюдов и заместитель директора «АэроТрансКарго Логистик» Сергей Викторович Чечнёв.

Александр Евгеньевич, первый вопрос к вам. Сегодня компания «АэроТрансКарго» занимает серьезные позиции на российском рынке международных грузоперевозок. С чего все началось?

Компания основана в 2007 г., и к настоящему моменту «АэроТрансКарго» — это крупное предприятие с годовым оборотом в несколько миллиардов рублей. Многие бизнесмены начинают свою деятельность с поиска больших контрактов, я пошел другим путем — не отказывался от любых, даже самых небольших заказов. И эти клиенты росли вместе с нашей фирмой. Сейчас они занимают ведущие позиции в различных сегментах бизнеса. Я изначально делал ставку на качество оказываемых услуг и высококлассный сервис. За семь лет существования на рынке мы пережили кризис 2008–2009 гг., постоянные взлеты и падения курсов валют, но никогда возникающие проблемы и финансовые издержки не перекладывали на своих клиентов. Качество, надежность и ответственность — все это позволило нам достаточно быстро заработать доброе имя на рынке.



Одно из приоритетных направлений деятельности «АэроТрансКарго» — авиаперевозки. Расскажите подробнее об этом.

Авиадоставку грузов наша фирма осуществляет по всему миру. «АэроТрансКарго» сотрудничает с такими авиакомпаниями, как «Трансаэро» (официальный партнер), «S7 Airlines», «Lufthansa», «Air Berlin», «UTair» и т.д. Наши тарифы на авиафрахт не сильно отличаются от тарифов, установленных авиакомпаниями, но мы обеспечиваем быстрое таможенное оформление, сертификацию товаров и страхование грузов.

Компания предлагает ряд дополнительных услуг: подбор груза в стране производителя, его консолидацию и расконсолидацию; услугу «door to door»; экспресс-перевозки; экспортное оформление; услуги таможенного брокера.

Какими еще видами транспорта вы осуществляете доставку?

«АэроТрансКарго Логистик» располагает парком автомобилей, которые оснащены системами ESP, ABS, катализаторами Евро-4 и Евро-5, что позволяет производить международные перевозки с высокой степенью безопасности и соблюдением европейских экологических стандартов.

«АэроТрансКарго» осуществляет международные морские контейнерные перевозки. Мы сотрудничаем с такими компаниями, как Maersk, CMA-CGM, OOCL, LykesLines, SenatorLines.

Фирма может предложить клиентам исключительно выгодные условия по портовой обработке груза и срокам доставки, что немаловажно для успешного ведения бизнеса.

Особое место в нашей деятельности занимают морские контейнерные перевозки из Китая. Востребованность именно такого типа доставки объясняется тем, что большое количество заводов и фабрик в этой стране находится в промзонах, расположенных вблизи от главных портов.

За доставку каких видов грузов вы беретесь?

Одно из приоритетных направлений нашей деятельности — электронные компоненты. Ни одна транспортная компания в нашей стране не осуществляет авиадоставку этого вида продукции в таком объеме, как мы. Среди наших клиентов крупнейшие российские предприятия — производители высокотехнологичного оборудования.

Но, конечно, «АэроТрансКарго» доставляет и другие виды грузов: станки, оборудование, медицинскую технику и мн. др.

Наша компания осуществляет транспортировку негабаритных, тяжеловесных, объемных и опасных грузов.

Еще одно ведущее направление деятельности компании «АэроТрансКарго» — ответственное хранение грузов. Какой комплекс услуг вы предлагаете в рамках данного сегмента и чем отличаетесь от других операторов? (Вопрос адресован заместителю директора «АэроТрансКарго Логистик» Чечневу Сергею Викторовичу.)

Компания «АэроТрансКарго Логистик» размещает грузы клиентов на складе класса А площадью более 6000 кв. м. Мы используем автоматизированное ведение складского учета; «RS-Balance 3 WMS», позволяющее применять мобильные терминалы и штрих-кодирование; проводим выборочные и полные инвентаризации товаров. Осуществляем стикеровку, маркировку и переупаковку; консолидируем и расконсолидируем грузы; доставляем по России. Компания обеспечивает своим клиентам онлайн-доступ к хранящемуся товару и отчетность о движении за любой период. Наш заказчик подает онлайн-заявку из своего web-кабинета на выгрузку/погрузку с указанием даты, автомобиля и других пожеланий.

Какие новые виды услуг вы можете предложить вашим клиентам в рамках складского направления?

Сейчас мы активно предлагаем кросс-докинг. Это процесс приемки и отгрузки товаров через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения. Кросс-докинг — совокупность логистических операций внутри цепочки поставок, благодаря которым отгрузка со склада и доставка максимально точно согласуются по времени, что позволяет доставлять продукцию к пунктам назначения в минимальные сроки. Преимущество сквозного складирования — сокращение затрат клиента на обработку и хранение грузов.

Оптимальной для сквозного складирования считается продукция с высоким спросом и значительным объемом транспортировки: скоропортящиеся продукты, товары массового потребления, продукция для рекламных мероприятий.

Также мы разработали предложение «все включено». Если раньше принятие груза тарифицировалось отдельно, погрузка/разгрузка — отдельно и т.д., то сейчас клиент оплачивает единую ставку за комплекс складских услуг (хранение и обработку груза). Цена в данном случае примерно на 10% ниже, чем если бы клиент заказывал все услуги по отдельности. Мы начали внедрять эту схему, когда к нам стали обращаться зарубежные компании: им было сложно понять, во что в итоге им обойдется хранение грузов.

Сегодня рынок транспортных услуг — один из высококонкурентных. За счет чего вам удается привлекать серьезных клиентов? Почему им удобно работать именно с «АэроТрансКарго»?

Как мы уже говорили в начале интервью, наша компания всегда делала ставку на качество оказываемых услуг и высококлассный сервис. Это многогранные понятия, и складываются они из многих факторов.

Мы предоставляем клиенту полную информацию о грузе. Ее он может получить на сайте нашей компании или по телефону. В ближайшее время начнет действовать мобильное приложение. Уже зарегистрирован аккаунт разработчика, система работает в тестовом режиме.

У нас оптимальное соотношение цены и качества услуг.



Лидеры рынка

Мы никогда не игнорируем пожелания клиента. Если у него есть какие-либо предложения, отличающиеся от стандартных схем, принятых в компании, мы всегда готовы пойти ему навстречу. Очень часто заказчик вынужден подстраиваться под требования организации и корректировать свои планы с тем, что она может ему предложить. А мы делаем все для того, чтобы клиентам было комфортно работать с нами, поэтому они обращаются к нам снова и снова и рекомендуют нас своим партнерам.

В собственности «АэроТрансКарго Логистик» консолидационные склады на территории России и за рубежом, где формируются сборные партии товара. Это экономит средства на доставку и аренду складов у сторонних компаний.

Наличие автотранспортного парка исключает необходимость оплачивать услуги других автотранспортных компаний, тратить время на координацию с ними наших действий. Все это делает процесс транспортировки не только более быстрым и дешевым, но и абсолютно прозрачным, легко управляемым.

Мы строго соблюдаем закон, сотрудничаем с надежными партнерами, поскольку дорожим своей репутацией.

К преимуществам компании «АэроТрансКарго» можно отнести и такое направление деятельности, как импорт грузов и подбор поставщиков. Расскажите о них подробнее.

Многих предпринимателей пугают сложности, которыми сопровождаются сделки по импорту товаров в нашу страну: оформление документации, высокие издержки внешнеторговых контрактов, противоречивые правила, непредсказуемые сроки при таможенном оформлении груза в России и т. д.

Наша компания предлагает услуги импорта товаров из стран Азии, Европы, США и ближнего зарубежья. Если клиент самостоятельно нашел за границей поставщика нужной продукции и обговорил с ним все необходимые условия, то в этом случае наши специалисты проводят расчеты таможенных платежей и доставки груза на территорию РФ. Мы заключаем контракт на импорт товаров с поставщиком и выкупаем у него продукцию. Далее проводится комплекс мероприятий по ввозу груза на территорию России и его таможенной очистке. Клиент получает от нас свой груз и полный пакет необходимых документов. Такая схема полностью избавляет заказчика от взаимодействия с таможенными органами.

Если клиенту необходимо найти надежного поставщика, то менеджеры коммерческого отдела проанализируют интересующий рынок, оценят качество предлагаемой продукции, представят сравнительные характеристики альтернативных контрагентов, выберут лучшие, проведут переговоры от имени фирмы клиента, подготовят все необходимые документы для заключения контракта на импорт товаров.

Высококвалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Какие требования вы предъявляете при подборе персонала?

Безусловно, успех «АэроТрансКарго» напрямую зависит от профессионализма и компетентности сотрудников. Известный советский лозунг «Кадры решают все!» стал сегодня еще более актуальным. Если рынок не может нам предложить профессионалов, мы готовы обучать специалистов уникальным знаниям и навыкам. Наши сотрудники постоянно развиваются, овладевают новыми технологиями ведения бизнеса. Руководство компании поощряет саморазвитие, предоставляет возможность участия в тематических конференциях, семинарах, оплачивает долгосрочные программы обучения и курсы повышения квалификации. Мы поощряем тех, кто нацелен на новые знания!

Мы приветствуем опыт работы в таможенных органах, логистических компаниях.



Заместитель директора «АэроТрансКарго Логистик» — Сергей Викторович Чечнёв.

Родился 1 сентября 1966 г. Окончил Московский лингвистический университет по специальности «переводчик-референт английского и немецкого языков».

После окончания вуза работал помощником директора в СП «Аспект». Затем — в компании «ВнешЭкономСервис».

В 2014 г. пришел в «АэроТрансКарго» на должность директора по логистике, с июня 2014 г. — заместитель директора «АэроТрансКарго Логистик».

Но для того, чтобы успешно реализовывать проекты, недостаточно учитывать только профессиональные компетенции членов команды, важен и уровень доверия между ними, готовность к сотрудничеству и взаимовыручке. Около 60 % наших сотрудников работают в компании больше пяти лет. За эти годы достигнуто немало амбициозных целей, но главное достижение — это наши люди, команда единомышленников, обладающих колоссальным опытом и готовых решать задачи любой сложности и масштаба.

Как на сегодняшний день развивается ваш сегмент рынка?

Если говорить о сегменте международных перевозок, то здесь работает очень много недобросовестных компаний, которые уклоняются от уплаты налогов, нарушают законодательство при таможенном оформлении, демпингуют. Конечно же, их тарифы на услуги будут ниже, чем у нас. Но нельзя сделать дешево то, что реально стоит дорого, иначе это будет сопряжено с нарушением законодательства и, как следствие, с риском для заказчика.

Если говорить о складском рынке, то конкуренция на нем очень большая, предложений много. На сегодняшний момент основополагающим фактором для заказчиков является цена. Но, к сожалению, очень часто в погоне за низкой стоимостью они закрывают глаза на качество услуг. Например, пользуются складами не класса А, а класса В или даже С, а ведь не все виды грузов можно хранить на складах более низкой категории. В итоге, сэкономив на этом, они теряют гораздо больше средств из-за того, что товар пришел в негодность.

Какие перспективы вы определяете для своей компании?

Конечно, развитие! Увеличение объема грузоперевозок, расширение клиентской базы, разработка новых интересных предложений для клиентов. Один из шагов на пути к дальнейшему развитию — строительство нового складского комплекса класса А площадью 15 тыс. кв. м в районе г. Домодедово. Планируем в 2015 г. запустить его в работу.

НовоТранс ЮГ
самый ценный груз - это ваше время

НОВОРОССИЙСК +7(8617) 26 70 70
МОСКВА +7(495) 764 01 87
СИМФЕРОПОЛЬ +38 (050) 553 68 58
info@ntyug.ru
www.novotransyug.ru

- ▶ **таможенное оформление**
- ▶ **транспортная логистика**
- ▶ **экспедирование**
- ▶ **контейнерный терминал**
- ▶ **складское хранение**



**ПАРСЕК
ТРАНС**

ООО «Парсек Транс»

«Летом с нами холодно, а зимой тепло»

<http://www.parsek-trans.ru>

<http://www.parsek77.ru>

fin@parsek-trans.ru

Тел.: 8 (495) 660-57-40

8 (985) 784-05-84

**РЕФРИЖЕРАТОРНЫЕ
ПЕРЕВОЗКИ
ПО МОСКВЕ И ПО РОССИИ**

1,5 т; 3 т; 5 т; 20 т



Проблемы отрасли

ЖЕЛДОРАЛЬЯНС

ЗАО «ЖелдорАльянс» работает на российском рынке более 15 лет, уверенно занимая второе место по объему железнодорожных перевозок. На протяжении всех этих лет компания ежегодно увеличивала объемы перевозок на 10–15%. Однако в последнее время ситуация на рынке изменилась. Генеральный директор ЗАО «ЖелдорАльянс» Олег Юрьевич Зленко открыто и прямолинейно рассказывает о проблемах, с которыми сталкиваются компании, занимающиеся железнодорожными перевозками грузов.

Основное направление деятельности «ЖелдорАльянс» — железнодорожные и автоперевозки, преимущественно по России. В последние два года в нашей отрасли ощущается серьезный кризис, который тяжелым бременем отражается на отечественном бизнесе. Думаю, сегодня практически все компании чувствуют себя крайне неустойчиво.

Олег Юрьевич, в вашем голосе я слышу отчаяние и досаду. Что так тревожит директора, чья компания на протяжении стольких лет занимает лидирующие позиции в рейтинге железнодорожных перевозчиков?

Наша отрасль оказалась в крайне тяжелом положении. Но это общая тенденция всего российского рынка. На экономике страны отразилось и падение курса рубля, и последние события в Украине, и экономические санкции некоторых стран ЕС и Америки. В результате это привело к повсеместному снижению товарооборота. Подводя итог нынешней экономической ситуации, сложившейся в России, перевозки товаров железнодорожным транспортом значительно сократились. Поверьте, это еще мягко сказано.

Как реагирует на сложившуюся ситуацию ваше сообщество? Какие меры предпринимаются со стороны РЖД, чтобы стабилизировать обстановку?

В действительности нас никто не поддерживает, и каждая коммерческая структура работает обособленно. Каждый выживает так, как может, и в одиночку решает, как бороться с негативными внутренними и внешними проблемами. Все тяготы кризиса мы вынуждены выносить на своих плечах.

Понятно, что бизнесу достаточно сложно повлиять на внешнюю экономику государства. А какие внутренние проблемы приходится преодолевать?

Мы напрямую работаем со структурой РЖД, которая воспринимает нас «как дойную корову». Знаете, в данной ситуации я полностью солидарен с мнением президента РФ В.В. Путина, который говорил, что «не надо кошмарить малый и средний бизнес». Но эти указания повисли в воздухе, к ним никто не прислушивается и никто не выполняет. Чиновничий аппарат продолжает нас «кошмарить».

В этом плане немного лучше чувствуют себя автоперевозчики, на которых не давят чиновники. Есть дорога, водитель, сольярка, бензин, груз. И, пожалуйста, работай в свое удовольствие.

Не пробовали обратиться в какой-либо отраслевой орган — ассоциацию или СПО, которые должны защищать права ж/д перевозчиков?

Мы не являемся членом какой-либо ассоциации, и я не уверен, что от такого органа можно получить действенную помощь и поддержку.



Генеральный директор — Олег Юрьевич Зленко.

Человек ответственный и принципиальный. Окончил Красноярский политехнический институт. Увлечения: охота, горные лыжи, путешествия.

Недавно нас, железнодорожных перевозчиков, собирал заместитель генерального директора «ФПК» («Федеральная пассажирская компания») А. С. Мельников. Это коммерческая структура, прямая «дочка» РЖД, деятельность которой тоже связана с перевозкой пассажиров и грузов.

Я постарался донести до них информацию, которая волнует каждого железнодорожного перевозчика, но не уверен, что был услышан. Почему технически исправные груженные вагоны простаивают только из-за того, что не совпадает информация электронного паспорта вагона (год выпуска вагона,хождение ремонта, текущее состояние и др.) с тем, что внесено в базу АСУПВ? Когда вагон приходит из ремонта, сотрудники «ФПК» и депо внимательно осматривают его и составляют приемочный акт за подписью ответственных лиц. Такой документ имеет официальную силу и подтверждает пригодность вагона для эксплуатации. Данный акт в базу АСУПВ заносят их же сотрудники и допускают ошибки, в результате чего вагоны автоматически отстраняются от курсирования до устранения данных ошибок. Отсюда вытекает нарушение сроков доставки и договорных обязательств ж/д перевозчиков, на плечи которых и ложатся все издержки.

На совещании был поднят и другой существенный вопрос, который затрагивает наши интересы: «Почему мы не производим ремонт подвижного состава в их структуре?»

Вполне закономерный вопрос. И почему же?

В связи с разделом РЖД все ремонтные предприятия отошли к «ФПК». Понятно, что они напрямую заинтересованы, чтобы все владельцы подвижного состава ремонтировали его в их компании. Но став монополистами в этой нише, они предлагают заведомо высокие и необоснованные прейскуранты на ремонт вагонов. Так, если раньше деповской ремонт одного вагона стоил 250 тыс. руб., то теперь цена за те же услуги доходит до 600–700 тыс. руб., а капитальный ремонт стоит больше миллиона рублей. С этим вопросом мы даже обращались в антимонопольный комитет, но пока не получили ответа.

Конечно, выход из создавшегося положения есть, и сегодня мы производим ремонт на частных заводах в РФ и заводах в Белоруссии. Если же мы будем ремонтироваться на предприятиях «ФПК», это повлечет увеличение цены на перевозку груза, что в конечном итоге скажется на потребителе. Заметьте, аналогичный ремонт (тот же перечень выполненных работ и использование таких же запчастей, которые Белоруссия приобретает в России!) нам обходится в 200 тыс. руб. В силу действующего соглашения стран СНГ никто не может запретить ремонтироваться в дружественном государстве, но по понятным причинам такой сценарий устраивает далеко не всех. Представители «ФПК» пытаются взять этот рынок под собственный контроль, но их ценовое предложение выходит за рамки объективности, и в результате недостаточного количества заказов структура «ФПК» вынуждена закрывать некоторые ремонтные предприятия.

Надо не только считать деньги, но и научиться просчитывать экономическую целесообразность своих предложений. Экономически обоснованные расценки на ремонт вагонов смогли бы обеспечить фронт работы ремонтных предприятий «ФПК», и денежные потоки не перетекали бы за границу, а оставались в нашем государстве.

Есть ли какие-либо проблемы со стороны РЖД?

Вас интересует честный ответ? Эти ребята ежедневно подкидывают нам всевозможные ребусы, и с каждым днем работать становится все сложнее. Вот одна из последних задачек, которую нам предлагают решить. К примеру, когда вагон приходит из ремонта, то согласно указаниям руководства «ФПК» работники депо должны вскрывать боксы, чтобы сфотографировать и переписать номера деталей с целью обоснования спорных случаев. Но это просто нонсенс! Такого никогда не было. Вся эта задумка идет в разрез Устава РЖД, где черным по белому прописаны все нормативы и правила перевозок.

Если следовать указаниям руководства «ФПК», то в случае, когда нумерация на деталях вагонов (оси колесных пар) плохо читается, то вагоны с неясными или плохо читаемыми клеймами будут отстранены от эксплуатации, что может составлять примерно 80% вагонов приписного парка! Если потребуются провести повторный осмотр, вся документация — целая кипа бумаг — должна собираться заново. А вагон между тем будет простаивать.

И это не единственные нарушаемые правила, утвержденные Министерством транспорта РФ. К примеру, сейчас стали практиковать перевешивание вагонов на весах, установленных на станциях. Но кто проверял точность этих весов? Как правило, они имеют серьезную погрешность. В Уставе РЖД прописано, что вагон может быть взвешен в двух случаях: на заводе при изготовлении и при капитальном ремонте. Сейчас это больше походит на самодеятельность. Нас обязуют перевешивать вагоны и набивать тару

вагона в соответствии с показаниями весов, что является грубейшим нарушением. Это может повлиять на безопасность движения.

Но сегодня вагон может быть отстранен от движения, даже если он перегружен всего на 100 кг. В то же время г-ном Мельниковым было дано указание, что вагон может быть перегружен на 2,8 т. Поскольку руководство станции не подчиняется структуре «ФПК», то вагон из-за 100 кг перегруза отстраняется от движения.

Вероятно, все эти меры разрабатываются с целью обеспечения безопасности движения?

Поверьте, все перевозчики в первую очередь ратуют и отвечают за обеспечение безопасности перевозок! Но последние предлагаемые меры РЖД, высосанные из пальца, больше походят на кошмаривание бизнеса. И разве несоответствие цифр, указанных в электронном паспорте вагона и АСУПВ, каким-то образом влияет на эту самую безопасность?! Гораздо хуже, когда груженный вагон простаивает, пока мы пытаемся правильно ввести цифры в программу. А на это уходит как минимум двое суток.

Боюсь, что в скором времени все эти надуманные проблемы приведут к полному распаду пула ж/д перевозчиков.

Но судя по всему, уже к концу этого года многие железнодорожные перевозчики будут вынуждены уйти с рынка. К сожалению, РЖД доводит компании до такого состояния, что у людей просто опускаются руки. У многих перевозчиков отремонтированные вагоны, готовые к перевозкам, стоят «под забором», и мы платим РЖД за простой на их путях.

К тому же, если Минтранс примет постановление о запрете продления срока службы вагонов, который согласно техническому паспорту составляет 28 лет, то это, безусловно, приведет к тому, что почтово-багажные перевозки прекратят свое существование.

Тем не менее под стук вагонных колес ЗАО «ЖелдорАльянс» продолжает свое развитие!

Пытаемся развиваться. Только за 2013 г. нами было перевезено более 4 тыс. вагонов. 115 филиалов «ЖелдорАльянс» обеспечивают ж/д и автоперевозки сборных грузов во все регионы России. В 2014 г. открылись новые филиалы в Симферополе и Севастополе.

Мы обеспечиваем круглосуточный мониторинг, и наша диспетчерская служба в режиме on-line всегда знает, где находятся вагоны. Нашими услугами пользуются такие признанные лидеры различных отраслей, как «Лукойл», «Газпром», «Тюменская нефтяная компания», «Адидас», «Спорт Мастер», «РОСНО», «Пони-Экспресс» и др. В общей сложности мы обслуживаем порядка 100 тыс. клиентов.

За что вас ценят клиенты?

Основные принципы нашей работы просты: сроки, качество доставки «от двери до двери» и полное удовлетворение потребностей клиента. Надо работать так, чтобы заказчик всегда остался доволен оказанной услугой.

В каких направлениях думаете развиваться дальше?

Скорее всего мы будем расширять услуги в сфере автотранспортных перевозок, за которыми будущее. Своих клиентов мы не отдадим, а РЖД не сможет предложить того качества услуг, которые предлагаем мы. Конечно, грузовые вагоны не умрут, а почтово-багажные вряд ли продержатся. И в следующий раз, когда вы снова придете брать у меня интервью, мы с вами будем обсуждать преимущества и проблемы автоперевозок.

К сожалению, РЖД предъявляет всем железнодорожным перевозчикам необоснованные претензии и буквально душат нашу отрасль. Проблем много, но нас никто не слышит.



КАК ВЫЖИТЬ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ?

Генеральный директор — Юрий Николаевич Щербинин.

Родился в Кирове. Окончил Московскую финансово-юридическую академию. С 2006 г. работает в транспортной индустрии. В 2009 г. образовал свою компанию. Главным в работе компании считает предоставление качественных услуг по оптимальной цене, индивидуальный подход к клиентам, честность и порядочность. «Дорога для меня — это и любимая работа, и отдых во время путешествий», — говорит Юрий Николаевич.

Юрий Николаевич, начнем с самого главного. Какой должна быть современная логистика?

Более эффективной и профессиональной. В России лишь относительно недавно, только в 2008 г., появилось профильное образование, соответственно, в нашей сфере очень много случайных людей, которые вообще мало что понимают в логистике. Найти грамотных и профессиональных специалистов непросто, приходится растить, обучать и воспитывать кадры, на практике нарабатывать опыт.

Сегодня все аналитики констатируют стагнацию рынка транспортно-логистических услуг. Как долго может просесть этот рынок?

Кризис транспортной отрасли России сформировался под влиянием внутренних и внешних политических событий — нестабильная ситуация в Украине, введенные экономические санкции против стран ЕС и США, падения курса рубля и др.

Другой показатель кризиса — обсуждаемый сейчас вопрос введения налога с продаж. Он будет устанавливаться по решению каждого субъекта Федерации в размере 1–3%. Если эту процентную ставку просуммировать в цепочке «производитель — посредник — оптовик — розничный продавец», то конечная стоимость любого товара значительно возрастет. (Подобные действия были предприняты в кризисном 1998 г.)

Да, с одной стороны, государство привлечет дополнительные денежные средства, с другой — будет серьезная инфляция, снижение уровня жизни и т. п. И, конечно, все это отразится на малом и среднем бизнесе. На транспортной индустрии — в первую очередь, т. к. значительно уменьшится грузооборот. Люди будут больше экономить, меньше приобретать товаров народного потребления, бытовой техники, машин, квартир, предметов роскоши.

Транспортная индустрия напрямую зависит от экономического состояния государства, это своего рода детектор развития экономики страны. Думаю, что подъем транспортной логистики будет не менее, чем через год.

Может ли какое-либо объединение или СПО решить проблему перевозчиков?

Во времена СССР и последующие годы перестройки все управление и контроль за перевозками осуществляло Министерство путей сообщения. Затем приняли обязательное лицензирование транспортных компаний, что по своей сути было правильным решением. После отмены лицензирования в эту отрасль

пришло много недобросовестных игроков, что повлияло на уровень качества предоставляемых услуг.

Если говорить в целом, то транспортные перевозки очень плохо законодательно урегулированы. До 2007 г. на территории РФ действовал единственный Устав автомобильного транспорта, который был сформирован еще в прошлом столетии. Именно он и регулировал нашу деятельность. Затем появился новый Устав автомобильного и наземного электротранспорта, но он регулирует только узкие сегменты. Одним словом, до сегодняшнего дня в нашей отрасли нет четкого законодательного регулирования, что негативно отражается на отрасли в целом.

Кто должен разработать эти правила?

Такие законы должны разрабатываться и утверждаться на государственном уровне. Тогда они будут иметь юридическую силу.

В таких правилах необходимо четко прописывать все права и обязанности заказчиков, экспедиторов, перевозчиков.

Пока нет закона, будет иметь место невыполнение договорных обязательств как со стороны заказчика, за которым водятся долгосрочные неплатежи сделок, так и со стороны перевозчика в виде невыполнения сроков поставки либо откровенного мошенничества.

Законодательная база поможет сформировать цивилизованные рыночные отношения в сегменте транспортной логистики.

Думаю, в этой ситуации было бы уместно создать некий орган, например СПО перевозчиков, которое бы решало некоторые проблемы нашей отрасли. В конечном итоге это бы способствовало выводу неблагонадежных игроков с рынка.

Обозначьте, пожалуйста, наиболее явные проблемы автоперевозчиков.

Их несколько и они общеизвестны:

- ✓ вечная проблема российских дорог, которую, похоже, можно обсуждать и решать до бесконечности;
- ✓ крайне изношенный парк машин стоящих на балансе многих транспортных компаний, что ведет к частым поломкам машин и, к сожалению, авариям на дорогах;
- ✓ некачественные ГСМ, и это проблема государственного масштаба;
- ✓ низкий уровень профессионализма водителей и услуг автосервиса, особенно в отдаленных регионах РФ.

Какие услуги на рынке транспортной логистики оказывает ООО «Рустранс»?

Наша транспортная компания начала свою деятельность в 2009 г.

Сегодня мы оказываем полный комплекс транспортно-экспедиционных услуг: перевозку больших партий и сборных грузов автотранспортом, а также контейнерные перевозки ж/д, морским и авиатранспортом.

Мы осуществляем перевозку грузов не только по Москве, Московской области и другим регионам России, но и за пределы РФ (Казахстан, Белоруссия, Испания). Общая численность собственного и привлеченного автотранспорта составляет порядка 100 единиц техники.

Автоперевозки (от 100 кг до 20 т) производятся тентовыми машинами, рефрижераторами, бортовыми машинами, зерновозами, автовозами. Для перевозки людей можем подать комфортабельные пассажирские автобусы и микроавтобусы.

Для выполнения специализированных видов работ предоставляем спецтехнику: лесовозы, автокраны, отбойники, экскаваторы, вышки, манипуляторы, контейнеровозы, бензовозы, цистерны, миксеры, самосвалы.

Основное правило нашей работы — предоставление качественных услуг, что и обеспечивает лояльность наших клиентов. Мы предлагаем такие сервисы, как экспедирование и охрана груза, консолидацию грузов на складах, страхование груза и ответственности экспедитора (на 2,5 млн руб.).

Служба логистов ООО «Рустранс» разрабатывает наиболее оптимальные маршруты доставки грузов в любой заданный регион России, осуществляя мультимодальные контейнерные перевозки грузов, в т.ч. доставку «от двери до двери». В результате клиент всегда может решить, что для него приоритетнее, сроки или стоимость доставки.

Хотел бы отметить, что мы можем осуществить доставку малогабаритных грузов небольшого веса не только через склад, но и готовы принять груз непосредственно на борт машины у заказчика и сразу перевезти его на склад получателя. В таком случае клиент, во-первых, экономит на складских услугах, во-вторых, выигрывает во времени, ведь работа через склад — это еще плюс три-четыре дня, в-третьих, обеспечивается сохранность груза. Соответственно, этот способ перевозки груза намного эффективнее.

ООО «Рустранс» заключило договор с частным ж/д оператором, у которого каждые три дня ходит поезд до Новосибирска, Красноярска, Хабаровска и Владивостока. Следовательно, мы имеем возможность доставить груз в эти города в срок от трех до десяти дней, тогда как РЖД доставляет его в том же направлении за 12–30 дней.

По желанию клиента мы можем установить GPS-навигатор на перевозимый груз, благодаря чему заказчик имеет полную информацию о местонахождении своего груза.

Таким образом, ООО «Рустранс» обеспечивает доставку груза любого вида, объема и габарита. Наш девиз: «Мы работаем, вы — экономите».

Какова номенклатура перевозимых грузов?

Это могут быть абсолютно любые грузы: промтовары, оборудование, продукты питания, в т.ч. и скоропортящиеся, которые перевозим рефрижераторами. Мы активно сотрудничаем с ритейлерами, среди которых такая крупная сеть, как «Пятерочка».

В перечне наших услуг перевозки негабаритных грузов, экспедирование которых сопровождается специальной службой — машинами, на которых установлены желтые мигалки. Среди наших заказчиков серьезные государственные и частные структуры, московские театры, крупные агрохолдинги.

Какие технологии применяют в вашей компании для преодоления текущего кризиса отрасли?

Конечно, рынок транспортных услуг не умрет, но сегодня за клиента надо бороться. Решение может быть только одним — уменьшение цены за перевозку грузов.

У нас это получается за счет применения разумной стратегии:

✓ предлагаем обоснованную реальную, а не завышенную цену для клиента. Это то, что многие московские компании не решаются делать;

✓ стараемся сэкономить на логистике, предлагая доставку от склада клиента до места назначения;

✓ используем такой ресурс, как более дешевую региональную рабочую силу. Для обеспечения грузоперевозок активно привлекаем региональный автотранспорт. Диспетчерская служба компании «Рустранс» также базируется в регионах, где успешно работают наши филиалы: в Нижнем Новгороде, Новосибирске, Екатеринбурге. Планируем открыть свой офис в Санкт-Петербурге и уже в этом году — в Крыму, что позволит осуществлять качественные грузоперевозки в Севастополь, Симферополь, Ялту;

✓ применяем бонусную программу, которая также обеспечивает лояльность наших клиентов.

Каждая машина, выходящая в рейс, проходит обязательный технический осмотр. Обязательный инструктаж проходят и водители. Мы имеем партнерские отношения с проверенными автосервисными компаниями, расположенными в разных регионах России, в которые рекомендуется обращаться нашим водителям, находящимся в рейсе.

Наши водители получают топливные карты, что позволяет им заправляться у проверенных контрагентов — поставщиков качественного топлива, с которыми мы заключили договор на обслуживание.

Как вы понимаете, очень многое упирается в организацию цивилизованных схем работы, доверие своим сотрудникам и их ответственность перед работодателем.

За время нашей деятельности мы сумели заработать доверие таких серьезных клиентов, как кирпичный завод «Браер», «Агропром» Министерства обороны, американская компания «АйронМаунтен СНГ», которая занимается предоставлением услуг архивации и для которой важным критерием сотрудничества с нами является обеспечение конфиденциальности информации.

Такой пул клиентов лишний раз подчеркивает, что они ценят нашу ответственность, грамотный подход и качественный сервис грузоперевозок.

Ваши рекомендации: как транспортным компаниям выжить в столь сложное время?

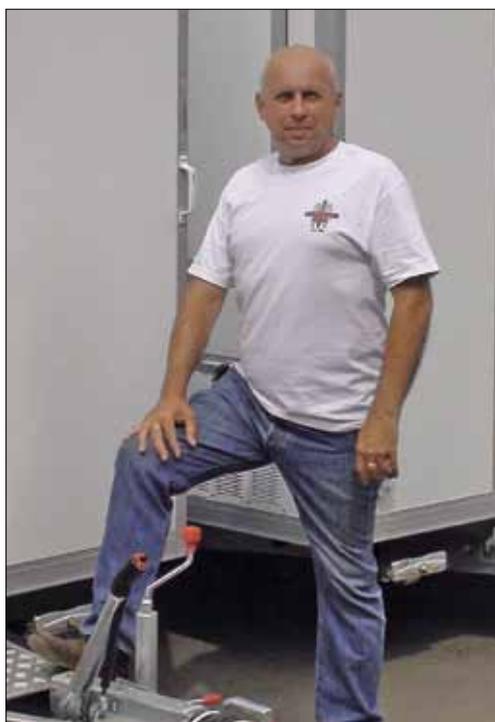
Удержаться в столь сложных условиях смогут наиболее сильные, кто будет правильно выстраивать свою работу с клиентом, находить новые пути решения проблем, диверсифицировать свой бизнес. Тот, кто не способен эффективно управлять своей командой и предоставлять качественные услуги, — не выстоит.

Сегодня необходим индивидуальный подход к каждому клиенту. Надо проводить работу с клиентом, объясняя ему все преимущества сотрудничества с надежной компанией, имеющей опыт работы в сфере транспортных услуг, предлагать оптимальную стоимость перевозок.

Клиенты, которые обращаются в «Рустранс», знают, что у нас они всегда найдут самый оптимальный путь для решения поставленной задачи.

ЛЕКОМ-СЕРВИС

Ритм современного города диктует свои временные рамки. В двадцать четыре часа мы спешим уложить тысячу неотложных дел. И трудно себе представить, на какой стадии развития находилось бы человечество, если бы не изобрело великое творение — колесо! Дом, офис и отдых — абсолютно все можно переставить на колеса. С этой непростой задачей успешно справляется компания «ЛекоМ-сервис», уходя в прорыв и на несколько миль позади оставляя своих конкурентов.



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

«Сегодня необходимо развивать и внедрять цивилизованные формы торговли. Мы предлагаем простой и весьма эффективный способ цивилизованной торговли», — рассказывает генеральный директор ООО «ЛекоМ-сервис» Алексей Александрович Алтабаев. велосипеда мы не изобретали, однако считаем, что торговля «с колес», т.е. с подвижных фургонов, павильонов, киосков или прицепов, — универсальное решение этого сложного вопроса. Судите сами, утром приехал такой магазин на колесах с полной выкладкой свежих продуктов питания на место своего назначения — ярмарку выходного дня, рынок или закрепленное за ним постоянное место торговли, поработал в течение дня, а вечером уехал. Никакой грязи, никакого мусора — удобно, чисто, аккуратно.

Расскажите, пожалуйста, подробнее о направлениях вашей деятельности

Компания ООО «ЛекоМ-сервис», образованная в 2007 г., занимается разработкой и производством торговых прицепов, автолавок, павильонов, а также различного вида оборудования

для торговли, которое устанавливается в такие мини-магазины. По желанию клиента мы можем оснастить и оборудовать любой понравившийся клиенту прицеп, автолавку, павильон.

Сегодня линейка наших предложений насчитывает 20–30 различных комплектаций и вариантов, в которых используется современное оборудование, учитываются конструктивные особенности продукции и требования клиента. Специалисты «ЛекоМ-сервис» профессионально устанавливают 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 фургонах устанавливаются дополнительные системы вентиляции и/или кондиционирования, поддерживаются комфортные условия для работы в любое время года: и зимой, и летом.

Сегодня вы предлагаете принципиально новые решения в области торговли?

Да. Одна из наших последних 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.

Но мы пошли еще дальше. В настоящее время разработаны новые технологии изготовления торговых павильонов. Мы изменили конструкции самих прицепов, сделали их более комфортабельными и легкими. Под конкретные требования клиента в них может быть встроено то или иное оборудование. Теперь удобно не только хранить продукцию, но и выставлять ее на витринном стеллаже и реализовывать покупателям.





Завод автоспецтехники
TRADING TRAILERS

Насколько мне известно, линейка вашей продукции пополнилась и другими прицепами.

Прицепы и павильоны могут иметь различное назначение: в них может быть сформирован мобильный офис, встроена современная холодильная техника, оборудована кухня и др.

Нами изготовлены специальные прицепы, которые работают как выездная ветеринарная служба, бытовка для строительных и монтажных бригад, в качестве рабочей площадки «Гидрометцентра», как выездная фотостудия, торговый павильон и др.

В этом году мы приступили к выпуску прицепов для отдыха, которые могут быть интересны для рыбаков, охотников, туристов. Уже появились первые образцы, которые мы планируем продемонстрировать на предстоящих выставках (транспортной, рыболовной, выставке по туризму).

И, похоже, на этом ваши разработки не заканчиваются?

В настоящее время мы приступаем к разработке новых прицепов для регионов с труднопроходимой местностью. Также разработаны прицепы и павильоны с встроенной холодильной камерой для хранения большого количества продукции.

Это все ваши собственные разработки?

Да. И хотя в нашем сегменте есть что-то подобное, но оно скорее не мобильное, а стационарное. Мы хотим все переставить на колеса, обеспечив столь необходимую в наше время мобильность. При этом вся конструкция будет установлена на шасси и сможет выдерживать нагрузку от 750 до 2600 кг.

Из чего выполнены сами фургоны?

Фургоны изготавливаются из сэндвич-панелей разной толщины в зависимости от того, какой температурный режим надо обеспечить. Если прицеп или павильон планируется использовать в средних широтах, то применяются панели толщиной 40 мм, в районах Крайнего Севера более утолщенные — 80–100 мм.



Конструкция павильона устанавливается на оси, которые поставляются с завода AL-KO (Германия). И это высокая гарантия качества шасси! В сентябре 2014 г. наши немецкие партнеры пригласили нас на выставку Caravan Salon, которая пройдет в начале сентября 2014 г. в Дюссельдорфе, где будет представлена прицепная техника для отдыха.

Каким может быть внешнее оформление фургонов?

Самым различным. Прицеп или павильон можно оклеить под заданный дизайн, с логотипом, слоганом, картинкой или брендом компании.

Дом на колесах — давнишняя мечта российских туристов. Вы готовы воплотить ее в жизнь?

Это тот же прицепной фургон, своего рода мини-домик, который люди, предпочитающие свободный передвижной отдых, могут взять с собой. Сейчас мы приступили к производству и такого мини-трейлера. Уже готов пилотный проект.

Расскажите о ваших производственных мощностях.

На сегодняшний день ООО «ЛекоМ-сервис» способно изготавливать порядка 40–50 прицепов в месяц с полной комплектацией под требования каждого клиента.

Продукция производится на современном итальянском оборудовании — станках с числовым программным управлением, что обеспечивает высокое качество и быстроту производства.

Быть первым — всегда сложно. Откуда черпаете уверенность, что все задуманное получится?

Мы идем от потребностей заказчика: слушаем людей, смотрим, как они предпочитают отдыхать и работать, стараемся привнести в наши прицепы комфорт и удобство, то, что так ценится в современном обществе. Многое проверяем на себе.

Что отличает вашу продукцию от импортных аналогов?

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

Прицепы и павильоны, произведенные ООО «ЛекоМ-сервис», работают во всех регионах России — в Москве, Санкт-Петербурге, Мурманске, Архангельске и странах ближнего зарубежья. Мы продолжаем свое развитие, видим, что наша продукция не только востребована рынком, но и может оказать существенную помощь при организации современной и цивилизованной торговли, развития мобильного бизнеса и активного отдыха. Мы не боремся за качество. Мы его делаем.

НЕСТАНДАРТНОЕ РЕШЕНИЕ

...И ОДНА ЛОШАДИНАЯ СИЛА

Как, занимаясь перевозками, я приобрел грузовики, лошадь, грузовой автосервис и автобазу, получил два миллиона рублей от государства и обратил взор в сторону Китая.

В этом году моей компании исполнилось 16 лет. Но за два года до этого, в 2012 году, с моей компанией отказалась подписывать договор одна крупная корпорация. Причина — отсутствие собственного автопарка. До этого момента я считал, что не обязательно иметь свой автопарк. Можно и привлеченным работать. Главное, чтобы цена была хорошая. Кто бы мог подумать, что этот отказ в следующие два года приведет к череде судьбоносных событий для компании.

Сначала я купил один грузовик. Потом другой. И пошелось. Дальше события развивались настолько чудесным образом, что даже не верится.

После покупки четвертого грузовика с нами подписала договор крупная компания, которая не планировала возить грузы автотранспортом. Два года мы возили грузы на Сахалин кораблями, самолетами, железной дорогой, контейнерами, низкорамниками... чем угодно, только не нашими грузовиками. Заработали много денег и... продолжили покупать грузовики. Затем еще один из наших ключевых клиентов заказал у нас большое количество перевозок из США. Мы перевезли. Потом у нас заказали целый грузовой самолет. Руслан. Из Москвы на Сахалин. Мы сэкономили клиенту много денег, ничего не заплатив за аэропортовое обслуживание. Экономии, наверное, миллионы два рубля. Нам сказали «спасибо», и мы купили еще грузовики.

Я все ждал, когда же появится крупный клиент, который скажет: «У вас много своих грузовиков, мы будем с вами работать и закажем у вас все ваши грузовики на каждый день». Но почему-то такого клиента не находилось. Вместо этого к нам потянулись мелкие и средние заказчики, которые стали заказывать у нас все наши грузовики каждый день. Грузовиков стало не хватать. Мы купили еще. Но крупного клиента все не было.

Потом позвонило... государство. И сказала, что хочет нам дать денег. Я на всякий случай спросил: «А не надо ли перевезти что-нибудь государству на моих новых грузовиках». Нет, сказала государство, перевезти ничего нам не надо, но денег возьмите. Оказалось, что моя компания попала под действие госпрограммы поддержки малого бизнеса, по которой компенсировались первоначальные лизинговые платежи. Верите? Никому взятка не давал. А деньги получил. Два миллиона триста тысяч рублей.

И еще приняли в Российский союз промышленников и предпринимателей. Как? Никогда, наверное, не уз-



наю. У меня нет никого, кто мог бы мне дать рекомендацию. У меня нет никакого административного ресурса. А меня не только приняли в РСРП, но и приняли в комиссию по транспорту и транспортной инфраструктуре, где я могу совершенно свободно общаться хоть с министром транспорта.

Обрадовавшись такому повороту событий, я решил немного отдохнуть и выехать на природу. Так я оказался на конюшне. Там такие красивые лошади были. Я вообще лошадей очень люблю. И вдруг, смотрю, стоит такая грустная лошадь. Грязная и брошенная. Оказалось, что у нее еще и ноги больные. Сказали, что на всю жизнь инвалид. Я решил, что у меня уже есть несколько тысяч лошадиных сил и еще одна точно не помешает. Я перевез лошадь в хорошую конюшню, оплатил все долги, пригласил врачей. За год мне удалось вернуть лошадь к жизни, вылечить ноги, и я даже научился на ней ездить. У меня появилось много новых знакомств, и однажды ко мне подошли какие-то люди и спросили, есть ли у меня свои грузовики. Есть, ответил я. И они заказали у меня... низкорамник, который был не мой. Я снова заработал денег.

Так, подумал я, грузовики денег мне приносят, но как-то не так. Конечно, надо и такому радоваться, но где же мой самый крупный клиент? Я не заметил, как грузовиков стало опять на всех не хватать. И когда количество грузовиков стало внушительным, я решил на строительство своего грузового автосервиса. Автосервис стал мне экономить много денег,

ПАЛЛИИ

ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

что позволило мне зарабатывать. И, как многие уже догадались, купить еще грузовики.

Но тут, «здасьте, приехали», кризис. В 2014-м его почувствовали все. Невозможно не почувствовать, когда клиенты, все как один, стали жаловаться на отсутствие работы и денег.

Вначале я решил действовать по науке. Организовал бесплатные семинары, на которых рассказывал, как сэкономить деньги на перевозках. Результат «превзошел» все мои ожидания. Это оказалось почти никому не интересно. Из ста приглашенных согласием присутствовать отвечал один человек. Нет, подумал я, умом Россию не понять. И я решил еще купить грузовики. Если это помогло раньше, то должно было помочь и сейчас. Я не знал, как это может помочь, но верил, что должно.

И знаете, помогло. В этом году моя компания оказала услуги уже более чем 400 клиентам. У нас уже даже и автобаза своя. А своих машин опять на всех не хватает. Планирую еще покупать. Вот вам и кризис.

Ирония судьбы в том, что совсем недавно нам позвонил один крупный завод, которому нужно много машин. И менеджер этого завода сказал, что его все устраивает. Вот только машин у нас своих мало. Нужно, чтобы хотя бы штук 40 бортовых 20-тонников было. Это вызов. И это наши планы на следующие несколько лет.

Хотя уже сейчас предложение компании выглядит более чем серьезным. В нашей автопарке сейчас есть любые машины от 36-кубовых пятитонников до 120-кубовой сцепки. Есть еврофуры, мега, 15-тонник с двухтонным гидролифтом, 12-метровые рессорные борта. И это все свое. Причем на балансе компании. Есть свой автосервис, своя автобаза.

Мы способны взять под полный аутсорсинг грузовой автопарк наших клиентов. Предоставим водителей, заправим качественным топливом евро 5 по нормальной цене (скидка минимум 15% от бензоколонки). Обслужим на своем автосервисе вашу машину как свою. У нас есть ЗИЛ «Бычок». Он родственник компании. А выглядит, как новый.

За всем, что написано выше, стоит огромный труд. Свой автопарк — это очень тяжелая работа. Это только так кажется, что достаточно купить свои машины и уже никогда не потребуются обращаться в транспортные компании. На самом деле, если нет опыта управления собственным автохозяйством, то вы очень сильно усложните себе жизнь, купив грузовики. Есть простой способ определить, что будет с вашими новыми грузовиками через год или два. Достаточно съездить в любую компанию по продаже подержанных грузовиков и посмотреть, как они выглядят. Точно так же будут выглядеть и ваши. И продают их не потому, что они вдруг стали не нужны, а потому, что они стали постоянно ломаться и требовать денег. Бывает даже, что и новые грузовики едут не с первого дня. Про гарантию от официального дилера можно складывать разве что анекдоты. А никак не легенды. Мы все это прошли и готовы поделиться своим опытом во благо вашей компании.

Меня часто спрашивают, как на компании отразились санкции по отношению к еврозоне. Часто слышу, что это просто катастрофа. Столько будет потеряно работы. Что многие разорятся. Я на это всегда отвечаю следующее.

В японском языке иероглиф катастрофа имеет два значения. Первое — катастрофа, а второе — новые возможности. Все эти санкции открывают перед нами новые возможности. Уже сейчас отчетливо видно, что множество поставок из Европы заменит Китай и другие страны Азиатского региона. Моя компания уже давно оказывает услуги по доставке грузов из Китая в Россию. И мы решили усилить это направление. Причем не просто усилить, а сделать вторым направлением по значимости в компании после автоперевозок. Разработали концепцию подачи предложений и дальше все как с покупкой грузовиков. Хлынул поток запросов. Причем разных.

Перед тем как начать писать эту статью, я вернулся со строительства метро. Предстоит серьезная работа по перевозке проходческого щита обцилм весом около 300 тонн. Самая большая часть почти 170 тонн. У меня нет для этого ни кранов, ни тралов. Однако самое низкое ценовое предложение сделает именно моя компания. Почему?

Просто потому, что я люблю общаться с людьми. Я много общаюсь со своими клиентами и подрядчиками. Когда я покупаю грузовики, разрабатываю логистические цепочки в Азии, езжу по стройкам — я общаюсь. Рассказываю о себе, о своей работе. Выслушиваю проблемы других и стараюсь помочь. Иногда советом, а где удастся, то и делом. Шестнадцатилетний опыт работы позволяет не рассказать о себе в превосходной степени, а просто пригласить к разговору. Хотите пообщаться, даже если не планируете стать нашим клиентом, даже если считаете, что у моей компании мало грузовиков — мой скайп alexandz.m72.

С Уважением ко всем,
Генеральный директор транспортной
компании ООО «ПАЛЛИИ»
Александр Мартынюк



1. Как на сегодняшний момент развивается ваш сегмент рынка? Ощущаете ли вы влияние кризисных явлений? Если да, то какова, на ваш взгляд, причина нестабильной ситуации на рынке и какие пути ее разрешения можете предложить?

2. Что ваша организация делает

- для развития рынка,
- оказания существенной помощи в работе членам вашей организации и защиты их интересов,
- принимает ли участие в разработке проектов законодательных и иных правовых актов?

Ассоциация международных автомобильных перевозчиков

1. На современном этапе международный автомобильный транспорт играет важную роль в транспортном обеспечении внешней торговли РФ. Автомобильные перевозки экспортных и импортных товаров на постоянной основе осуществляются более чем в 40 стран Европы и Азии. На долю автомобильного транспорта приходится свыше 50% поставок импортных товаров из стран ЕС, а в целом обслуживается около четверти всего российского внешнеторгового оборота.

Емкость российского сектора рынка международных автомобильных перевозок грузов оценивается в размере 7 млрд долл. США, а стоимость перевозимых грузов — более 120 млрд долл. США. Для сравнения: объемы всего импорта в Россию из стран ЕС в 2013 г. составили 134 млрд долл. США.

Активность участия российских перевозчиков в работе на основных направлениях существенно различается. Если на китайском, финском и германском направлениях сегодня преобладают отечественные перевозчики, то их доля в работе с Польшей и странами Балтии в среднем не превышает 30%.

Рассматривая ключевые изменения на российском рынке, нельзя обойти новые тенденции в логистике грузопотоков, которые стали наиболее заметными после кризиса 2008–2009 гг. Экспортерам ведущих стран ЕС и российским импортерам стало выгоднее осуществлять поставки большого числа номенклатуры товаров в Россию не прямыми автомобильными отправлениями, а с перевалкой в многочисленных терминальных комплексах, построенных за последние годы в странах, граничащих с территорией Таможенного союза.

За этот период времени объемы отечественных международных перевозчиков увеличились в 2,6 раза. Естественно,

это стало возможным благодаря росту их числа и пополнению имеющегося парка транспортных средств. Если в 2000 г. выполнением международных автоперевозок грузов занималось порядка 1,7 тыс. компаний с парком менее 20 тыс. единиц, то на начало 2014 г. общее число перевозчиков увеличилось до 7,4 тыс., а суммарное количество транспортных средств, имеющих карточки допуска, составило уже 66,8 тыс. единиц. В регулярном режиме на рынке работает порядка 5 тыс. российских компаний, обладающих парком в размере до 50 тыс. автопоездов.

2. АСМАП как профессиональное объединение наиболее активной части российских международных автоперевозчиков осуществляла свою деятельность в период после 2000 г. и сегодня представляет интересы российских перевозчиков в рабочих органах по транспорту Европейской экономической комиссии ООН и Международном транспортном форуме.

Представители Ассоциации входят в состав многих рабочих групп Госдумы, осуществляющих подготовку текстов законопроектов к слушаниям.

Ассоциация получила аккредитацию Минюста России в качестве независимого эксперта, уполномоченного на проведение антикоррупционной экспертизы проектов нормативных актов. Специалисты АСМАП принимают активное участие в проводимых Минэкономразвития РФ публичных консультациях для оценки регулирующего воздействия проектов правовых актов и выявления в них положений, вводящих избыточные административные и иные ограничения для субъектов предпринимательской деятельности.

«Объединение перевозчиков «Спецтяжтранс»

Сергей Львович Тропин — Председатель Наблюдательного совета СПО «Некоммерческое партнерство содействия организации перевозок крупногабаритных тяжеловесных грузов»

1. Участники СПО «Спецтяжтранс» специализируются на доставке оборудования большой единичной мощности от изготовителя на объекты строительства предприятий ТЭК РФ.

Учитывая, что 80% производителей современного оборудования для предприятий нефтехимической и газовой отраслей являются иностранными компаниями, они стремятся привлечь иностранных экспедиторов. Кризисные явления в экономике усиливают эту тенденцию и, соответственно, сужают рыночный сегмент для российских перевозчиков.

Под влиянием экономического спада заказчики оборудования стремятся минимизировать транспортные расходы в ущерб надежности перевозок, что порождает появление недобросовестных экспедиторов, которые по демпинговым ценам берутся перевозить тяжеловесные грузы, не имея ни собственной техники, ни должного опыта, ни знаний законов РФ. Зачастую, такая перевозка заканчивается арестом груза, срывом сроков поставки и миллиардными убытками заказчика. Указанные факторы приводят к дестабилизации рынка услуг по перевозке КТО.

Мощный противовес рыночной нестабильности видится в межотраслевом стратегическом партнерстве, которое может оградить

рынок от непрофессионалов, обеспечить учет интересов заказчиков и исполнителей, а также честную конкуренцию между ними.

2. Одним из направлений развития рынка является расширение спектра предоставляемых услуг.

СПО «Спецтяжтранс» инициативно прорабатывает ряд стандартов по подготовке и выполнению перевозок, а именно:

- ✓ требования к качеству оказания услуг по перевозке тяжеловесного оборудования;
- ✓ содержание проекта перевозки, порядок его разработки, утверждения и надзора за исполнением;
- ✓ требования по оценке технического состояния инфраструктурных объектов и их обустройства при необходимости;
- ✓ правила разграничения ответственности за груз между контрагентами в ходе выгрузки, хранения и погрузки на различные виды транспортных средств.

Закрепление этих положений в законы и законодательные акты значительно повысит надежность перевозок крупногабаритного тяжеловесного оборудования и упрочит доверие заказчиков.

Ассоциация российских экспедиторов

Валерий Иванович Алисейчик — Президент АРЭ

1. Российская экспедиторская, логистическая система находится в начальной фазе развития. Государство практически устранилось от регулирования в сфере транспортно-экспедиторской и логистической деятельности. Взаимоотношения государства и экспедиторских компаний до сих пор не выстроены. Достаточно сказать, что в РФ отсутствует федеральный орган исполнительной власти, в сферу компетенции которого входили бы ответственность за экспедиторскую и логистическую деятельность и их развитие, защиту интересов национальных организаций.

Сегодня даже те технологии, которые давно и успешно работают у наших зарубежных партнеров, не могут быть применены в РФ.

Условия оплаты услуг, предусматриваемые внешнеторговыми контрактами, во многих случаях предопределяют, что для организации перевозки российских грузов необходимо привлечь иностранного перевозчика и экспедитора.

Отставание национальной транспортно-экспедиторской системы обусловлено, в частности, недостаточной комплексностью развития проектов транспортной инфраструктуры и их технологического обеспечения.

Бессистемное строительство так называемых мультимодальных центров (а по сути складов) осуществляется региональными структурами, отдельными видами транспорта и промышленными предприятиями исходя из собственных интересов без увязки друг с другом. Естественно, эти центры не обладают функциями управления грузопотоками, что в конечном итоге не решает, например, проблемы скопления грузов в портах и на пограничных переходах.

Несмотря на наличие «Госпрограммы развития транспортной системы», в РФ нет концепции/стратегии развития экспедирования и логистики.

Экспорт транспортных услуг осуществляется через экспедиторов. Если перевозку организует иностранный экспедитор, то для России это не экспорт транспортных услуг, а предоставление возможности заработать иностранным компаниям на нашей транспортной инфраструктуре.

Ассоциация агентств воздушного транспорта (ААВТ)

Сергей Павлович Демиденко — Генеральный директор НО «ААВТ»

1. Кризисные явления сказываются, во-первых, на перераспределении продаж между зарубежными и внутрироссийскими перевозками; во-вторых, в тенденции уменьшения комиссионного вознаграждения перевозчиков, в первую очередь авиакомпаний; в-третьих, попытках демпфирования в борьбе за прибыль с отнесением негативных результатов на клиента.

2. В данный момент для оказания помощи членам ААВТ решаются два принципиальных вопроса, являющихся причинами кризиса в нашей области.

Первый — приведение в соответствие правовому полю агентской среды действующего законодательства в части источников существования агентств.

Экономия и демпфирование — палка о двух концах. Вспомним недавние страдания клиента в ситуации с Эвтерой. Первым звонком текущего кризиса был новогодний демпинг в наихудшем (неумелом либо мошенническом) варианте.

Уменьшение комиссионного вознаграждения до нуля порождает необходимость для агентов куда-то относить свои затраты на бронирование перевозки, аренду систем бронирования и другие объективно существующие затраты. Сборы законода-

Основная причина нестабильной ситуации на транспортно-экспедиторском рынке — непрофессиональное проведение экономической реформы без учета зарубежного опыта и российской специфики.

Так, в результате реформы из Положения о Минтрансе РФ были удалены госфункции по регулированию и контролю экспедиторского рынка. Отменено лицензирование экспедиторской деятельности.

Результат — фирмы-однодневки, непрофессионализм участников рынка, отсутствие финансовых гарантий и т. д.

2. Сегодня членами Ассоциации являются около 200 экспедиторских и логистических компаний.

Ассоциацией было предложено Минтрансу РФ разработать «Стратегию развития транспортно-экспедиторской системы в РФ». Проект концепции находится в настоящее время в Минтрансе.

АРЭ разработала и утвердила в федеральных органах власти:

- ✓ национальные стандарты РФ на транспортно-экспедиторские услуги;

- ✓ систему добровольной сертификации Ассоциации российских экспедиторов.

Ассоциация разработала проект ФЗ «О внесении изменений в действующий Закон о транспортно-экспедиционной деятельности».

Мы также принимаем активное участие в разработке проекта ФЗ «О транзите».

тально запрещены (они, согласно Федеральным авиационным правилам, уже входят в тариф билета). Дополнительные услуги (консультирование и пр.) при конкретном заказе клиента не востребованы.

Зарубежный опыт показывает, что необходимо законодательное закрепление фиксированного сбора, исключающего демпфирование, и контроль исполнительных органов государственной власти за его взиманием.

От имени ААВТ направлены письма в Минтранс, Минкультуры, другие инстанции с конкретными предложениями по изменению ФАПов. Ситуация была доложена Экспертному совету по туризму при Министерстве культуры РФ.

Второй — противодействие попыткам фискальных органов на местах признать агентства воздушных сообщений ПЛАТЕЖНЫМИ АГЕНТАМИ по ФЗ от 3.06. 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Как следует из п. 2 ст. 1 данного закона, продажа перевозки агентом сопряжена с реализацией, оказанием услуги. Этого фискальные органы на местах не замечают. Складывающаяся судебная практика в пользу агентов мы обобщаем и направляем на места.

GREEN ROAD



«У большинства клиентов слово «таможня» стоит в одном ассоциативном ряду со словосочетаниями «коррупция», «очень сложно и очень долго», — говорит Ирина Сергеевна Журавская, руководитель компании Green road. — Порой, переубедить клиента посмотреть на данный процесс нашими глазами — достаточно трудно, ведь для нас это прежде всего интересная работа.»



ИРИНА СЕРГЕЕВНА ЖУРАВСКАЯ,
руководитель

Ее слова подтверждают и отзывы многих клиентов, выложенные на сайте компании: «...С вами грузоперевозки и таможенное оформление перестали быть головной болью. Весь процесс, включая досмотры, проходит в «фоновом» режиме... Спасибо вам за профессионализм, быстроту и самостоятельность в перевозках и работе с таможней...» или «...Результаты работы превзошли даже наши самые смелые ожидания: груз был оформлен не как обычно за 10 дней с дополнительными затратами, превышающими 500 тыс. рублей, а за два дня!!!»

Компания Green road на рынке услуг с 2013 г. Основными направлениями деятельности является международная перевозка грузов и таможенное оформление.

Почему заказчикам удобно и выгодно работать с компанией Green road?

Однозначно ответить на данный вопрос нельзя. Это зависит от многих факторов. Начиная от подхода к клиенту, оценки сложности задачи, формирования индивидуальной ценовой политики и от множества нюансов, из которых в результате складывается качество наших услуг. Например, большинство фирм, занимающихся таможенным оформлением, перед тем, как начинать работать с клиентом, предлагают ему заполнить сложную заявку, где просят указать такие данные, как код ТН ВЭД, периодичность поставок, вес и объем груза и т.д. Если клиент никогда этим не занимался, то ему будет достаточно сложно выполнить эту работу. Кроме того, если заказчик сам заполняет заявку, то получается, что он работает

на нас, а это мы должны трудиться на него. Поэтому компания Green road отказалась от подобной практики. Наши менеджеры стараются получить от клиента максимум необходимой информации при диалоге, без заполнения долгих и порой не нужных таблиц.

Другой момент, который меня не перестает удивлять, — практически каждый заказчик задает вопрос: «Сколько стоит регистрация компании как участника ВЭД на таможне?» Наша фирма никогда не выставляла счет за данную работу. Для нас это не отдельная услуга, а просто первый этап таможенного оформления.

Чтобы клиент смог посмотреть на качество работы Green road, мы предлагаем выполнить первое оформление бесплатно. Конкуренция на ранке таможенных услуг огромная. Поэтому стараемся внедрять новые акции и предложения. Так, сейчас запустили акцию «каждое шестое оформление — бесплатно». Клиент подписывает с нами договор на год и по результату работы каждый месяц видит свою экономию.

Мы с самого начала работы обозначаем клиенту его затраты. Кстати, я сама столкнулась с такой проблемой, будучи еще в штате брокерской компании. Увеличивали сроки, стоимости, затягивали с подготовкой документов... У нашей компании абсолютно рыночные цены. Например, Green road предлагает такую услугу, как импорт груза. У нас она дешевле на 5–15%, чем в большинстве аналогичных фирм.

Стоимость наших услуг фиксирована в договоре. Мы не заманиваем клиентов ценой с расчетом на дальнейшее ее повышение, поэтому он всегда может четко планировать свой бюджет.

Другой немаловажный фактор, почему заказчикам удобно работать с Green road, — это оформление «день в день». Для нас это прежде всего правило работы. Наши специалисты проверяют и подготавливают документы заранее, поэтому, когда приезжает груз, мы уже готовы к подаче декларации на товар. Во многих же компаниях проверка документов начинается в день прибытия груза на таможенный терминал. В результате увеличиваются сроки таможенного оформления, что ведет к увеличению затрат клиента.

Какие наиболее сложные и интересные проекты выполняла ваша компания?

Вся работа интересная, например Green road занималась таможенным оформлением военного вертолета в режиме экспорта. Сложность заключалась в том, что он должен был лететь только из определенного аэропорта в строго определенное время и дату. Нам необходимо было организовать временную зону таможенного контроля. Это требовало большого количества согласований со службой аэропорта, диспетчерами и таможенными органами. Параметры вертолета позволяли сделать зону таможенного контроля только в VIP-секторе аэропорта. Но с поставленной задачей справились, хотя усилий приложено было намного больше, чем планировали. И это никак не отразилось на заранее оговоренной стоимости.

Также компания Green road занималась таможенным оформлением негабаритного оборудования, поставкой производственных линий, оформлением самолетов.

Расскажите более подробно о направлении перевозок.

Green road осуществляет доставку грузов автомобильным, морским и авиационным транспортом, выполняет мультимодальные перевозки. Мы работаем со странами СНГ, Европы, Прибалтики, Юго-Восточной Азии. В данном направлении высокое качество сервиса обеспечивается опытом и профессионализмом наших логистов, умеющих составить оптимальные маршруты, надежностью партнеров, постоянным контролем за процессом транспортировки и обеспечением сохранности груза. С момента отгрузки товара мы несем 100%-ную финансовую ответственность, поэтому клиент может быть спокоен за сохранность груза.

Что в планах?

В планах неустанная работа для еще большего улучшения качества предоставления таможенных и транспортных услуг, внедрение новых программных продуктов.

Наша цель, хоть, может, это и громко звучит, — стать лидером по качеству предоставления логистических услуг.

Транспортно-экспедиторская компания Way Cargo Service с 2006 г. предоставляет широкий спектр услуг в области перевозок грузов «от двери до двери» по всему миру. Предприятие осуществляет оперативный грузопоток в РФ из стран Европы, Азии, Америки. Доставка грузов выполняется морским, автомобильным, воздушным и железнодорожным транспортом. Также Way Cargo Service занимается консолидацией грузов, таможенным оформлением, брокерскими услугами, оформлением любой разрешительной документации (сертификаты, декларации т.д.), страхованием и ответственным хранением. Компания располагает представительствами и складами консолидации в Германии, Италии, Латвии, Китае и США.



Генеральный директор — Диана Олеговна Калинина. Окончила Гуманитарный университет по специальности «юриспруденция» и Академию пограничных войск РФ по специальности «уголовное судопроизводство». В 2006 г. основала и возглавила компанию Way Cargo Service.

Диана Олеговна, сегодня на транспортном рынке работают сотни компаний. В чем отличие Way Cargo Service?

Благодаря единой информационной сети, обеспечивающей тесное взаимодействие складов, мы гарантируем своим клиентам конкурентоспособные цены, безопасность грузоперевозок, кратчайшие сроки их выполнения. Основные наши преимущества — надежность, стабильность, ответственность, индивидуальный подход и гибкая ценовая политика. Way Cargo Service доставляет любые партии товара и предлагает разные варианты транспортировки: морские контейнерные перевозки, авиаперевозки, сборные доставки грузов, а также небольшие посылки. Мы готовы разработать для заказчиков маршрут и оптимальные варианты работы с учетом специфики груза и их пожеланий.

Way Cargo Service помогает клиентам быстро, надежно и без лишних потерь доставлять небольшие партии товара из любой точки мира. Для этого у нас еженедельно выходят сборные машины со складов консолидации из разных стран. Мы часто слышим, что заказчик не хочет рисковать и приобретать товар крупными партиями, и в этом случае сборные машины помогают выполнить роль по доставке мелких партий из Европы, не подвергая риску наших клиентов.

Way Cargo Service предлагает услугу импорт-менеджер. Расскажите о ней подробнее.

Мы можем найти для клиента необходимый товар в любой точке земного шара и договориться о выгодных условиях работы. Наша компания поможет оптимизировать клиенту затраты на содержание большого штата собственных специалистов и логистику, а также сэкономить время на изучение работы, связанной с ВЭД. У нас в штате квалифицированные специалисты — эксперты со знанием иностранных языков и специфики внешнеэкономической деятельности.

Наш импорт-менеджер будет регулярно сообщать о проделанной работе ответственному лицу компании клиента. Мы предоставляем бесплатную юридическую помощь при заключении договоров с любым поставщиком, помогаем с переводчиком на встречах, если это потребуется. Way Cargo Service оформит всю необходимую сопроводительную документацию и груз на тех таможенных терминалах, где это будет выгоднее и без потери лишнего времени. Наши менеджеры информируют клиента обо всех передвижениях товара по всему пути.

Какие наиболее сложные и интересные проекты выполняла компания Way Cargo Service?

Для нас все проекты по-своему интересны, но мне хотелось бы отметить наше новое направление — поставку растений и услуги по ландшафтному дизайну. Мы доставляли растения и посадочный ма-

териал для парков в различных городах. Совместно с российскими компаниями Way Cargo Service выполняла работы по благоустройству таких объектов, как резиденция Президента Чеченской Республики в г. Грозном и в г. Гудермесе, парк и мечеть им. А. Кадырова в г. Грозном; осуществляла реконструкцию Летнего сада в Санкт-Петербурге; занималась строительством высокотехнологических теплиц в Межигорье, г. Киев; проводила работы по компенсационно-восстановительным посадкам в Москве и Московской области и др.

У нас накопился богатый опыт по подбору, поставке и таможенному оформлению посадочного материала и растений. На рынке работает много компаний, которые занимаются ландшафтным дизайном, но их цены значительно выше — минимум на 50%. Way Cargo Service предлагает товар без наценки, так как наша основная задача — это доставка и таможенные услуги.

Также компания Way Cargo Service осуществляла не менее интересный проект в Грозном. Направление для нас новое, но мы справились успешно и сейчас можем смело предлагать своим клиентам доставку грузов в Чечню.

Как на сегодняшний день вы можете охарактеризовать развитие вашего рынка?

За последний период международные перевозки сборных грузов стали преобладать над внутрисюскими. Хотя еще в прошлом году все было наоборот. В настоящее время мы наблюдаем стабильный положительный прирост по всем направлениям, но особенно по сборным грузам, а именно по доставке грузов небольшими партиями. Наша компания усилила свое внимание к международным перевозкам, мы специализируемся на экспресс-доставке практически во все страны мира, уделяя особое внимание качеству предоставляемого нами сервиса на стратегически важных для нас направлениях, таких как Европа и азиатские страны.

АВТОТРАНС



Вы решили всей компанией выехать на природу, провести конференцию или бизнес-тренинг на территории своих партнеров или в другом регионе? Конечно, без автотранспорта подобное мероприятие невозможно. Решение проблемы предлагает ООО «Автотранс», история образования которого началась 13 лет назад.



Генеральный директор — Татьяна Васильевна Горелова. Родилась в Пензе. Окончила Пензенский финансово-экономический институт. В транспортной индустрии работает с 2000 г. Считает свою работу живой и интересной. «Я получаю удовлетворение от работы, когда вижу благодарные лица своих клиентов».

Что предлагаете клиентам сегодня?

С первых дней своей деятельности мы занимались пассажирскими автоперевозками, которые осуществлялись автобусами туристического класса. За это время у нас сформировался пул постоянных клиентов, приходят и новые заказчики.

Мы стремимся наиболее полно удовлетворить все потребности клиентов и, расширяя спектр своих услуг, готовы предоставить не только комфортабельные автобусы для перевозки большого количества людей, но и дополнительные сервисные услуги — подачу легковых машин представительского класса для встреч делегаций в аэропорту и доставки гостей к месту проведения мероприятия. Как правило, для vip-персон мы предоставляем персональные автомобили бизнес-класса — машины Мерседес E- и S-класса 2013 г. выпуска.

Какие транспортные средства используете?

Повышенные требования к обеспечению безопасности пассажирских перевозок, которые ввело наше правительство, требуют использования новой техники. Здесь вступают в силу повышенные тре-

бования: машина должна быть не старше 10 лет, оснащена системой ГЛОНАСС, тахографом, обязательное наличие ремней безопасности. Понятно, что такие требования может выполнить не каждая компания.

ООО «Автотранс» имеет собственный парк автотранспорта — современные комфортабельные автобусы, рассчитанные на перевозку 45 пассажиров, оснащенные удобными креслами, кондиционерами, туалетной комнатой. Это машины 2012–2013 гг. выпуска — иномарки Hyundai, Yutong, Higer с большими багажными отделениями.

Сегодня эти машины удовлетворяют требованиям, которые предъявляет рынок.

Но разве не целесообразнее заинтересованному клиенту напрямую обратиться к вашим партнерам?

Вопрос интересный и требует пояснения. Безусловно, некоторые могут предположить, что, запросив конкретное транспортное средство у непосредственных владельцев данной техники, они выигрывают в цене, ведь в этой цепочке мы выступаем как посредники. Однако наша многолетняя практика показывает, что когда мы привлекаем машины разного класса на постоянной основе у своих партнеров, то получаем определенные преференции, т.е. более привлекательные ценовые предложения на использование автотранспорта, которые и предлагаем своим заказчикам.

Вероятно, в этом и кроется залог вашего успеха.

Конечно. При этом мы обеспечиваем гарантированное качество не только своих, но и привлеченных транспортных средств. Ключевое требование — обеспечение безопасности пассажирских перевозок. Немаловажными остаются также четкая и отлаженная работа всего нашего коллектива: своевременная подача машин, чистые и удобные салоны, внимательные и ответственные водители.

В последнее время наши услуги стали пользоваться повышенным спросом у MICE-агентств (MICE — Meetings-Incentive-Conferences-Events), основным направлением деятельности которых является проведение корпоративных мероприятий и перемещение участников

к месту событий, т.е. полное обеспечение логистической составляющей встречи. Если в корпоративном мероприятии (совещание, конференция, бизнес-тренинг, симпозиум) принимает участие несколько десятков, сотен или тысяч человек, мы берем на себя обеспечение всем необходимым транспортом, начиная от автомобилей представительского класса, минивенами и заканчивая автобусами большой вместимости. Мы рассчитаем необходимое количество автобусов, предложим оптимальные маршруты движения всего транспорта, обеспечим встречи/проводы в аэропортах или вокзалах, в наиболее сложных случаях наши сотрудники выезжают на места проведения мероприятий для координации потоков посадки пассажиров и движения автобусов. И, конечно, главное — обеспечиваем безопасность пассажирских перевозок.

Много ли на рынке компаний, оказывающих аналогичные услуги? Как выдерживаете конкуренцию?

Безусловно, аналогичные компании есть, они растут и развиваются. Сегодня это достаточно востребованный вид услуг. Но мы со всеми компаниями поддерживаем партнерские отношения. Если от клиента поступает предложение провести глобальное мероприятие, включающее перевозку нескольких тысяч человек, то мы объединяем свои усилия и предоставляем 20–30 машин, причем берем ответственность за проведение всего мероприятия на себя, т.к. работаем только с надежными партнерами.

Мы работаем в одном сегменте, прекрасно понимаем общие проблемы и стараемся помогать друг другу. Скорее мы не конкурируем, а выступаем как хорошие партнеры, ведь ответственны не только перед своим клиентом, но и друг перед другом. «Автотранс» — клиентоориентированная компания, и наши действия направлены на удовлетворение требований клиентов. Это залог успеха завтрашнего дня.



История развития транспортно-экспедиционной компании «Аэродар» началась в 1997 г., когда предприятие предоставляло услуги по доставке грузов из региональных аэропортов в московские и обратно. Спустя некоторое время стало очевидно, что на российском рынке недостаточно организаций, обеспечивающих сервис на более высоком уровне, и руководством компании было принято решение о развитии направления грузовых авиаперевозок с предоставлением полного комплекса транспортно-экспедиционных услуг.



Генеральный директор — Сергей Георгиевич Дроздов.
С 2005 г. возглавляет компанию «Аэродар». До этого имел большой опыт работы на руководящих позициях в крупных транспортных и логистических компаниях.

авиационный завод, ФГУП «Космическая связь», ГК «РусГазИнжиниринг», «Балтнефтепровод» и мн. др. ТЭК «Аэродар» сотрудничает с большинством ведущих отечественных перевозчиков, являясь крупнейшим агентом по продаже грузовых авиаперевозок на основании договоров со многими российскими авиакомпаниями, такими как «Аэрофлот-РА», S7, «Глобус», «Трансаэро», «Полет», «Волга-Днепр», «Владивосток-Авиа», «Авиаком Циотранс», Air Bridge Cargo, Swiss, British Airways. Наша компания ориентирована на долгосрочное сотрудничество. Для постоянных клиентов разработана специальная система скидок, предлагаются приоритетные условия работы.

Высококласные специалисты — одно из конкурентных преимуществ предприятия. Расскажите о ваших сотрудниках.

ТЭК «Аэродар» — это современный холдинг, который представляют профессионалы с отраслевой специализацией и опытом работы в ведущих российских и международных транспортных фирмах. Сотрудники нашей компании имеют Сертификаты IATA по Правилам перевозки опасных грузов воздушным транспортом. Именно благодаря высококлассным специалистам предприятие является одним из лидеров на рынке грузовых авиаперевозок в России.

Какие перспективы развития вы определяете для вашей компании?

ТЭК «Аэродар» продолжает стремительно развиваться, достигать новых высот и совершенствоваться в современном мире. В плане развития — выход на международный уровень и формирование комплекса услуг грузовых перевозок для стран ближнего и дальнего зарубежья.

ТЭК «Аэродар» имеет сертификат ответственности ISO 9001:2008 (ГОСТ Р ИСО 9001–2008), подтверждающий, что уровень системы менеджмента организации соответствует международному стандарту. Компания располагает филиалами и представительствами в Санкт-Петербурге, Хабаровске, Екатеринбурге, Владивостоке, Махачкале, Южно-Сахалинске, Казахстане, Грозном. Такая система позволяет работать с клиентами без посредников и при этом сокращать производственные издержки и финансовые затраты заказчика.

О деятельности ТЭК «Аэродар» рассказывает генеральный директор Сергей Георгиевич Дроздов.

Сергей Георгиевич, какой комплекс услуг оказывает ваша компания?

Авиаперевозки грузов — основное направление деятельности ТЭК «Аэродар». Доставка грузов выполняется по России и за ее пределы. Максимально быстро, безопасно, соблюдая все требования и сроки, компания перевозит грузы различных категорий.

«Аэродар» предлагает все виды сервиса, сопутствующие транспортировке груза: складская обработка, таможенные услуги, погрузо-разгрузочные работы, охрана и сопровождение, страхование, временное хранение, экспедирование.

Сегодня ваш рынок развивается в условиях жесткой конкуренции. В чем особенности работы ТЭК «Аэродар»?

Специалисты нашей компании разрабатывают маршрут перевозки груза с учетом всех требований и контролируют каждый этап транспортировки. Мы гарантируем сервис на уровне лучших международных компаний; рациональные тарифы, максимально экономящие ресурсы заказчика; детальное планирование маршрутов и графиков; прозрачные логистические цепочки; консолидированную систему принятия решений; поминутный мониторинг и координацию процессов. ТЭК «Аэродар» полностью берет на себя ответственность за груз с момента его получения до передачи адресату.

Безусловно, клиенты — это показатель работы любой компании. Кто уже воспользовался услугами ТЭК «Аэродар»?

Условия доставки и качественный сервис по достоинству оценили наши многочисленные заказчики: экспедиторские фирмы, фармакологические компании, предприятия пищевой, тяжелой и легкой промышленности, издательские дома, туристические компании, представители оптовой и розничной торговли. Среди клиентов и партнеров ТЭК «Аэродар» такие компании, как DHL, ФГУП «Почта России», ФГУП «ГЦСС», Major, Hilti, «Вимм Билль Данн», «Интермедсервис», Улан-Удэнский

A-МУВИНГ



Любой переезд, будь то квартирный или офисный, это всегда огромный стресс для хозяев. Осложняется он еще и тем, что зачастую вещи привозят на новое место в непригодном состоянии из-за неправильной упаковки (или вовсе ее отсутствия), погрузки и транспортировки. Доверив эту работу профессионалам, можно избежать многих проблем. Транспортная компания «А-Мувинг» предоставляет полный спектр услуг по организации и осуществлению любых переездов — как юридических, так и частных лиц. На сайте фирмы представлены десятки отзывов клиентов, говорящие о высоком качестве оказываемых услуг: «...Оперативно предоставленные услуги, транспорт и упаковочный материал превзошли все ожидания. Благодаря качественным и аккуратным действиям, четкой и слаженной работе сотрудников компании переезд был осуществлен за один рабочий день!» или «...Мы рады отметить, что сегодня на российском рынке существует компания, оказывающая услуги по перевозке имущества, отвечающая европейскому уровню обслуживания...»

Среди клиентов «А-Мувинг» банки, посольства, строительные предприятия, страховые организации, медицинские и образовательные учреждения, магазины, рестораны, частные фирмы и т.д. С этой компанией работали и продолжают работать «ЛУКОЙЛ», «Газпром», АК «Транснефть», X5 Retail Group, ГлавУпДК при МИД России, партия «Единая Россия», ОАО «МТС-Банк», Media Markt, ГУП «Мосгортранс» и мн. др.

О деятельности «А-Мувинг» мы беседуем с генеральным директором Вадимом Михайловичем Зиновьевым.

Как обычно происходит переезд, мы все прекрасно знаем, а вот как осуществляется профессиональный переезд?

Перед началом офисного или квартирного переезда наши специалисты бесплатно выезжают на объект. Они определяют объем работ, составляют перечень необхо-

димых услуг, а также смету. Затем менеджер согласовывает с клиентом условия, в соответствии с которыми будет осуществляться переезд. Только после заключения соглашения мы приступаем к работе.

Наши специалисты выполняют все подготовительные и завершающие работы по переезду — упаковку вещей и документов, сборку-разборку и расстановку мебели, демонтаж и подключение офисной техники, погрузку и выгрузку предметов, транспортировку имущества до склада ответственного хранения. Переезд проводится согласно составленной описи имущества. После того, как перевозка завершена, менеджер контролирует качество и сдает выполненные работы. Также мы оказываем сопутствующие услуги — уборку помещений, перестановку мебели в соответствии с разработанным планом, утилизацию ненужных вещей. После окончания работ мы бесплатно вывозим мусор.

Наша компания при необходимости может предоставить и услуги реставратора, например, если у клиента повреждена мебель. Два года на нашем складе хранилась статуя, привезенная из Европы. По просьбе клиента мы пригласили реставраторов, которые восстановили ее первоначальный вид.

Сегодня на рынке работает огромное количество компаний, осуществляющих офисный или квартирный переезд. В чем отличие «А-Мувинг»?

Действительно, наш рынок высококонкурентный, но фирм, которые оказывают услуги профессионально, единицы. На нем присутствует много компаний, которые не имеют собственного транспорта и сотрудников, а нанимают их у других организаций. Они не несут никакой ответственности за сохранность вещей. Приведу пример. Мы занимались переездом одной известной кинокомпании, которая, решив сэкономить, доверила нам только перевоз дорогостоящей техники, а мебель поручила перевозить организации, предложившей более дешевые услуги. Все закончилось тем, что мебель после переезда пришлось



утилизировать, так как она оказалась непригодной к последующей эксплуатации. Большинство фирм, занимающихся переездами, даже не упаковывают вещи и используют автотранспорт, не предназначенный для перевозки мебели.

Компания «А-Мувинг» несет полную ответственность за сохранность вещей. Перед тем, как произвести переезд или доставку имущества до склада временного хранения, наша фирма осуществляет страхование груза. Мы сотрудничаем с ведущими российскими организациями, такими как «Росно» и т.д.

Наша компания располагает собственным автопарком, состоящим более чем из 20 машин от 10 до 40 кубов.

У нас работают настоящие профессионалы, способные справиться с любой задачей. Мы предъявляем серьезные требования при подборе персонала. Если говорить о водителях, то мы в первую очередь обращаем внимание на его ответственность, отсутствие вредных привычек, желание работать и зарабатывать, профессиональные навыки.

Но, вероятно, качественные услуги не могут стоить дешево?

Вы не поверите, но могут! Сейчас цены значительно упали, даже 10 лет назад они были существенно выше и на переезды, и на ответственное хранение. Компания «А-Мувинг» предлагает разные тарифы — «эконом», «правильный» и «VIP», поэтому клиент может выбрать тот, который соответствует его финансовому положению.

С 18.08.2014 мы запустили новое направление — бюджетный переезд в Москве. Он сочетает в себе простоту и удобство при невысоких затратах. Наши специалисты подробно спланируют и рассчитают переезд, добавят или убьют дополнительные опции. Как и в любом другом виде переезда, мы всегда гарантируем качество оказываемых услуг.



Расскажите о других направлениях деятельности «А-Мувинг».

Мы предлагаем услуги ответственного хранения и аренду ГАЗели.

Недавно наша компания открыла новый склад в Москве общей площадью более 1000 м², оснащенный новейшим современным оборудованием. Также у нас есть складские площади недалеко от станции метро «Домодедовская» площадью около 20 тыс. м².

На наши складские комплексы могут быть помещены грузы, ценное имущество и любая другая собственность клиентов. Мы осуществляем палетное хранение мебели и техники, оказываем услуги по сезонному хранению летних кафе, веранд, тентов, сцен и т.д. Благодаря наличию складов различного типа возможна передача оборудования на ответственное хранение, которое требует определенного температурно-влажностного режима. На наших комплексах созданы все условия для содержания даже специфических грузов. Аренда склада ответственного хранения популярна и у организаций, пользующихся услугами сотрудников, работающих в нашей стране по контракту. Имущество, которое остается после отъезда одного специалиста, нужно где-то хранить до приезда нового.

Компания «А-Мувинг» предлагает физическим и юридическим лицам заказывать ГАЗель и другие виды грузовых автомобилей. Аренда машины предоставляется для офисного и квартирного переезда, перевозки имущества и т.п.

Какие наиболее сложные и интересные проекты выполняла компания «А-Мувинг»?

Практически любой наш переезд сложен и нестандартен. Например, недавно мы завершили переезд «МТС Банка», который длился больше месяца. За это время нашей компанией было перевезено более 3000 рабочих мест! Переезд завершился в точно назначенный срок.

Мы обслуживали компанию «Олимпстрой» при подготовке к зимней Олимпиаде-2014.

Из музея Русской мебели фирма «А-Мувинг» перевозила мебель, принадлежавшую в свое время Петру Арсеньевичу Смирнову — основателю всемирно известной водки «SMIRNOFF». Мебель была частично разобрана, тщательно упакована и перевезена на реставрацию.

Мы не раз сотрудничали с медицинскими компаниями и клиниками. Хочу отметить, что переезд клиники — очень ответственное мероприятие: высокоточное оборудование, медицинская мебель, требующая особо бережного



Генеральный директор — Вадим Михайлович Зиновьев. Родился 24.07.1969 г. в Москве. 20 лет в транспортном бизнесе. В 2011 г. основал и возглавил компанию «А-Мувинг».

обращения, все эти факторы осложняют переезд. Но благодаря нашей профессиональной команде все проходит в штатном режиме.

И таких проектов сотни, но, к сожалению, рассказать обо всех в рамках одной статьи невозможно.

Мне известно, что компания «А-Мувинг» занимается благотворительностью...

Мы являемся участником благотворительного проекта «А если умножить добро». Но рассказывать об этом более подробно я бы не хотел, потому что наша компания это делает не ради пиара или каких-либо других целей, а исключительно, чтобы помочь детям. Надеемся, что к нам присоединятся и другие фирмы.

Недавно вы стали развивать принципиально другое направление деятельности. Расскажите об этом подробнее.

Несколько месяцев назад мы открыли компанию «А-Комфорт» по выпуску деревянных окон. Производственные мощности расположены в городе Рыбинск (Ярославская область) и оснащены самым современным европейским оборудованием. Не секрет, что сейчас деревянные окна стоят приблизительно в три раза дороже пластиковых. Мы же сумели так организовать свои бизнес-процессы, что стоимость нашего деревянного окна сопоставима с ценой пластикового. Надеемся, что превосходное качество и приемлемая стоимость продукции позволят нам вывести и эту компанию в лидеры рынка!

БРАТАР ТРАНСПОРТ

С одной стороны, рынок грузовых перевозок — один из высококонкурентных, с другой — быстро меняющийся. Многие игроки уходят с него, не проработав и двух-трех лет. Причина проста — ошибочное мнение, что этот бизнес не требует больших финансовых вложений и серьезных профессиональных навыков, привлекает в него большое количество предпринимателей, которые сразу же сталкиваются с множеством проблем, что в конечном счете приводит к скорому закрытию компании. И хорошо еще, если ликвидация фирмы не сопряжена с финансовой задолженностью перевозчикам или невыполнением услуг клиентам. Но тем не менее и на этом рынке работают устойчивые компании, всегда выполняющие свои обязательства перед заказчиками и партнерами. Одной из таких компаний является «Братар Транспорт». История компании началась еще в далеком 1993 г. С тех пор предприятие пережило кризисы 1998 и 2008 гг. и сейчас в неспокойной экономической ситуации продолжает работать и развиваться. Надежность «Братар Транспорт» оценили такие серьезные организации, как «Нидан Соки», «НефтеТрансСервис», «Балтийская целлюлоза», «Славдом-Строительные материалы», «Бумсервис», «Невская полиграфия», «Деформационные швы и опорные части», «МолоПак» и многие др. О деятельности «Братар Транспорт» мы беседуем с коммерческим директором Натальей Альбертовной Артюх.



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

Наталья Альбертовна, расскажите об основных направлениях деятельности вашей компании.

«Братар Транспорт» занимается международными, междугородними и внутригородскими автомобильными грузовыми перевозками. Компания доставляет грузы любым видом автотранспорта по Москве и Московской области, в регионы России и страны СНГ, работает по таким направлениям, как Западная и Восточная Европа, Прибалтика, страны Ближнего Востока. Помимо этого мы предлагаем услуги страхования и ответственного хранения груза.

Как вы оцениваете сегодняшнее состояние рынка транспортно-экспедиторских услуг?

Все его игроки отмечают снижение объема перевозок. Наш рынок — показатель того, что происходит в стране, чем ниже экономическая активность, тем меньше объем перевозок. С учетом сложившейся политической ситуации я считаю, что в ближайшее время поток международных перевозок, особенно из Европы, существенно уменьшится, и увеличится доля внутрироссийских и из стран СНГ.

Ваша компания пережила уже два крупных российских кризиса и продолжает работать и в современных непростых условиях. За счет чего компания на протяжении многих лет занимает стабильное положение на рынке?

Мы всегда сотрудничали и сотрудничаем с надежными партнерами. Потому что от их ответственности и добросовестности зависит качество оказываемых услуг. За годы работы у нас сложился большой пул перевозчиков, который постоянно растет. У «Братар Транспорт» есть партнеры даже в самых отдаленных регионах нашей необъятной страны. Прежде чем начинать работать с компанией-перевозчиком, мы тщательно проверяем своих контрагентов, используя как общедоступные ресурсы и сервисы, так и специализированные. И только после проверки приступаем к сотрудничеству.

Не менее требовательно наша компания подходит и к подбору персонала. Мы обращаем внимание на опыт работы сотрудника, стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение слушать и слышать клиента и... любовь к профессии. Если

Другое конкурентное преимущество «Братар Транспорт» — гибкая ценовая политика. В современных кризисных условиях это особенно актуально.

человеку не нравится дело, которым он занимается, то ничего хорошего из этого не выйдет. В результате у нас сформировался штат высококлассных специалистов, сумевших решить не одну сложную задачу.

Другое конкурентное преимущество «Братар Транспорт» — гибкая ценовая политика. В современных кризисных условиях это особенно актуально.

И еще мне хотелось бы отметить наш сервис. За каждым клиентом закреплен персональный менеджер. Заказчик может позвонить в любое время суток и день недели и получить информацию о том, где находится его груз. Кроме того, мы оказываем консультационные услуги по всем вопросам транспортировки (оптимизация маршрута, ставки, сроки), бухгалтерского и таможенного оформления.

Можем ли мы говорить о планах компании в такое непростое для вашего рынка время?

Конечно! Один древнекитайский мыслитель сказал, что если поднимается ветер перемен, то одни люди прячутся в домах, а другие ставят паруса. Мы из тех, кто ставит паруса.

Сейчас наша компания стала участвовать в крупных тендерах. Это поможет нам выйти на следующую ступень развития.

ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ И КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Сегодня мы затронем тему, о которой мало говорят и пишут в СМИ и Интернете, но она тем не менее является актуальной. Это таможенные проверки, а точнее, помощь при их проведении. Поможет осветить данный вопрос генеральный директор «Городского центра юридической поддержки и консалтинговых услуг» Вадим Александрович Родыгин.



Генеральный директор — Вадим Александрович Родыгин. Окончил Московский гуманитарный университет. Возглавлял представительства торговых компаний. В 2009 г. основал компанию «Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг».

Что такое таможенный контроль и в течение какого периода времени после пересечения товарами таможенной границы он может осуществляться?

Наряду с другими контролирующими службами деятельность компании, проходящей по реестрам ввоза товара в РФ, может быть инспектирована таможенными органами. Одной из 12 форм таможенного контроля является таможенная проверка. Таможенные органы имеют широкие полномочия при проведении таможенного контроля с момента пересечения товарами таможенной границы и в течение трех лет после их выпуска в свободное обращение.

Но большинство организаций считают, что после пересечения товарами границы и оформления таможенной декларации их отношения с ФТС РФ закончены. Согласно п. 2 ст. 122 ТК ТС РФ, субъектами проверки могут быть не только участники ВЭД, но и фирмы, обладающие полномочиями в отношении товаров после их выпуска, т.е. кто приобрел и реализует ввезенный товар. А когда приходит уведомление о проверке, то начинается пани-

ка. Бизнесмены не знают, куда обратиться, потому что пока в нашей стране не сформирована практика решения данных вопросов цивилизованным путем: 90% таких дел решаются разного рода договорным способом и только 10% доходят до суда.

Если вы наберете в поисковике Интернета словосочетания «помощь при таможенных проверках», «посттаможенная проверка», то не найдете ни одной компании, которая профессионально оказывает помощь предпринимателю в общении с таможенным органом, мы — одни из первых, кто стал этим заниматься, чаще встречаются фирмы, которые помогают во внешнеэкономической деятельности. Но в основном там работают универсальные юристы, которые составляют договоры; таможенного консалтинга же никто не предлагает, потому что в России пока не существует культуры посттаможенных проверок. И судебная практика по данной тематике настолько мала, что предприниматели просто не понимают, откуда брать материал для судебных разбирательств, каким образом защищать свои права, им проще решить данный вопрос «нестандартным» путем.

Какой комплекс услуг предлагает ваша компания для решения данного вопроса?

«Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» занимается таможенным консалтингом и аудитом, сопровождением фирм при таможенных проверках, представительством в суде. Мы предлагаем как абонентское обслуживание, так и разовую помощь. В нашей компании работают высококлассные юристы, специализирующиеся на таможенном праве, разрешившие не одну сложную задачу.

Мы поможем выйти бизнесмену из создавшейся сложной ситуации с минимальными потерями, даже гораздо меньшими, чем если бы он решал этот вопрос путем личных переговоров.

Так, недавно по результатам таможенной проверки была оштрафована крупная отечественная компания, занимающаяся производством цветных металлов, на 200 млн рублей. Если бы их сопрово-

ждали юристы, знающие специфику таможенной деятельности, то они заплатили бы в 10 раз меньше.

Какие перспективы развития вы определяете для своей компании?

По сути, «Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» — пионер в сфере таможенного консалтинга. Мы хотим сформировать в нашей стране культуру разрешения проблем, возникающих при таможенных проверках и других вопросах, связанных с ВЭД, цивилизованным способом, как принято во всем мире — через суд и при помощи медиативных соглашений. Сейчас, к сожалению, у бизнеса нет понимания, что с ФТС можно судиться, причем весьма успешно. 15–20 лет назад подобная ситуация была и с налоговой службой, а сейчас налоговый консалтинг и споры в суде — привычное явление. Надеемся, что своей деятельностью мы полностью изменим мировоззрение предпринимателя и в таможенных вопросах. Анализируя создавшуюся ситуацию, нами был проведен статистический опрос среди участников ВЭД, по результатам которого готовится пакет документов в органы исполнительной власти для внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты, регулирующие таможенную деятельность. В связи с этим предстоит большая работа с Евразийской экономической комиссией, Министерством экономического развития РФ и ФТС РФ.

К сведению

«Городской центр юридической поддержки и консалтинговых услуг» предлагает полный комплекс юридических, бухгалтерских и аудиторских услуг. Компания занимается таможенным консалтингом, ВЭД, представительством в суде, ведением бухгалтерского учета, аудитом, регистрацией юридических лиц, оценочной деятельностью, досудебным урегулированием споров (медиацией) и т.д.

ГСП-ТРЕЙД

Уже несколько лет на страницах нашего издания мы рассказываем о компании «ГСП-ТРЕЙД» — одного из ведущих поставщиков щебня в России. Ее руководитель Александр Владимирович Дубровский всегда в своих интервью давал оценку и ситуации на рынке. Еще в 2010 г. он говорил, что нужно готовиться к следующему кризису. И вот с конца 2013 г. мы наблюдаем резкое падение всех рынков. Сегодня наша беседа о сложившейся экономической ситуации и о том, как компании «ГСП-ТРЕЙД» работает в данных условиях.

Александр Владимирович, как на сегодняшний день развивается щебечный бизнес и рынок перевозок?

Сейчас на рынке нет денег. Спрос падает, и цены даже в период сезона вместо роста снижаются. На карьерах много продукции, но владельцы не очень заинтересованы в ее сбыте, так как клиенты затягивают оплату.

Очень сильно влияние кризиса ощутил и рынок перевозок. До 2014 г. рентабельность железнодорожного вагона в сутки составляла около 2 тыс. рублей (с НДС), сейчас — 500 рублей. На сегодняшний день ощущается профицит вагонов, а возить нечего.

Наша компания приостановила закупку подвижного состава, у нас половина вагонов находятся в собственности, половина — в лизинге. Все они задействованы в перевозках, но рентабельность небольшая, потому что лизинговые вагоны нужно выкупать, а для этого необходимо, чтобы они приносили доход, сейчас они окупаются, но без дополнительной прибыли.

Как в этих условиях развивается ваша компания?

Несмотря на кризисную ситуацию, у нас увеличились объемы поставок щебня. Компания «ГСП-ТРЕЙД» стала участвовать в тендерах на закупку нерудных стройматериалов. Среди наших заказчиков — «Спецстрой России», «Мосавтодор» и т.д. Мы создали целую службу, которая занимается поиском конкурсных площадок.

Конкуренции практически нет, так как для участия в тендерах компания должна соответствовать определенным требованиям — иметь хорошую историю, финансовые средства для внесения взноса (а это несколько миллионов рублей!), гарантию банка и т.д. Большинство же фирм этим не располагают. Возникает даже опасность отмены итогов тендеров, потому что мы там участвуем одни, но это не искусственная ситуация, а объективность.

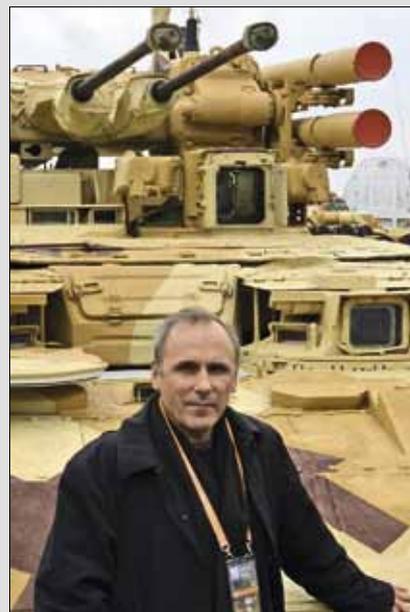
В предыдущих интервью вы не рассказывали о позиции ОАО «РЖД» на рынке железнодорожных перевозок. Как на сегодняшний день складываются отношения с данной структурой?

Генеральный директор — Александр Владимирович Дубровский.

Родился в 1961 г. в Саратовской области. Окончил Московский авиационный институт. После окончания вуза работал на кафедре МАИ заместителем начальника лаборатории теплотехники. Затем занимался коммерческой деятельностью. В 2000 г. совместно с супругой Еленой Викторовной (коммерческим директором) и Ильей Исавичем Синайским (директором по логистике) 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, Caribbean 600-2012 и Middl Sea Race-2013. Недавно стал осваивать вождение самолета.

Ведет блог «Иррациональность правит миром» (<http://alex-o-mire.blogspot.ru>), его статьи на философские, экономические и политические темы пользуются популярностью у многих отечественных печатных и электронных СМИ.



Мы много судимся с этой организацией, потому что их же уставом оговорены определенные сроки доставки груза, которые данное предприятие часто нарушает. Некоторое время назад «ГСП-ТРЕЙД» получила овердрафт от этой структуры, но, проработав по такой схеме полгода, нам пришло письмо, его смысл заключался в том, что если наша компания хочет и дальше продолжать пользоваться овердрафтом, то мы должны снять все свои претензии с ОАО «РЖД» по искам. Мы, конечно же, отказались, потому что без кредитной линии сможем обойтись, а отказаться от претензий на несколько миллионов — нет.

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

Долгое время мы занимались только железнодорожными перевозками, но несколько лет назад стали развивать автотранспортное направление. На сегодняшний день в нашем парке 12 грузовых

автомобилей MAN и других производителей. 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, Ногинске и Домодедово как своим автотранспортом, так и на условиях самовывоза. В 2012 г. мы открыли собственную перевалочную площадку в Сходне, вмещающую до 200 тыс. т продукции.

В начале нашего разговора вы затронули тему кризиса. На ваш взгляд, он отличается от кризиса 2008–2009 гг., и каковы причины его возникновения?

Сегодняшний кризис я могу охарактеризовать, как удушающий. Термин, кстати, принадлежит нашему коммерческому директору Е.В. Дубровской. Кризис 2008–2009 гг. был быстрый — стремительно обрушились рынки и достаточно стремительно начали подниматься. Сей-

час процесс стагнации происходит медленно, но неотвратимо. Первые признаки этих явлений начались еще год назад — уже летом 2013 г. был слабый сезон. Сейчас же, с точки зрения коммерческих заказчиков, его можно с полным правом назвать провальным.

Если говорить о причинах возникновения кризиса, то на ситуацию в нашей стране, безусловно, влияет мировая экономика, а там все будет идти на ухудшение еще не один год. Но есть и внутренние причины. Одна из них — Россия по странам с 90-х гг. не имеет право самостоятельно включать печатный станок...

Дело в том, что ситуация в нашей стране очень специфична. В России нет достаточного количества денег, и они дорогие по той простой причине, что у нас деньги — это товар. Для того чтобы инфляция не была высокой или не было дефляции, должно быть примерно одинаковое соотношение денег и товара. Когда же товара мало, а денег очень много, то может возникнуть гиперинфляция, когда товара много, а денег мало, то — дефляция, но у нас ничего этого не происходит, а есть высокая инфляция, потому что денег мало, спрос на них большой, поэтому они дорогие. Соответственно, банкам и другим финансовым институтам неинтересно давать «длинные деньги», им выгоднее кредитовать на короткий промежуток, но под большой процент либо просто заниматься спекулятивными операциями на финансовом рынке, что банально выгодней.

Для того чтобы развязать многие узлы, в нашей стране должно стать больше денег, а для этого их нужно напечатать. Эта проблема, которая, конечно, на деле гораздо сложнее, сейчас на слуху, существует много разных мер, например, те, которые предлагает Сергей Глазьев, говорящий буквально следующее: «В отличие от экономик стран-эмитентов резервных валют основные проблемы в российской

Справка

Сегодня «ГСП-ТРЕЙД» — это группа компаний, состоящая из ЗАО «ГСП-ТРЕЙД», занимающегося поставками нерудных материалов, ООО «ГСП-ТРЕЙД», специализирующегося на железнодорожных перевозках, и лизинговой фирмы «ГСП-Лизинг».

«ГСП-ТРЕЙД» — один из ведущих поставщиков щебня в России. За 14 лет работы компания поставила на предприятия нашей страны более 25 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.

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

Компания предоставляет собственный подвижной состав (полувагоны) для железнодорожных грузоперевозок и осуществляет экспедирование грузов, перевозимых железнодорожным транспортом. «ГСП-ТРЕЙД» оказывает такие услуги, как планирование перевозок, построение технологически и экономически целесообразных схем перевозок грузов с учетом интересов клиентов и логистики, расчет железнодорожных тарифов и оформление заявок на перевозку грузов, информационное сопровождение железнодорожных грузоперевозок по России и СНГ.

экономике вызваны не избытком денежного предложения и связанных с ним финансовых пузырей, а хронической недомонетизацией экономики, которая длительное время работала «на износ» вследствие острого недостатка кредитов и инвестиций» (доклад «Как не проиграть в войне»).

До последнего времени напрямую в этой сфере не принято было называть вещи своими именами, все говорили завуалированно, потому что это «бунт на корабле», ведь тогда Россия выпадет из той роли, которая ей уготована, — стать сырьевым придатком. Это не только политика, в политике мы потихоньку приобретаем суверенность, а в финансах все очень жестко. Когда Россия станет финансово самостоятельной, тогда будет все в порядке. Но чтобы разогнать этот локомотив, нужны деньги. Пока у покупателей их не-

много. Например, мы могли бы купить те же вагоны, у нас дебиторская задолженность почти миллиард рублей, а наши клиенты не торопятся платить, потому что у них свои задолженности.

В ближайшее время в мире все должно поменяться, так как ситуация в мировой экономике сложилась достаточно тупиковая — ей дальше развиваться некуда, и может произойти обвальная кризис. Сейчас задача России подготовиться к этому. Уже разрабатывается национальная платежная система, строятся заводы (в 2013 г. было построено около 1000 новых заводов в России в разных сферах) и т.д. Война на Украине — это катализатор, она ускоряет данный процесс, если бы ее не произошло и не начали вводить санкции против России, то, возможно, мы бы еще долго не задумывались над этим.



ДАЙМАНТА



Если бы на нашем пути не встречались оптимисты, жизнь стала бы скучной и бесперспективной. Не опускать руки в сложный для всей отрасли период, найти верный выход из непростой ситуации под силу лишь уверенным и сильным людям. Один из них — генеральный директор международной транспортной компании ООО «Дайманта» Дмитрий Юрьевич Плющев.



Генеральный директор — Дмитрий Юрьевич Плющев. Родился в Москве в 1966 г. Окончил Государственный университет управления (ранее МИУ им. Орджоникидзе) по специальности «управление на автомобильном транспорте». Работал в «Совтрансавто», «Ювас-транспорт», затем в крупнейшей европейской транспортной компании «Fagoli». По натуре — оптимист.

Дмитрий Юрьевич, расскажите, пожалуйста, о становлении вашей компании.

Родоначальницей нашей компании стала литовская фирма «Дайманта», образованная в 1994 г. В 2001 г. московское представительство этого предприятия выделилось в самостоятельную структуру.

Основное направление деятельности ООО «Дайманта» сегодня — организация перевозок, куда входят международные перевозки и экспедирование, таможенное оформление, складские услуги. Таким образом, мы предлагаем полный комплекс услуг в области транспортной и складской логистики.

Как это не удивительно, основной старт нашей деятельности пришелся на период кризиса 1998 г. В те годы обороты грузоперевозок катастрофически падали, и, если кому-то удавалось перевезти две-три палеты в месяц, это считалось большой удачей. В результате экономического кризиса многие транспортные компании были вынуждены уйти с рынка. Но именно на этой волне нам и удалось выделиться

и закрепить свои позиции на рынке транспортных перевозок. Как известно, спрос всегда рождает предложение, и мы стали осуществлять перевозку сборных грузов различными видами транспорта.

Значит, вы предлагаете мультимодальные перевозки? В чем сложность этого вида деятельности?

В этой отрасли я работаю уже 25 лет, и за все это время никто мне так и не объяснил, в чем разница между мультимодальными и интермодальными перевозками.

Мы можем доставлять грузы в любую точку мира. Как правило, это смешанные перевозки. Знаете, просто перевезти фуру из пункта А в пункт Б — не так сложно. Сборные международные грузоперевозки — это более высокая степень организации и ответственности. Необходимо иметь консигнационный склад, надежных агентов в тех странах, куда доставляется груз, грамотно выполнить таможенное оформление. Необходимо также наличие постоянного грузопотока, что позволит накопить груз хотя бы для еженедельной отправки. (При этом в одной машине может быть до 90 различных позиций!) И, конечно, немаловажны растаможка грузов и их последующая доставка конечному получателю. Одним словом, международные смешанные перевозки — это другой уровень организации бизнеса. В любой транспортной доставке задействованы работа складов, таможни, службы автосервиса и заправочные станции, десятки

нес, если появились конкуренты. В любом деле надо развиваться и делать свою работу лучше других.

Как осуществляется консолидация грузов?

Логистика как таковая — это складские услуги, т.е. перемещение товаров с одного склада на другой. Большое количество транспортных перевозок завязано на складской логистике. Особенно это касается перевозки сборных грузов. Хочу отметить, что иметь несколько собственных складов в разных регионах не всегда целесообразно. Мы пользуемся складским терминалом наших партнеров в Литве, имеем договорные отношения со многими владельцами складов в ключевых точках Европы — Германии, Италии, Латвии, Литве, Румынии, Голландии, а также в США, Китае. То есть мы постарались иметь склады на европейском континенте, в странах Юго-Восточной Азии и северных регионах, откуда идут основные грузопотоки. Все это помогает нам успешно конкурировать на этом рынке.

Многие аналитики констатируют серьезный кризис транспортной индустрии в этом году. Вы его ощущаете?

Транспорт — это отражение развития мировой экономики. Для перемещения товаров нужен транспорт, и это стратегическая отрасль. Соответственно, мы первыми ощущаем и подъем, и падение экономики. Задача состоит в том, чтобы и в этих непростых условиях не только

Перевозчик, который возит товар для таких доверенных лиц таможни, тоже вносится в этот список как доверенный перевозчик.

людей и компаний. Поэтому наивно предполагать, что грузоперевозки — это простой и доходный вид бизнеса.

В вашем сегменте есть конкуренция?

На рынке транспортной логистики всегда была и будет серьезная конкуренция. Но даже при таком раскладе надо уметь диверсифицировать свой бизнес, разрабатывать новые схемы и технологии, предлагать клиенту дополнительные виды сервиса. Глупо бросать налаженный биз-





За все время нашей деятельности на рынке международных автоперевозок мы не потеряли ни одного груза!

выстоять, но и попытаться развиваться. Нельзя стоять на месте.

Если сейчас европейский рынок находится в состоянии стагнации, то надо переключаться на другие направления. Есть достаточно интересный и просто бездонный китайский рынок, а также другие рынки Юго-Восточной Азии. Мы давно работаем и в этом направлении, осуществляя автоперевозки из Китая через Казахстан. Конечно, подобная автоперевозка дороже контейнерной по морю, ж/д транспортом или самолетом, но зато примерно в два раза быстрее. Если контейнер плывет 40 дней, то груз из Китая в Москву автотранспортом можно доставить за 21 день. Многие компании, у которых в производственных циклах есть комплектующие из Китая, не могут ждать два месяца, пока к ним будет доставлен груз. Для них оборот товара — основа производства, поэтому более короткие сроки доставки грузов крайне важны.

Какие грузы перевозите?

Так сложилось, что с самого начала нашей деятельности мы перевозим дорогостоящее медицинское и промышленное оборудование, различные запчасти. У нас такие серьезные государственные компании, как группа «ГАЗ», «КАМАЗ», «Аэрофлот», «Азбука вкуса» и другие, которые занимают не последнее место на мировом рынке. Они доверяют нам, а мы стараемся для них. Уверен, вместе мы переживем и этот кризис.

Вы — оптимист. Вероятно, эта черта характера не только вселяет уверенность в завтрашнем дне вашим партнерам, но и помогает находить новые решения в сложных вопросах.

Я стараюсь следить за ситуацией, находить правильный путь дальнейшего развития компании. Безвыходных ситуаций не бывает. Одни видят тупик, и опускают руки, т. к. считают, что дальше дви-

гаться нельзя, другие — ищут новый путь. Это как закон сохранения энергии: если где-то убыло, значит, где-то прибыло, и надо найти этот источник.

Рынок транспортных услуг очень конкурентный. Чтобы выстоять, надо крутиться.

Думаю, в ближайшее время рынок международных перевозок в том виде, как он сформирован сегодня, может обрушиться, и большое количество мелких компаний и частных перевозчиков будут вынуждены уйти с рынка.

Но любой товар требует реализации, соответственно, и грузооборот не будет стоять на месте. Но если для одних сегодняшняя ситуация может показаться катастрофой, для других это золотая жила. Задача перевозчиков и экспедиторов — найти новую нишу.

С какими сложностями приходится сталкиваться, когда осуществляете международные перевозки?

Самые сложные препятствия были в 90-е гг. Процветала «черная» таможня, и кто-то успел на этом нажиться, а кто-то — расстался с жизнью. Сейчас мы видим упорядочивание внешнеэкономической деятельности. Все товары официально растамаживаются, и международные грузоперевозки приобретают цивилизованные формы.

Недавно я был на конференции «Санкт-Петербург — транспортная столица России», на которой выступала пресс-секретарь Таможенного комитета РФ. Она рассказала, что **сегодня выработаны удобные правила работы с таможней. К примеру, крупная государственная компания может вообще не беспокоиться по поводу таможенной очистки, если у нее хорошая история работы на рынке: компания исправно платит пошлины, постоянно декларирует все товары. В таком случае она может подать заявление в таможенный комитет и стать доверенным лицом таможни. При этом, получая статус «зеле-**

ного коридора», компания может привезти/вывезти товар из-за границы, подать необходимые документы и спокойно забрать свой груз без дополнительных досмотров и каких-бы то ни было претензий. Вся процедура стала простой и прозрачной. Сейчас такие правила стали нормой для тех, кто возит товары постоянно, много, правильно и честно. Ключевое слово — «правильно», потому что можно честно возить, но при этом допускать ошибки. Если постоянно декларируешь товары и вся документация в порядке, то это упрощает процедуру растаможивания. Надо понимать, что таможня работает не с товаром, а с документами.

Однако перевозчик не может получить такой статус. НО (!!!) перевозчик, который возит товар для таких доверенных лиц таможни, тоже вносится в этот список как доверенный перевозчик. Вывод: если ты делаешь свое дело грамотно, то никаких особых проблем у тебя быть не должно. При нынешнем развитии контрольно-диагностической техники, которая установлена на всех границах, скрыть что-либо абсолютно невозможно да и не нужно.

Самая большая трудность для любого перевозчика, на мой взгляд, — это конкуренция. Сегодня еще много компаний работает по старинке. Они осуществляют перевозки за наличный расчет, не платят налогов, стимулируют клиентов, демпингуют. Борьба с ними очень трудно, но, надеюсь, клиент сам расставит все приоритеты. Это лишь дело времени.

За все время нашей деятельности на рынке международных автоперевозок мы не потеряли ни одного груза!

Наш девиз «Срочность. Ответственность. Надежность».

В отношениях с клиентом для нас важна не только выгода, но и взаимоуважение.

Успех любой деятельности состоит в умении идти в ногу со временем и быть на волне.

ИНТЕРТРАНС



Генеральный директор — Галина Дмитриевна Грошева.
 «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. Грошева 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.

ЗАО «Интертранс» более 22 лет работает на российском рынке транспортно-логистических услуг. Что позволило компании удерживать свои позиции на протяжении этого времени?

Закрытое внешнеэкономическое акционерное общество «Интертранс» (ЗАО «Интертранс») было создано в 1991 г. с целью организации в новых экономических условиях России системы предоставления транспортно-экспедиторских услуг, связанных с перевозками экспортных, импортных и транзитных грузов железнодорожным транспортом. При создании фирмы была поставлена основная 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 ближнего и дальнего зарубежья.

Именно этот государственный подход к делу и обеспечил компании успех на всем протяжении ее деятельности. За дело взялись не просто энтузиасты своего дела, а прежде всего профессионалы высочайшего класса.

ЗАО «Интертранс» является официальным экспедитором ОАО «РЖД», членом Ассоциации российских экспедиторов, членом Торгово-промышленной палаты, Гильдии российских экспедиторов. Фирма тесно сотрудничает с Белорусской железной дорогой, Литвой, Латвией, Туркменией, Узбекистаном. Имеет сертификат на осуществление всех видов перевозок, выданный Ассоциацией российских экспедиторов. Диапазон услуг, предоставляемых компанией, чрезвычайно широк; экспедирование всех категорий железнодорожных перевозок — внутренних, экспортно-импортных, транзитных — по территории России, СНГ, стран Западной Европы и Азии, перевалка грузов в портах Каспийского моря, в том числе в порту Энзели (Иран), а также в российских портах: каспийских, таких как Оля и Махачкала, дальневосточных, балтийских и черноморских. Наибольший объем перевозимых грузов по странам СНГ приходится на Беларусь и Казахстан, транспортные

компании которых являются партнерами ЗАО «Интертранс» с момента его создания. В рамках созданного Таможенного союза (Россия — Беларусь — Казахстан) ЗАО «Интертранс» является активным участником в области оказания транспортно-экспедиторских услуг при перевозке различных промышленных и народнохозяйственных грузов. В частности, огромный опыт наработан компанией при перевозке серы, пропана, бутана, желтого фарфора, меди, угля, удобрений, оборудования, строительных материалов, химических грузов и мн. др.

Для расширения сферы услуг, их качества и повышения оперативности решения возникающих вопросов созданы совместные предприятия: в Казахстане «Восток-Интертранс», в Прибалтике — «Дала-Интертранс» (Латвия), в Москве — логистическая компания ОАО «Пролог-Система». Тесно сотрудничает фирма с ЦФТО ОАО «РЖД», ОАО «РЖД-Логистика», ОАО «ЛП-Транс», Первой грузовой компанией, Федеральной грузовой компанией, Таможенно-брокерским центром ОАО «РЖД», Ведомственной охраной железнодорожного транспорта Российской Федерации. Высокопрофессиональный персонал, индивидуальный подход к каждому клиенту, строгое соблюдение договорных обязательств, надежные партнеры — таковы составляющие плодотворной работы ЗАО «Интертранс» и залог успешного решения вопросов перевозки грузов для клиентов.

Высокую конкурентоспособность и эффективность работы любой организации всегда подтверждает наличие долгосрочных договоров и контрактов с серьезными бизнес-партнерами. Тот факт, что ЗАО «Интертранс» на протяжении последних 14 лет сохраняет партнерские отношения с 15 крупными иностранными компаниями, является неопровержимым доказательством ее надежности и стабильного положения на рынке транспортных услуг.

За 2013 г. нами перевезено через ОАО «РЖД» 2,2 млн т грузов. Причем основная часть перевозимых



грузов (70%) приходится на транзит, остальные 30% составляют экспорт и импорт. Через республики СНГ оказано транспортно-экспедиторских услуг на 27,5 млн долларов США или на 975 млн рублей.

Гибкая ценовая политика компании направлена на долговременный и стабильный успех. Внимание к клиенту, понимание и решение его проблем для нас являются главной задачей. Наш стиль — качество, умение и честность. Это наш девиз, которому мы следуем в своей повседневной работе.

Галина Дмитриевна, на счету ЗАО «Интертранс» немало выполненных правительственных заданий, что говорит о высокой степени доверия к деятельности вашей компании. Расскажите о наиболее крупных.

Номенклатура грузов самая разнообразная. За долгие годы своей работы фирма накопила большой опыт экспедиторского обслуживания перевозок опасных, тяжеловесных, негабаритных и сверхнегабаритных грузов, подтверждая свою состоятельность как «международный экспедитор» и не раз успешно выполняя ряд правительственных заданий, таких как:

- ✓ поставка в течение нескольких лет различных товаров народного потребления из Украины в Туркмению в счет оплаты туркменского газа; в течение двух лет своевременную доставку гуманитарной помощи по линии ООН в Таджикистан, поставку по межправительственным соглашениям различного оборудования — габаритного, негабаритного и сверхнегабаритного для строящихся теплоэлектростанций в Киргизии, Ираке, Иране, Китае, Таджикистане;

- ✓ для космодрома осуществлялась перевозка сверхнегабаритных спецгрузов на 16-осных транспортерах;

- ✓ длительно сотрудничая с западно-европейскими фирмами, перевозим для них опасные грузы (желтый фосфор) в спеццистернах из Казахстана транзитом через Россию, Латвию, Литву и далее паромом Драугисте-экс-Мукран в Германию. Вторая часть опасных грузов перевозится в танк-контейнерах через Россию, Белоруссию или Украину в Германию, Данию, Италию, Польшу, Чехию, Соединенное Королевство, Швейцарию;

- ✓ из Узбекистана и Казахстана экспедируем цветные металлы в Великобританию через Новороссийский морской торговый порт;

- ✓ из Казахстана в Бермуды везем серу через порт Ильичевск-экс;

- ✓ пропан и бутан в Польшу через Брест-экс и Свислочь-экс, в Словакию через Чоп-экс;

- ✓ лом черных металлов из Казахстана в республику СНГ;

- ✓ пшеницу из Казахстана и Узбекистана в Афганистан, Иран, Азербайджан, Грузию и мн. др.

Одно из основных правил работы нашей фирмы — строгое соблюдение финансовой дисциплины, умелое распределение и управление финансовыми потоками. Уплачивая все налоги, наш коллектив вносит весомый вклад в возрождение экономической мощи страны. В 2012 и 2013 годах мы признаны «Лучшими налогоплательщиками России».

Свыше 10 лет фирма входит в число «1000 лучших предприятий и организаций России», причем в ее «золотую» сотню. И наконец, самая дорогая награда — это Почетный диплом и звание «Лучшая компания-экспедитор

ОАО «РЖД» в номинации «Взаимодействие и партнерство»

Среди известных международных наград хочется отметить «Золотую награду Европы за качество, великолепный сервис и бизнес-престиж», Почетный диплом и «Золотой трофей за выдающиеся достижения, превосходное и эффективное ведение бизнеса среди транспортных организаций Европы и развивающихся стран», Почетный диплом и «Золотая награда пяти континентов за качество, превосходство», Почетный диплом и награда «Бриллиантовый глаз» от Европейского саммита качества «За эффективное ведение бизнеса и приверженность превосходному качеству», «Европейский Гран-при за качество и деловой престиж» (Швейцария).

За 2013 г. нами перевезено через ОАО «РЖД» 2,2 млн т грузов. Причем основная часть перевозимых грузов (70%) приходится на транзит, остальные 30% составляют экспорт и импорт.

Вашей компании присуще не только внимательное отношение к выполнению поставленных задач, но и социальная ответственность бизнеса.

Как и каждая уважающая себя компания, ЗАО «Интертранс» проводит социально-общественную работу, внося свой пусть небольшой вклад в масштабах страны, но убедительный вклад в воспитание подрастающего поколения, развитие культуры и духовности страны. На протяжении всего своего существования фирма неоднократно помогала и помогает многочисленным детским, общественным, ветеранским, общеобразовательным, научным и спортивным учреждениям, монастырям и созданным на их базе приютам для сирот; а также оказывает помощь ветеранам-железнодорожникам, внесшим существенный вклад в развитие транспорта нашей страны и попавшим в трудную жизненную ситуацию, а также помогаем их семьям в случае смерти наших ветеранов.

Сегодня ЗАО «Интертранс» активный участник рынка транспортных услуг, постоянно развивает свой имидж и расширяет сферу предоставляемых услуг. Мы неуклонно держим курс на укрепление своих позиций на внутрироссийском и международном экспедиторском рынке и стремимся развиваться и совершенствоваться, несмотря на финансовые кризисы и острую конкурентную борьбу.

О высоком рейтинге компании свидетельствует тот факт, что в канун 20-летия создания ЗАО «Интертранс» была дана высокая оценка ее деятельности в поздравительной телеграмме, подписанной первым вице-президентом ОАО «РЖД» В.Н. Морозовым: «ЗАО «Интертранс» — надежный партнер ОАО «РЖД» на рынке транспортных услуг, сотрудничество с которым способствует развитию системы транспортного обслуживания и повышению эффективной работы на транспортном рынке».

Пользуясь случаем, приглашаем к сотрудничеству. Уверены, что оно будет плодотворным и взаимовыгодным.

Наш девиз: «В этом бизнесе мы всерьез и на долго!»



ЕВРО-ЛОГИСТИК



Миссию компании «Евро-Логистик» генеральный директор **Виталий Юрьевич Коп** видит не просто в оказании транспортных услуг, а в содействии развитию бизнеса клиента. «Мы не зарабатываем деньги на перевозках, — говорит Виталий Юрьевич, — мы помогаем нашим заказчикам развивать их бизнес, а если будет расти бизнес клиентов, то и наш будет развиваться». ООО «Евро-Логистик» оказывает полный комплекс услуг, позволяющий выполнять весь пакет требований в рамках одного заказа, исключая необходимость обращения в другие фирмы. Компания осуществляет доставку грузов «от двери до двери» морским, железнодорожным, автомобильным транспортом, выполняет мультимодальные перевозки. Помимо этого «Евро-Логистик» предлагает услуги по страхованию, таможенному оформлению и складированию. Приоритетное направление предприятия — транспортировка грузов из стран Юго-Восточной Азии. «Евро-Логистик» располагает офисами в Москве и во Владивостоке.



Генеральный директор — Виталий Юрьевич Коп. Родился 18.07.1971 г. Окончил Днепропетровский металлургический институт по специальности «инженер-металлург» и школу МБА при Министерстве торговли РФ. Работал директором по логистике в компаниях «Быстров», «Русский алюминий», Gloria Jeans. В 2008 г. возглавил ООО «Евро-Логистик».

Виталий Юрьевич, сегодня рынок транспортно-экспедиторских услуг переживает не самые лучшие времена. Как развивается ваша компания?

Несмотря на кризисное состояние отрасли, объемы перевозок нашей фирмы начиная с 2014 г. выросли. Это в первую очередь связано с тем, что компания «Евро-Логистик» стала предлагать услугу импорта товара, что делают не все транспортные предприятия.

Если фирма никогда не сталкивалась с внешнеэкономической деятельностью или импортирует небольшие партии товара, то ей нерентабельно держать в штате сотрудников по ВЭД, обучать бухгалтерию данной специфике и т. д.

Мы можем найти и закупить любой товар, но так как у нас большое количество клиентов работает в химической промышленности, то мы очень хорошо знаем данный рынок и основных поставщиков на нем. Более того, поскольку наша компания регулярно отслеживает тенденции на этом рынке, то при необходимости мы можем подсказать заказчику, когда стоимость интересующего его товара поднимается или снижается.

Если клиент планирует работать с определенным производителем, то мы от лица заказчика проводим с ним переговоры, покупаем продукцию, транспортируем ее, осуществляем таможенную очистку и продаем на территории РФ нашему клиенту.

«Евро-Логистик» располагает всеми ресурсами для осуществления данных проектов — у нас работают профессионалы, прекрасно знающие таможенное законодательство и специфику ВЭД.

Ваш рынок отличается достаточно высокой конкуренцией. Почему клиентам удобно и выгодно работать именно с вами?

Во-первых, компания «Евро-Логистик» выполняет полный комплекс услуг 3PL оператора — организует перевозку, ведет сопроводительную документацию по грузу, учитывает и отслеживает его реализацию и запасы на складах, осуществляет хранение, обрабатывает (если надо, упаковывает) груз, а также доводит товар до конечного потребителя.

Во-вторых, сроки доставки. Так как у нас довольно большой объем перевозок (ежемесячно мы транспортируем более 150 контейнеров), то в Китае для наших грузов резервируют контейнеры. Это влияет на точность отгрузки. Допустим, клиент запланировал, что судно с его грузом уйдет из порта в определенный день, но свободных контейнеров может не оказаться, тогда он будет вынужден ждать еще какое-то время, в результате увели-

чиваются сроки доставки. Резервирование позволяет избежать этого.

На скорость доставки влияет и правильность таможенного оформления. Высокая квалификация и опыт наших специалистов — гарантия от недочетов в этом деле.

Еще одно преимущество компании «Евро-Логистик» в том, что клиенты через наш сайт могут отслеживать передвижение своего груза. Кроме того, когда происходит какое-то действие с грузом, то заказчик получает sms-сообщение или уведомление на электронную почту.

Как в целом вы оцениваете ситуацию на рынке?

Кризис затронул не только сферу перевозок, но и многие другие сегменты. Например, наши клиенты, которые поставляют химическое сырье, стали реализовывать продукции на 15–20% меньше. С одной стороны, все ощущают кризисные явления: снизились объемы продаж ввозимых товаров, растет курс доллара, но с другой стороны, развивается экспорт. Экспортные компании начинают потреблять больше услуг. В этой ситуации импортеры объединяют свои усилия с экспортерами. У нас есть импорт, а, например, в Красноярске у другого экспедитора есть экспорт. Сложенные совместные действия влияют на скорость оборота контейнеров. Поэтому мы всегда стараемся найти в регионах РФ транспортные компании, работающие с экспортом.

Резюмируя, можно утверждать, что «Евро-Логистик» формирует пакет предложений сообразно с последними тенденциями рынка — кроме традиционных услуг по перевозке и складской обработке грузопотоков, наша компания успешно освоила сектор услуг по интеграции и управлению цепями поставок. Именно такое внимание к деталям выгодно отличает «Евро-Логистик» на относительно молодом российском рынке логистики.

КРАФТТРАНС

Красивая
ЛОГИСТИКА
www.krafttrans.com



Группа компаний «КРАФТТРАНС» — один из ведущих игроков на рынке международных грузоперевозок. ГК располагает филиалами в России, Беларуси и странах Европейского Союза, которые объединены концепцией звездной карты. «Этот выбор не случаен, — рассказывает генеральный директор «КРАФТТРАНС Атлас» Юлия Владимировна Гарник, — звездное небо издавна помогало путешественникам и торговцам найти оптимальный путь. В названии офисов «КРАФТТРАНС» есть имя планеты или звезды, которая покровительствует территории: «КРАФТТРАНС Атлас» (Россия, Москва), «КРАФТТРАНС Меркури» (Беларусь, Минск), «КРАФТТРАНС Сириус» (Россия, Смоленск), «КРАФТТРАНС Венера» (Австрия, Вена), «КРАФТТРАНС Верналис» (Литва, Вильнюс).



Генеральный директор — Юлия Владимировна Гарник. Окончила экономический факультет Белорусского государственного университета и Королевский институт маркетинга (Великобритания). Управленческий опыт: вице-президент бизнес-школы IPM, директор по маркетингу и продажам СП ЗАО «Милавица». В 2009 г. пришла в «КРАФТТРАНС» на должность директора по развитию, в 2012 г. возглавила «КРАФТТРАНС Атлас» (Россия, Москва).

Расскажите об основных направлениях деятельности компании.

Сегодня ГК «КРАФТТРАНС» предоставляет услуги международных перевозок грузов наземным (автомобильным и железнодорожным), морским и авиационным транспортом, а также реализует мультимодальные схемы доставки.

«КРАФТТРАНС Атлас» в Москве предлагает полный комплекс услуг по доставке грузов из стран Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки всеми видами транспорта. Мы выбираем оптимальную схему перевозки с учетом ожиданий клиентов по срокам доставки, месту таможенного оформления и ставки фрахта. Организуем доставку как комплектных, так и сборных грузов. Осуществляем пе-

ревозку «от двери до двери» с использованием морского, железнодорожного, авиа- и автомобильного транспорта. Доставляем грузы через все порты, аэропорты в РФ, порты в Прибалтике. Занимаемся консолидацией грузов и обеспечиваем контроль качества в стране отправления; организуем размещение груза на СВХ или складе ответственного хранения; предлагаем услуги таможенного оформления; разрабатываем и согласуем схемы крепления груза; регулярно информируем о местонахождении груза; страхуем грузы с целью минимизации рисков клиента.

Сегодня рынок международных грузоперевозок — один из высококонкурентных. В чем отличие работы вашей компании от аналогичных фирм?

Я хочу выделить три основных преимущества. Первое — «КРАФТТРАНС» применяет стратегию сфокусированного роста. Фокус на специализации означает, что каждый офис профессионально развивается в определенной области перевозок. Например, в Минске у нас сильный автомобильный департамент, обслуживающий потоки грузов из Европы в Россию. Офис и склад в Вильнюсе специализируется на доставке сборных грузов. Офис в Бресте — на негабаритных перевозках. Фокусировка позволяет сконцентрировать все усилия на выбранном направлении перевозок, сформировать профессиональную команду, накопить опыт и обеспечить самое оптимальное решение для клиента.

Второе преимущество — «КРАФТТРАНС» придерживается стратегии устойчивого развития. Мы считаем себя быстрорастущей компанией, например, за последние три года были открыты три офиса в разных странах. Но когда фирма динамично развивается, то необходимо свести к минимуму количество ошибок, поэтому мы уделяем много внимания оптимизации наших процессов и процедур. В компании существует комитет по организационному развитию, который формирует перечень задач по совершенствованию нашего бизнеса. Под руководством коллег-экспертов создаются рабочие

группы, которые занимаются развитием сервиса, стандартов работы и улучшениями в процессах. Внедряемые изменения мы масштабируем на новые офисы. Это помогает нам быть устойчивыми, а благодаря устойчивости наши клиенты получают высокий уровень качества.

Третье конкурентное преимущество «КРАФТТРАНС» — надежный сервис. Он складывается из ряда факторов. Во-первых, «КРАФТТРАНС» придерживается оптимального соотношения цены и качества услуг. Во-вторых, мы предлагаем приемлемые ставки на транспортно-логистические услуги благодаря нашим широким партнерским связям с перевозчиками и агентами, налаженным бизнес-процессам и профессиональной команде. «КРАФТТРАНС» сотрудничает только с проверенными перевозчиками и агентами, ответственность экспедитора и перевозчика «КРАФТТРАНС» застрахована на 1 000 000 евро по каждому отдельно взятому страховому случаю. В-третьих, «КРАФТТРАНС» предлагает комплекс услуг — перевозку, хранение, таможенное оформление груза.

Квалифицированные сотрудники — это одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о вашей команде.

«КРАФТТРАНС» — команда целеустремленных и талантливых людей. Мы видим наш успех в постоянном развитии персонала. У нас создан корпоративный университет, в рамках которого проводятся курсы школы экспедитора и школы продаж.

Для сотрудников компании это возможность расширить набор своих профессиональных навыков и углубить знания, проявить себя. После выпускных тестов сотрудники, кто продемонстрировал высокий уровень знаний, зачисляются в кадровый резерв на руководящие позиции.

Что в планах?

Развитие и расширение! Предоставление новых услуг, совершенствование нашей работы и открытие новых офисов. Уже на подходе «КРАФТТРАНС Нептун», «КРАФТТРАНС Марс», «КРАФТТРАНС Юпитер».

ЗАО «МЕЖТРАНС»

«Рынок транспортных услуг является неотъемлемой частью российской экономики», — считает генеральный директор ЗАО «Межтранс» Александр Борисович Морозов.

Мой первый вопрос, который я адресую человеку — легенде железнодорожной отрасли: «Как развивается железнодорожная отрасль и какие требования предъявляются к железнодорожным перевозчикам?»



Генеральный директор — Александр Борисович Морозов.

Родился в 1947 г. в г. Ровно. Окончил Отрожский техникум железнодорожного транспорта, затем ВЗИИТ в Москве. Свою трудовую деятельность начал в 1964 г. и прошел все ступени роста: начинал с должности ученика слесаря на заводе им. Тельмана, был дежурным по парку, поездным диспетчером, ревизором диспетчеров, зам. начальника станции Москва-Сортировочная-Рязанская, Перово МЖД, начальником станции Москва-Товарная-Смоленская МЖД. В 1980 г. переведен на работу в МПС СССР. В 1980–1994 гг. работал зам. начальника отдела и начальником отдела Главного управления движения МПС СССР и главного управления перевозок МПС РФ. В 1994 г. был назначен на должность генерального директора ЗАО «Межтранс» (ранее «Ассоциация организаций системы МПС СССР», куда входило 32 железные дороги, ремонтные заводы и другие организации), которое возглавляет уже 20 лет! Почетный железнодорожник СССР. Имеет высшие награды железнодорожной отрасли от Болгарии, Чехословакии, ГДР, Венгрии, Польши.

На современном этапе развития экономики необходима качественная модернизация ж/д транспорта, в связи с чем на РЖД проводятся мероприятия по обеспечению пропускных способностей на основных направлениях перевозок, замене устаревшего подвижного состава с истекшим сроком службы, строительством новых ж/д линий, реконструкции действующих.

В пассажирских перевозках решается задача повышения комфортности и безопасности перевозок, создания высокоскоростных направлений и сокращения времени движения. А основные требования к перевозчикам — это безопасность движения, современная и качественная доставка грузов потребителям.

В этом году «Межтранс» отмечает славный юбилей — 25-летие! И все эти годы ваша компания была в числе лидеров железнодорожной отрасли.

Это так. ЗАО «Межтранс» было создано в результате преобразования «Ассоциации организаций системы МПС СССР по перевозкам экспортных, импортных и транзитных грузов», учрежденной Коллегией МПС СССР в 1989 г. Надо сказать, что во времена СССР отечественная промышленность работала активнее, и кооперация между республиками и странами тоже была налажена на высоком уровне. В те годы «Межтранс» был неизменным лидером по объему перевозок. В год железные дороги перевозили 2–4 млрд т груза. И мы горды тем, что принимали самое активное участие в жизни страны.

Сегодня ЗАО «Межтранс» как уполномоченный экспедитор ОАО «РЖД» обеспечивает:

- ✓ предоставление транспортных услуг высококвалифицированного экспедиторского обслуживания;
- ✓ маркетинговые проработки с железными дорогами, морскими портами стран СНГ, Балтики и дальнего зарубежья о перевозке различных грузов;
- ✓ по поручению грузовладельцев осуществляет взаиморасчеты с железными дорогами России и других стран. В режиме on-line диспетчерская служба нашей компании предоставляет клиентам всю информацию по передвижению и местонахождению вагонов с грузом.



По желанию клиента мы можем обеспечить страхование груза, его охрану. Но во все время для нас остается непреложным главное правило перевозчиков — гарантировать клиенту своевременную доставку.

Александр Борисович, расскажите о географии ваших поставок.

Железная дорога, как компас, показывает, какие сегменты экономики страны развиваются более или менее активно в тот или иной промежуток времени.

В настоящее время мы перевозим товары в Белоруссию, Украину, Казахстан, Узбекистан и обратно. В перечне наиболее крупных экспортно-импортных грузопотоков вино и виноматериалы (страны СНГ); зерно, мясо, масло (Россия, СНГ), строительные материалы (Московский регион); рыбная продукция (Дальний Восток, Прикаспийский регион); продукция нефтехимической переработки (по России и на экспорт).

Что отличает компанию «Межтранс» от аналогичных компаний?

ЗАО «Межтранс» — первая коммерческая структура, образованная в системе МПС, из которой в дальнейшем вышли многие логистические компании. За плечами наших специалистов — огромный опыт. И это наше богатство.

Конечно, мы продолжаем свое развитие. На баланс нашего предприятия не только достаточно серьезный парк собственного подвижного состава, но и подъездные пути. Все вагоны, следуемые по России и странам СНГ, гордо несут символику нашей компании на своих бортах.

Александр Борисович, каким жизненным принципом руководствуетесь?

Для меня он был и остается неизменным — люди должны быть честными и порядочными по отношению друг к другу. Это то, чего так не хватает современному бизнесу.

Что для вас железная дорога?

Я железнодорожник в третьем поколении. Мой дед, отец, брат и я посвятили себя работе на железной дороге. Я люблю свою работу. Железная дорога — это мои чаяния и думы, переживания и надежды, преодоление препятствий и достижение поставленных целей... Это вся моя жизнь!

МОСТРАНС

Компания «Мостранс» специализируется на оказании комплекса услуг по доставке различных грузов практически во все регионы мира с использованием железнодорожного, морского, автомобильного, авиационного транспорта.

Для обеспечения комплекса услуг по заявкам грузовладельцев предприятие оказывает таможенные, складские услуги и осуществляет страхование грузов. Приоритетное направление деятельности «Мостранс» — перевозки крупногабаритных, тяжеловесных, длинномерных грузов, в том числе грузоподъемного и технологического оборудования, строительно-дорожной техники, металлоконструкций и т.д. Среди заказчиков фирмы такие известные и серьезные компании, как «Либхерр-Русланд», «Корея моторс», «СтройСпецТехника», ТД «Вибротехника», ТД «СпецТрансАвто», «Автомир» и мн. др.



Учредитель — Денис Григорьевич Гулько. Окончил Московский государственный университет путей сообщения по специальности «промышленное и гражданское строительство». Работал на таможенном терминале начальником железнодорожного отдела. В 2001 г. основал компанию «Мостранс».

Денис Григорьевич, компания «Мостранс» одна из немногих на рынке транспортно-экспедиционных услуг, кто занимается перевозкой крупногабаритных грузов. В чем специфика и сложность данного бизнеса?

Действительно, сегодня на московском рынке работают порядка двух-трех крупных фирм, которые специализируются на подобном направлении, имеющие своих постоянных клиентов.

Перевозка негабаритных грузов — один из наиболее сложных типов транспортировки, который включает в себя целый комплекс действий квалифицированного персонала.

Компания «Мостранс» имеет в своем штате менеджеров (логистов) высокой квалификации по подбору оптимальных маршрутов перевозки, выбору рода и ти-

пов подвижного состава для различных грузов, инженерно-технический персонал по разработке чертежей и схем погрузки грузов, располагает собственными бригадами рабочих, которые осуществляют погрузку и крепление техники. Профессионализм в этом деле играет решающую роль — от их навыков и аккуратности зависит то, в каком состоянии и в какие сроки дорогостоящее оборудование доедет до пункта назначения.

Компания «Мостранс» для обеспечения выполнения погрузо-разгрузочных операций, перевозки крупногабаритных грузов имеет устойчивые партнерские отношения с собственниками грузоподъемной техники, специализированного подвижного железнодорожного состава и автотранспорта во всех регионах России и ближнего зарубежья.

Другая особенность данного вида перевозок — получение предварительных согласований и оформление разрешений в контролирующих органах. Перевозка негабаритных грузов по Москве, как и по другим крупным городам, требует заблаговременного согласования маршрута в разных инстанциях со-

Стоимость транспортировки в каждом случае просчитывается индивидуально, в значительной мере зависит от выбора способов перевозки. Но мы всегда стараемся разработать и предложить клиенту наиболее эффективный вариант. «Мостранс» ведет прозрачную ценовую политику, которая позволяет нашим заказчикам экономить время и средства. С нашей компанией перевозка тяжеловесных и негабаритных грузов представляет собой выгодное сотрудничество.

Расскажите о наиболее сложных и интересных реализованных проектах.

Компания «Мостранс» осуществляла перевозку автомобильного крана «Либхерр ЛТ10800» весом 800 т. Для этого было задействовано 18 вагонов. Сложность данного проекта заключалась, во-первых, в том, что для снижения затрат транспортировки крана мы по согласованию с грузовладельцем произвели дополнительную разборку составных частей крана и привлекали специализированный подвижной состав; во-вторых, доставка на место назначения должна быть обеспечена одной группой.

Приоритетное направление деятельности «Мостранс» — перевозки крупногабаритных, тяжеловесных, длинномерных грузов, в том числе грузоподъемного и технологического оборудования, строительно-дорожной техники, металлоконструкций и т.д.

гласно действующей нормативной документации.

Все эти факторы делают данный бизнес сложным и непривлекательным для многих предпринимателей. Мы же за 13 лет работы освоили его досконально, что позволяет нам работать с крупными и серьезными заказчиками.

Но, вероятно, качественные услуги не могут стоить дешево?

Другой наш сложный проект — компания «Мостранс» занималась транспортировкой домов для пострадавших от наводнения в Хабаровском крае. Чтобы не разбирать составные элементы домов, доставить их в сохранности и не увеличивать стоимость перевозки, мы разработали специальную схему погрузочно-разгрузочных работ. В результате все поставленные задачи наша компания выполнила отлично.

ТК «СЕВЕР»



Сибирь, Якутия, 50-градусные морозы, скованные вечными льдами северные реки... Еще недавно туда можно было добраться разве что на оленях... Сегодня этот удаленный регион России активно развивается, и, похоже, суровая Сибирь все-таки покорится Человеку. Свою лепту в освоение этих необъятных просторов вносит Группа Компаний «Старвей», эксклюзивным агентом которой является ООО ТК «Север».



Учредитель — Сергей Викторович Коренев. Родился в Алма-Ате в 1976 г. Окончил в 1996 г. Тындинский техникум ж/д транспорта, затем в 2000 г. Дальневосточный государственный университет путей сообщения по специальности «локомотивы»; в 2002 г. — тот же университет по специальности «экономика на предприятии». В это же время обучался по президентской программе переподготовки руководящих кадров ж/д транспорта. Увлечения: охота, рыбалка, путешествия.

ТК «Север», образованная в 2010 г., входит в группу компаний «Старвей».

Являясь эксклюзивным партнером компании «Евросиб», ТК «Север» осуществляет контейнерные перевозки в Республику Саха (Якутия) и регионы севера Иркутской области. Хочется особо отметить, что по сравнению с конкурентами наше ценовое предложение на сегодняшний день является одним из самых низких на рынке! Стоимость перевозки одного контейнера на 10–30% дешевле, чем аналогичная услуга в других компаниях.

Мы обеспечиваем полный спектр транспортно-логистических услуг и предлагаем доставку по цепочке: авто со склада поставщика — ж/д транспорт — водный фрахт (перевозка собственными судами) — автотранспорт «до двери». Наши грузы поступают в порты Ленск, Якутск, Витим,

Пеледуй, Олекминск и далее в города Мирный, Удачный, Айхал, Сунтар и др.

Вы используете собственные транспортные средства?

Да, мы используем собственный парк судов и в следующем году планируем его увеличить. Это позволит меньше пользоваться услугами прочих перевозчиков.

Собственный парк автотранспорта составляет свыше 1500 единиц. Со следующего года мы планируем использовать собственный автотранспорт для перевозок в бассейне реки Лена, который сейчас задействован на работах в Тюменской области, Красноярском крае и других северных районах, где идет добыча нефтепродуктов.

Многие говорят, что сейчас на рынке транспортной логистики наметился кризис. А вы его ощущаете?

Сегодня кризис ощутили те компании, которые привыкли работать либо по старинке и не хотят перестраиваться под новые реалии, либо просто не хотят шевелиться. Многие ждут, что клиент придет сам. Но ситуация на рынке транспортных услуг кардинально меняется и сейчас необходимо находить и предлагать новые логистические схемы доставки грузов, востребованные услуги, активно заниматься поиском клиентов, встречаться, общаться с людьми, находить интерес к предлагаемым услугам.

В настоящее время по правительственной программе «Сила Сибири» (строительство магистрального газопровода в Восточной Сибири для поставок природного газа из Якутии в Приморский край и страны Азиатско-Тихоокеанского региона) планируется завозить в регион большие объемы оборудования и трубы. В связи с этим мы ожидаем значительное увеличение грузооборота, и эта тенденция наблюдается уже сегодня. В следующем году, думаю, увеличение будет еще более значительным.

То есть вы капитально подготовились к реализации государственной программы?

Да. Сегодня мы работаем на перспективу и вкладываем серьезные инвестиции

в модернизацию Осетровского речного порта: отремонтированы все краны, закупается новая погрузо-разгрузочная техника, ремонтируются склады, территория порта асфальтируется и приводится в порядок.

А, может, просто повезло, что вы оказались в нужном месте в нужное время?

Дело не в везении. Мы следили за ходом политических и экономических событий, за планами развития «Газпрома», «Роснефти» и др. Данный проект разрабатывался не один год, и к тому моменту, когда предложение было сформировано и проект запущен, мы были готовы предложить свои услуги в виде качественного сервиса, т.е. мы работали на перспективу.

В противном случае у нас ничего бы не получилось, и мы, как многие транспортные компании, говорили бы, что наступил кризис. Подчеркиваю, надо всегда работать на перспективу и готовиться к этому.

Мне нравится ваш позитивный настрой. Какие грузы готовы перевозить?

Самые различные: строительные материалы, трубы, оборудование для нефтяных буровых и газовых вышек, вагончики для проживания бригад, товары народного потребления, технику, т.е. любые габаритные и негабаритные грузы.

Товары могут доставляться в крытых и полувагонах, на платформах, в контейнерах, автотранспортом и т.д. Для нас не существует такого понятия, как неосуществимая перевозка. Мы можем перевезти все.

Назовите три основных принципа, которыми вы руководствуетесь в своей работе.

Это отношение к клиенту, скорость доставки и предложение минимальной цены перевозки грузов.

Мы работаем без посредников, что и позволяет предлагать клиенту самую минимальную цену на рынке за предоставляемые услуги.

Если вы намерены доставить груз в отдаленные северные регионы России, доверьте это дело профессионалам!



ХОЛОДИЛЬНО-ОТОПИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Выберите рефрижераторную установку,
полностью отвечающую вашим требованиям



Опыт и качество Carrier

Доставка продукции в отличном состоянии. Поддержание температуры при любых обстоятельствах гарантирует эффективность холодильной цепи.

Широкий ассортимент холодильных установок Carrier обеспечивает безопасную и надежную доставку овощей, фруктов и замороженных продуктов в городских условиях.

СИВ Трансхолод

Москва, 1-ый Вязовский проезд, д.4, корп. 1

Тел.: (499) 501-99-25

COOL
by

Carrier



СЭЗ-СЕРВИС



Выход на международный рынок — это достаточно сложная процедура, требующая, кроме стандартных документов и правил оформления грузов при перевозке, дополнительных временных и денежных затрат. Оформление и заполнение транспортной документации, счетов-фактур, составление контрактов, отгрузочных листов, получение пожарного сертификата отнимет у предпринимателя массу времени, а если он еще и впервые с этим сталкивается, то не исключена ошибка и, как следствие, задержки в поставке товаров. Поэтому лучше отдать эти услуги на аутсорсинг специализированной компании.



ООО «СЭЗ-Сервис» работает на российском рынке таможенных услуг с 2006 г. Компания располагает обособленными подразделениями и филиалами в Санкт-Петербурге, Сочи, Калуге, Ростове-на-Дону, Новороссийске, Нижнем Новгороде, Волжске (Волгоградская область), Черкесске (Карачаево-Черкесская республика). Помимо этого представители «СЭЗ-Сервис» находятся в Истре (Московская область), поселке Черная Грязь (Московская область), Смоленске, Волгограде, Усть-Луге (Ленинградская область), Краснодаре, Ставрополе, Владивостоке, Находке, Карабулаке (Республика Ингушетия), Нальчике (Кабардино-Балкарская республика). С мая 2014 г. таможенный представитель «СЭЗ-Сервис» начал осуществлять деятельность в Республике Крым. Среди клиентов предприятия — «Фольксваген Груп Рус», «Вольво Восток», «ОтисЛифт», «РусВинил», «Кроношпан», «КРКА Фарма», «Эббот Лэборатризи», «Эр Ликид», «Магна», «Фрито Лей» и мн. др.

«СЭЗ-Сервис» предоставляет такие услуги, как консультации по любым во-

Сейчас на нашем рынке работает порядка 600 компаний, которые включены в реестр таможенных представителей. Но их количество постоянно растет, несмотря на то, что сегодня ситуация на внешнеэкономическом рынке не самая благополучная — доля импорта снижается. «СЭЗ-Сервис» среди этих 600 фирм занимает 20-е место.

просам, связанным с перевозками грузов в международных масштабах; подготовка необходимой документации и декларирование груза; таможенная очистка; решение вопросов с таможенными платежами: расчет и уплата; помощь в оформлении сертификатов соответствия санитарно-гигиеническим нормам и другой документации; решение юридических вопросов с таможенными службами; представительство в суде. Компания осуществляет доставку грузов автомобильным, морским, железнодорожным транспортом, выполняет мультимодальные перевозки.

О деятельности «СЭЗ-Сервис» рассказывает генеральный директор Михаил Владимирович Семенухин.

Михаил Владимирович, как на сегодняшний день складывается ситуация на рынке таможенных услуг?

Сейчас на нашем рынке работает порядка 600 компаний, которые включены в реестр таможенных представителей. Но их количество постоянно растет, несмотря на то, что сегодня ситуация на внешнеэкономическом рынке не самая благополучная — доля импорта снижается. «СЭЗ-Сервис» среди этих 600 фирм занимает 20-е место. Ежегодно подразделениями нашей компании оформляется порядка 17 тыс. деклараций на товары.

За счет чего вы сумели занять такие твердые позиции на рынке?

Во-первых, «СЭЗ-Сервис» оказывает полный комплекс услуг — доставку грузов различными видами транспорта, занимается таможенной обработкой, сертификацией, хранением на складе. Это очень удобно для заказчиков, так как они в рамках одной компании получают весь спектр услуг и им не нужно обращаться в другие фирмы.

Во-вторых, развитая филиальная сеть «СЭЗ-Сервис» позволяет нам оказывать услуги там, где необходимо клиентам. Например, для одного из наших заказчиков — компании OTIS мы производим оформление в Находке, Новороссийске и Санкт-Петербурге.

«СЭЗ-Сервис» стремится идти за клиентом, если заказчику будут нужны эти услуги в определенном регионе РФ, то мы либо откроем там филиал, либо найдем партнеров, т.е. в любом случае постараемся максимально ему помочь.

В-третьих, «СЭЗ-Сервис» — открытая компания. Сейчас многие крупные предприятия, особенно с иностранным капиталом, уделяют большое внимание чистоте организации, с которой они собираются работать. А у нас около 90% клиентов — это предприятия с иностранными инвестициями. Мы никогда не отказываемся подписывать такие соглашения, как, например, о неразглашении коммерческой тайны или о не поддержании каких-то коррупционных моментов, потому что у западных компаний это прописано либо в приложении к контракту, либо в самом контракте. Бывают ситуации, когда нас проверяет служба безопасности клиента. Мы всегда готовы предоставить полный пакет уставных документов, бухгалтерскую отчетность. Не все предприятия идут на это, но мы работаем в соответствии с законом, поэтому нам скрывать нечего.

В-четвертых, в случае отсутствия денег у клиента для оплаты таможенных пошлин и сборов мы можем произвести оплату за наш счет, предоставив кредит.



Генеральный директор — Михаил Владимирович Семенихин. Окончил факультет электронной техники Московского энергетического института. С 1993 г. работал в таможенных органах, прошел путь от инспектора железнодорожного таможенного поста до начальника таможни. В 2006 г. возглавил компанию «СЭЗ-Сервис».

Высококвалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о вашем коллективе. Какие требования вы предъявляете к персоналу?

В штате «СЭЗ-Сервис» много сотрудников, имеющих большой опыт работы (10–20 лет) в таможенных органах. Но мы привлекаем и молодых специалистов. Дело в том, что не во всех регионах РФ можно найти работника, хорошо знающего таможенное дело. Например, когда наша компания открывала филиал в Калуге, то там ощущался дефицит подобных специалистов. Поэтому мы стали привлекать сотрудников без опыта, но готовых учиться и работать. Чтобы стать специалистом по таможенным операциям, нужно получить квалификационный аттестат. Если молодой сотрудник хорошо себя зарекомендовал, мы направляем его на обучение. Достаточно часто из них вырастают профессионалы, которые работают с нами уже много лет.

Михаил Владимирович, почему компании-импортеру выгоднее и удобнее отдавать таможенные услуги на аутсорсинг, чем заниматься этим самостоятельно?

Конечно, рентабельнее обратиться к специализированной организации. Это ведет к снижению общих расходов. Ведь пока специалисты аутсорсинговой фирмы получают разрешительную документацию и оформляют груз, заказчик не прекращает своей деятельности. Также сокращается время, в течение которого производится оформление грузов и транспорта для его перевозки, поскольку этим вопросом занимаются профессионалы. Например, представители нашей компании тщательно следят за изменениями в законодательстве, поэтому любая ошибка при составлении документов исключена. Кроме того, любой груз в обязательном порядке страхуется, и за его сохранность полностью несет ответственность таможенный брокер.

Какие перспективы вы определяете для вашей компании?

Планируем развиваться и дальше! В том числе расширять и нашу филиальную сеть, и сеть таможенных представительств. Например, с мая 2014 г. таможенный представитель «СЭЗ-Сервис» начал работать в Республике Крым, предоставляя полный комплекс услуг по декларированию товаров и транспортных средств в регионе деятельности Крымской и Севастопольской таможен, в том числе в морских портах Евпатория, Севастополь, Ялта, Феодосия, Керчь и других местах таможенного оформления.

Сейчас набирает обороты наше представительство в Германии. Существуют определенные барьеры в общении с иностранными поставщиками, особенно крупными компаниями, которые только приходят на российский рынок. Они не всегда понимают те требования, которые таможенные органы предъявляют к подготовке документов и т.д. Поэтому специалисты, работающие в Германии, лучше, доступнее и на одном языке объяснят все эти нюансы. Думаю, что это поможет нам привлечь новых клиентов.



ТЕХНОТОН ТРЕЙД



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.



Генеральный директор — Сергей Владимирович Маринин. Родился в 1964 в г. Струнино Владимирской области. Окончил машиностроительный техникум, затем Высший экономико-гуманитарный институт. Проходил службу в ВС СССР на территории Демократической Республики Афганистан. Возглавляет компанию со дня основания.

ООО «Технотон Трейд» работает на российском рынке с 2006 г. 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 с другом, таким образом, создана единая и эффективная контролирующая система СКРТ.

Значит, вы являетесь лидером в этом сегменте?

Не берусь делать такие заявления, но мы, конечно же, стремимся к этому. А если говорить о датчиках расхода топлива, то и сегодня по расходомерам производитель «Технотон» остается лидером на рынке СНГ. Практически все аналоги, которые появились за последнее время, в основном продукция китайского производства. В большинстве случаев по своим параметрам они не соответствуют требованиям, предъявляемым рынком.

Хочется отметить, что сами требования были наработаны в процессе эксплуатации приборов, выпускаемых под брендом «Технотон». Именно наша продукция и сформировала у потребителя понимание, как подобные приборы должны работать. Более того, можно смело констатировать, что сегодня приборы DFM — некий эталон приборов по расходу топлива. Это неприхотливые, надежные приборы, понятные и простые в эксплуатации и при монтаже, прекрасно адаптированные под российские условия эксплуатации.

Преимущества приборов «Технотон» уже хорошо оценили наши клиенты и партнеры. В настоящее время мы являемся поставщиками ГК «Ремпутьмаш» — производителя спецтехники для укладки и ремонта железнодорожного полотна, имеем опыт успешного сотрудничества с «АК Алроса», ГКУ ПСЦ (Пожарно-спасательный центр) и множеством компаний строительной и сельскохозяйственной отраслей.

Где можно установить эти приборы?

Наличие собственного сервисного центра и сертифицированных специалистов позволяет нам устанавливать наше оборудование, производить обслуживание и ремонт приборов. Монтаж производится по месту эксплуатации техники и в удобное для заказчика время — для этого у нас есть оснащенные всем необходимым для монтажа автомобили. То есть мы предлагаем клиенту готовое решение под ключ с полным пакетом сервиса.

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. В настоящее время «Технотон», как и многие производители приборов мониторинга автотехники, включает модуль ГЛОНАСС 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, теплоходах, в котельных и передвижных электростанциях, т.е. в системах, связанных с работой двигателей внутреннего сгорания 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 сложны, 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 рынком оборудования. Мы уверенно занимаем свою нишу на этом рынке. Компания «Технотон» активно развивается, пытаясь полностью удовлетворить потребности рынка во многих сегментах. Специалисты нашей компании уделяют много внимания модернизации существующих приборов, чтобы они соответствовали современным требованиям отрасли. Сейчас завод «Технотон» приступает к серийному выпуску датчиков уровня топлива двойного назначения, которые будут работать как по аналоговому, так и по цифровому диапазону.

На очереди — производство еще одного расходомера, который будет работать по двум цифровым каналам. Таким образом, мы выводим на рынок принципиально новый продукт.

Данные приборы способны работать во всех сегментах и уже на входе будут иметь цифровую обработку сигнала. Еще одно серьезное преимущество нового прибора — исключение какого-либо вмешательства в показания прибора (электромагнитные наводки и др.). Думаю, что к концу 2014 г. прибор появится на рынке, и отрасль получит качественно новый прибор нового поколения.

Тем не менее, как бы странно это не казалось, в отдаленных регионах и сегодня можно встретить водителя, измеряющего уровень топлива в баке с помощью обычной линейки или ветки дерева. Думаю, технический уровень российских

транспортников надо поднимать на более высокий уровень, и мы готовы оказать существенную помощь различным транспортным хозяйствам и логистическим компаниям.

Использование приборов «Технотон» позволяет не только повысить производительность работы автопарка, 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 компании.

Очевидно, вы предлагаете современные приборы, способные контролировать работу различных частей автомобильной техники.

Это так. К примеру, бесконтактный считыватель CAN-Crocodile — прибор, позволяющий считывать данные с автомобильной шины, не врезаясь в нее и не нарушая ее целостности. Данный прибор одевается на провода, считывает и усиливает сигналы, передающиеся по шине, которые затем передаются на специальное устройство, где они принимаются и обрабатываются. Это позволяет уйти от сложной системы установки дополнительных приборов и устройств. Прибор недавно присутствует на рынке, но успел себя хорошо зарекомендовать.

Новинка этого года — бесконтактный считыватель Nozzle-Crocodile — новая модификация, появление которой было продиктовано необходимостью обеспечения рынка точными приборами, позволяющими работать с бензиновыми и газовыми двигателями. Прибор способен считывать данные по расходу бензина и газа непосредственно с форсунок автомобиля. Это ноу-хау. До последнего времени подобного прибора вообще не существовало.

Мы также предлагаем рынку датчики нагрузки на оси (датчики давления и перемещения), предназначенные для контроля нагрузки на оси и веса груза в составе систем контроля автотранспорта.

Главное отличие вашей компании состоит в том, что вы не только работаете имеющиеся продукты, но и выводите на рынок принципиально новые приборы.

Абсолютно верно. XXI век — век электроники и автоматики, и невозможно стоять на месте. Мы стараемся идти на шаг впереди своих возможных конкурентов.

В настоящее время «Технотон» приступил к разработке телематической шины S6. Это принципиально новая автомобильная телематика, которая будет иметь возможность контролировать большое количество параметров работы машины одним терминалом.

Теперь появится возможность собирать данные со всех датчиков, которые есть на автомобиле, включая наши датчики DFM и датчики ДУТ. При этом единая система не только будет снимать максимальное количество параметров с машины, но и собирать ее, обрабатывать и передавать в диспетчерский центр, где механик или руководитель предприятия сможет иметь полную картину по функционированию, движению и обслуживанию автомобиля. Особо хочется отметить, что данная разработка приобрела острую актуальность после вступления в силу Федерального закона об обязательном

оснащении всего коммерческого транспорта тахографами. Благодаря системе S6 предприятия будут иметь возможность интегрировать тахограф в единую систему мониторинга автомобиля, оптимизировать использование уже установленного на транспортном средстве дополнительного оборудования, что поможет избежать дополнительных затрат.

Сейчас разработка находится в заключительной стадии (тестовые приборы успешно прошли стендовые испытания), и мы надеемся, что с 2015 г. телематическая шина S6 порадует всех автомобилистов. Это прогрессивная и востребованная новинка на рынке автомобильной телематике!!!

Значит, в ближайшее время вы готовы заявить о принципиально новом приборе в сегменте автомобильной телематике.

Да. И в этой связи мы хотели бы заявить о своей готовности сотрудничать с интеграторами и разработчиками аналогичных телематических систем, что позволит совместными усилиями выводить на рынок новые продукты. В данном случае мы говорим о развитии партнерской сети в России и странах СНГ.

Научный потенциал нашей компании позволяет продолжать разработки новых линеек продукции, необходимой для более плодотворного развития транспортной отрасли. У нас есть хорошая научная и производственная база, и мы готовы обсуждать различные варианты сотрудничества.





Транс-Лана
транспортная компания



ЦЕНИ ВРЕМЯ - ДОВЕРЯЙ ОПЫТУ

**ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
ООО "ТРАНС-ЛАНА-С"
Г. МОСКВА, УЛ. КАНТЕМИРОВСКАЯ, Д.58, ОФИС 7032
ТЕЛ. (495) 988-87-32
E-MAIL: MAIL@TRANS-LANA.RU**

ТРАНС-НН



Есть хорошая поговорка «Дорогу осилит идущий». Именно этого принципа придерживается молодая и активно развивающаяся транспортная компания ООО «Транс-НН».

О деятельности компании рассказывает генеральный директор Натела Хутовна Дзаганя.



НАТЕЛА ХУТОВНА ДЗАГАНИЯ,
генеральный директор

«Транс-НН» появилась на российском рынке транспортной индустрии в августе 2012 г. Основное направление нашей деятельности — грузоперевозки по России ж/д (контейнерами, почтово-багажными и крытыми вагонами) и автомобильным транспортом. Для обеспечения грузоперевозок по Москве и МО используем собственный парк машин, на дальние расстояния (Дальний Восток, Сибирь) — привлеченными транспортными средствами своих проверенных партнеров. Наши машины доставляют грузы в такие города, как Екатеринбург, Тобольск, Нижневартовск, Сургут, Ноябрьск, Кагалым, Губкинский, Каргасале, Карачаево, Новый Уренгой.

Какую номенклатуру товаров можете перевезти?

В течение всего года, в том числе и зимой, в отапливаемых почтово-багажных вагонах мы перевозим грузы, для которых необходимо поддерживать плюсовую температуру (от +10 до +18°C). Это медикаменты, косметика, продукты питания, которые нельзя подвергать заморозке.

Если клиенту необходимо перевезти груз в условиях минусовой температуры, мы пользуемся рефрижераторной техникой, в которой можно поддерживать температуру до -30°C.

Филиалы нашей компании, расположенные в этих регионах, обеспечивают доставку груза «до двери». Такой сервис удобен постоянным клиентам и привлекает новых.

Сейчас осваиваем новые для нас направления — грузоперевозки в северо-западные и южные регионы РФ с заходом в Ярославль, Кострому, Вологду, Брянск, Смоленск, а дальше — Ростовна-Дону, Краснодар, Сочи, Ставрополь, Астрахань и др. На подписании находится несколько крупных контрактов. Мы хотим обозначить свое присутствие в различных регионах РФ, открываем филиалы, увеличиваем штат наших сотрудников.

Судя по вашим планам, вы активно развиваетесь, в то время как многие констатируют падение грузооборота.

Есть одно простое правило — не надо завышать цены. И все будет в порядке. Есть разумный предел, выше которого не стоит увеличивать тарифы на перевозку грузов. Их и надо придерживаться. Нельзя жить одним днем.

Мы действительно активно развиваемся. Наши филиалы работают в Губкинском, Сургуте и Новом Уренгое, Хабаровске, Владивостоке. Планируем открыть филиал в Ноябрьске.

В ближайшей перспективе начнем осваивать авиадоставки грузов до Сочи. Конечно, открытие нового направления — непростая задача. Надо найти надежных агентов, которым можно доверять столь ответственное дело. Но, чтобы выстоять на этом конкурентном рынке, нельзя топтаться на месте. Идем вперед.

Вам присущи уверенность и серьезные намерения. Не думали осуществлять перевозки в страны ближнего зарубежья?

ООО «Транс-НН» — единственная российская компания, которая получила аккредитацию для работы на грузинских железных дорогах. На основании этого мы включены в реестр грузоперевозчиков, имеющих право осуществлять перевозки во все страны СНГ, и в каждом государстве СНГ нашей компании присвоены свои коды, дающие возможность работать в этих направлениях. Думаю, в ближай-

шей перспективе мы и там откроем свои филиалы и начнем работать.

Мы специализируемся на перевозке сборных грузов, консолидацию которых проводим на арендованных складах в Москве, Хабаровске, Владивостоке, Новом Уренгое, Сургуте. Склады оборудованы специальной погрузо-разгрузочной техникой. В случае необходимости специалисты нашей компании осуществляют предпродажную подготовку товаров — стикеровку, штрих-кодирование, упаковку (в пузырчатую или стрейч-пленку, жесткую упаковку или мешки под пломбу) и др.

По желанию клиента производим страховку грузов, которая составляет не более 0,12% от стоимости заявленного груза. И еще: мы работаем с НДС, и для многих клиентов это тоже показатель нашей ответственности за порученное дело.

Как подбираете сотрудников?

Для меня важно, чтобы в коллективе царил взаимопонимание и ответственность, была единая семья. Все удаchi и проблемы мы обсуждаем и решаем сообща. В основе специальное образование и личные качества.

С какими проблемами приходится сталкиваться и как они решаются?

Главная задача всех перевозчиков — максимальное удовлетворение потребностей своих клиентов. Мы четко соблюдаем оговоренные сроки поставок. Наши машины снабжены системами навигации, что позволяет отслеживать их местонахождение. По просьбе клиентов эту информацию мы предоставляем в виде ежедневных отчетов. Кроме того, ввели такую опцию, как бесплатное SMS-оповещение, и теперь в режиме on-line клиент знает обо всех передвижениях груза.

ООО «Транс-НН» — молодая и уверенная в своих силах компания, которая активно развивает различные направления деятельности в сфере транспортной логистики. Главное — у нас есть жесткие планы и уверенность в своих силах. Мы стараемся максимально расширить спектр своих услуг, чтобы клиенту было выгодно и комфортно сотрудничать с нашей компанией.

ФАКТОРИАЛЛ



Старт Группы транспортно-экспедиционных компаний FAKTORIALL состоялся в конце 2008 г., когда возникла необходимость противопоставить основным лидерам рынка транспортной логистики объединенный потенциал и профессиональный подход в решении логистических задач на территории практически всех стран мира. Формально не изменив названий компаний, рынку был представлен общий бренд FAKTORIALL, под которым выступают и осуществляют деятельность все подразделения и офисы ГК, что позволило не только объединить возможности, но и сплотить коллектив.

В состав ГК FAKTORIALL входят СЗАО «СД Факториал Логистик» (Минск, Беларусь), UAB SD faktorialas (Вильнюс, Литва), ООО «СД Факториал» (Смоленск, Россия) и ООО «Факториалл Русь» (Москва, Россия).

ФАКТОРИАЛЛ специализируется на международных грузовых перевозках автомобильным, железнодорожным, морским и смешанным (мультимодальными перевозками) видами транспорта. Помимо этого предприятие предлагает услуги таможенного оформления и страхования. Общий парк подвижного состава FAKTORIALL насчитывает около 70 единиц техники — седельные тягачи с полуприцепами. Общий штат холдинга составляет более 250 человек. Семилетний опыт в доставке различной техники и 30-летний опыт в перевозках различных грузов позволяет ежегодно увеличивать объемы своей деятельности, расширяя круг партнеров и заказчиков по всему миру.

Среди клиентов FAKTORIALL такие крупные и известные компании, как представительство завода Mercedes (МБ Тракс Восток), представительство завода Kegel (КОГЕЛЬ Трейлер РУ), представительство завода Volvo (ЗАО «Вольво Восток») и мн. др.

О деятельности «Факториалл Русь» (г. Москва) мы беседуем с генеральным директором Инной Геннадьевной Главинской.

Каковы основные направления деятельности «Факториалл Русь»?

Приоритетное направление — мультимодальные перевозки. Компания занимается доставкой самоходной и прицепной техники — седельные тягачи, шасси, фургоны, автопоезда, автовозы, самосвалы, прочая строительная техника, полуприцепы (в т.ч. негабаритные), а также осуществляет доставки грузов по мультимодальным схемам — контейнерами (морем и ж/д), автомобильным транспортом (контейнерные площадки) и предлагает услуги по таможенному оформлению, консолидации грузов на территории РФ.

Рынок перевозок — один из высококонкурентных. В чем особенности работы вашей компании?

Мы в первую очередь ориентируемся на долгосрочное сотрудничество с клиен-



Генеральный директор — Инна Геннадьевна Главинская.

Окончила Белорусский государственный университет. С 2009 г. работала в минском офисе FAKTORIALL. В 2012 г. возглавила ООО «Факториалл Русь» (г. Москва).

тами. Не гоняясь за быстрыми и разовыми сделками, опираясь на высокое качество услуг и повышенное внимание к каждому заказу, мы создаем устойчивый круг партнеров, клиентов, друзей для обеспечения наилучшего взаимопонимания и сотрудничества.

Наша компания придерживается индивидуального подхода в решении каждой конкретной задачи клиента при наличии разработанных стандартов обслуживания. Информационная поддержка заказчиков осуществляется 24 часа в сутки семь дней в неделю с помощью самых современных коммуникационных технологий. У нас конкурентоспособные тарифы на перевозку грузов за счет использования собственного транспорта. Мы осуществляем страхование от «всех рисков» в крупнейших страховых компаниях. У нашей фирмы есть возможность консолидации грузов на территории стран ЕС. Мы оказываем комплекс услуг клиентам, доставляем груз «от двери до двери». FAKTORIALL — это команда профессионально подготовленных сотрудников. Мы всегда защищаем коммерческие и рыночные интересы своих клиентов и партнеров, формируя доверительное отношение к себе и обеспечивая надежное взаимовыгодное сотрудничество.

Расскажите о наиболее сложных и интересных реализованных проектах.

Наша компания осуществляла доставку завода по производству межкомнатных дверей из Испании в Беларусь, для чего было задействовано более 30 контейнеров Orientor. Особенность проекта заключалась в том, что заказчику была необходима пакетная доставка завода, четко синхронизированная с работой инженеринговой компании по срокам и очередности транспортировки. Для решения этой задачи мы зафрахтовали специальное оборудование для погрузки и перевозки; составили и согласовали с инженеринговой фирмой и клиентом график загрузки компонентов завода; организовали последовательную загрузку контейнеров на судно. После доставки завода в порт назначения мы вывезли груз в Беларусь без разрыва в цепочке. Это позволило клиенту избежать дополнительных затрат на таможенное оформление, которые возникли бы при разновременном подходе частей завода. Мультимодальную доставку завода «под ключ» мы выполнили за 45 дней.

Как на сегодняшний момент развивается ваш сегмент рынка? Какие перспективы развития вы предусматриваете для своей компании?

На данный момент, несмотря на неоднозначную оценку состояния транспортного бизнеса в Европе и в постсоветских странах и снижающийся тренд объемов перевозок, мы все же нацелены на сохранение темпов роста выручки за счет расширения клиентского портфеля в мультимодальных и контейнерных перевозках, а также в доставке транспорта в дальние регионы — Казахстан, Туркменистан и т.д.

ООО "ПСФ" "Строй Мастер"

СТРОИТЕЛЬСТВО

РЕМОНТ

РЕКОНСТРУКЦИЯ

www.psfstroymaster.ru

e-mail: psfstroymaster@mail.ru

(495)660-66-82

ООО "ПСФ" "Строй Мастер"

ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ

РАБОТЫ



ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



www.psfstroymaster.ru

e-mail: psfstroymaster@mail.ru

(495)660-66-82



Московская специализированная коллегия адвокатов (МСКА) учреждена постановлением Правительства Москвы №846-ПП от 18.09.2001 г. МСКА ведет акционерные, финансовые и хозяйственные споры всех степеней сложности; принимает участие в банкротствах кредитных и других организаций (банкротство «КБ «Интербанк», КБ «Золото Банк», «КБ «Резон Банк»), исполнительных производствах по взысканию денежных средств с любых должников, в т.ч. крупных банков (ОАО «Росбанк», ОАО «Сбербанк России») и т.д., оказывает услуги в сфере гражданского, административного, налогового, таможенного, земельного, корпоративного, финансового и договорного права.



Председатель — Юрий Николаевич Малкович. Окончил военно-юридический факультет Военного института Министерства обороны РФ. Работал в органах военной прокуратуры, уволился в 1995 г. С этого момента занимается адвокатской деятельностью. В 2001 г. основал и возглавил МСКА, имеющую дочернюю структуру — НП «Бюро № 1 МСКА» и обособленные подразделения в г. Москве.

Юрий Николаевич, одно из основных направлений деятельности вашей организации — акционерные споры и споры между миноритарными и мажоритарными участниками. Расскажите, какая ситуация складывается в этой сфере и о делах, которые вы ведете.

До 01.09.2013 г. существовала Федеральная служба по финансовым рынкам, которая регулировала в том числе и споры между акционерами общества на стадии подготовки, проведения собраний. Можно было обратиться в ФСФР с жалобой о нарушении прав акционера, и она рассматривала и решала вопрос о возбуждении административного дела, причем штрафы

на юридическое лицо за нарушение прав миноритарных акционеров были достаточно большие — до 700 тыс. рублей.

С 01.09.2013 г. ФСФР упразднили, и полномочия по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков передали Банку России, для этих целей в нем была создана служба по финансовым рынкам. Но 3 марта 2014 г. Центральный банк РФ ликвидировал и ее, открыв около десяти новых подразделений, отвечающих за развитие и функционирование финансовых рынков. Таким образом, сейчас достаточно сложно разобраться, в какую именно службу ЦБ РФ обращаться с жалобой о нарушении прав акционера, но пока мы обращаемся от имени клиентов в Службу Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.

Наша организация помогает участникам, чьи права нарушены, составить и подать обращение. После чего ЦБ проводит расследование, решает вопрос о возбуждении административного дела, направляет материалы в суд или прокуратуру либо для дополнительной проверки.

Мы же представляем интересы клиента в ЦБ РФ и судах общей юрисдикции по данным административным спорам.

На сегодняшний день МСКА ведет дела по АО пищевой промышленности — ОАО «Люберецкий хлебокомбинат» и ОАО «Серпуховхлебопродукт», в отношении участников и генерального директора ООО «СТРАховые УСлуги», причем в отношении первых двух АО возбуждено, соответственно, два и три административных дела в 2014 г. по нашим жалобам, а в отношении страхового общества — три дела в 2013 г. и шесть дел в 2014 г.

Расскажите о других наиболее сложных делах.

Несколько лет назад мы вели дело Люберецкого завода «Завод энергооборудования». Акционеры, владеющие 17% акций предприятия, пытались осуществить рейдерский захват. Нам удалось добиться возбуждения уголовных дел в отношении захватчиков, восстановить в должности директора, т.е. отстоять за-

вод, в т.ч. путем вызова ОМОНа и сотрудников из Отдела вневедомственной охраны для восстановления нормальной работы Совета директоров и генерально-го директора ЛЗЭ.

Как сейчас обстоят дела с рейдерскими захватами?

Сегодня у рейдеров иной стиль работы, нежели 10–15 лет назад. Чаще всего возбуждается уголовное дело в отношении директора интересующего предприятия, например, по неуплате налогов, непогашению кредита, невыплате заработной платы сотрудникам, уклонения от расчетов с акционерами (участниками), в т.ч. путем якобы вывода активов и т.д. Пока руководитель организации находится в СИЗО, происходит перераспределение акций и т.д., и предприятие оказывается в руках мошенников.

В настоящее время на рынке работает огромное количество юридических компаний и адвокатских образований. Почему заказчикам удобно сотрудничать с вами?

Мы специализируемся на очень узкой и сложной сфере — акционерных спорах. Сегодня немногие юридические компании и адвокатские образования могут предложить подобные услуги. Во-первых, акционерное право постоянно меняется, буквально раз в квартал, и специалист должен постоянно отслеживать изменения. Во-вторых, подобные дела длятся достаточно долго, соответственно, это «длинные деньги».

Другое преимущество нашей организации — коллективный подход к труду. Конечно, каждый адвокат ведет определенную категорию дел, но если дело сложное, то над ним будет работать весь коллектив.

И, безусловно, качество наших услуг. Мы выигрываем большинство процессов, за которые беремся, если только не встречаем препятствий на высшем уровне административного ресурса, что еще бывает нередко.

Благодаря этому наши клиенты приходят к нам снова и снова и рекомендуют нас своим друзьям и знакомым.

Vakhnina & Partners

ФИРМА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ «ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ»

Зарегистрировать товарный знак может каждый.
Мы знаем, как его защитить

Фирма патентных поверенных «Вахнина и Партнеры» — одна из ведущих российских компаний в области защиты и регистрации интеллектуальной собственности. Патентные поверенные компании консультируют отечественных и иностранных клиентов по всем вопросам в области интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, изобретения, авторское право, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, лицензии, доменные имена.

Собственная уникальная поисковая система и база данных товарных знаков позволяет быстро и качественно проводить проверки товарных знаков, а также постоянные мониторинги товарных знаков клиентов. Юридический отдел фирмы «Вахнина и Партнеры» успешно защищает интересы своих клиентов в судах различной юрисдикции и в Палате по патентным спорам.

Фирма патентных поверенных «Вахнина и Партнеры» представляет интересы своих клиентов более чем в 120 странах мира, включая страны СНГ, Балтии, Европу, США и Великобританию. Компания помогает своим клиентам проводить поиски и подавать заявки на изобретения, товарные знаки и другие виды интеллектуальной собственности практически во все страны мира. Благодаря многолетним контактам с патентными поверенными разных стран и богатому опыту работы с ведущими зарубежными компаниями, многие крупные международные и российские корпорации пользуются услугами компании «Вахнина и Партнеры» для защиты и регистрации своих товарных знаков и изобретений за рубежом. В ряде стран партнерские взаимоотношения с национальными патентными поверенными и юристами длятся уже более 20 лет, что позволяет предоставлять уникальный сервис во всем мире — от США и Канады в Северной Америке до Великобритании и Германии в Европейском Союзе, от Китая,

Алексей Михайлович Вахнин — патентный поверенный РФ, Евразийский патентный поверенный, кандидат медицинских наук, член оргкомитета Российского лицензионного общества. Включен в список лучших российских юристов области интеллектуальной собственности за 2013 и 2014 гг. по версии газеты «Ведомости» и Bestlawyers.com.

В области патентного права работает с 1998 г. Является автором ряда научных статей, пособия для врачей и публикаций в области интеллектуальной собственности. Является членом Российской палаты патентных поверенных, а также постоянным членом ряда отечественных и международных организаций в области интеллектуальной собственности, в том числе: LES/LESI (Международное лицензионное общество), AIPPI (Международная ассоциация охраны интеллектуальной собственности), PTMG (Ассоциация специалистов в области фармацевтических товарных знаков), INTA (Международная ассоциация владельцев товарных знаков), MARQUES (Европейская ассоциация владельцев товарных знаков), ECTA, AEA. Имеет статус наблюдателя в Ассоциации патентных поверенных стран Азии и др.



Сингапура и Японии в Азии до Австралии и Новой Зеландии.

Согласно опросу международного журнала Managing Intellectual Property, компания ежегодно входит в список лучших российских фирм в области защиты товарных знаков и изобретений (опрос проводится ежегодно среди более чем 4000 специалистов в области интеллектуальной собственности, патентных поверенных и юристов всего мира). Ряд влиятельных международных изданий — CHAMBERS GLOBAL, «The World's Leading Lawyers for Business», «Managing Intellectual Property», «Expert Guides», «Who is Who Legal», «Which Lawyer?», «Legal500», «The Best Lawyers» и т.д. — включил старшего партнера фирмы Татьяну Вахнину в свои списки ведущих компаний/индивидуальных специалистов в области интеллектуальной собственности в России за 2008–2014 г. Она была неоднократно номинирована международными изданиями, включая «Who is Who Legal: Patents», как ведущий

специалист в области патентных споров, и была включена в международный список «IP Luminaries» («Знаменитые специалисты в области IP») в 2008 г.

Патентные поверенные компании «Вахнина и Партнеры» являются членами ряда российских и международных организаций, в том числе, МОО Палаты патентных поверенных (Ассоциация российских патентных поверенных), INTA (Международная ассоциация по товарным знакам), AIPPI (Международная ассоциация охраны промышленной собственности), PTMG (Международная ассоциация владельцев фармацевтических товарных знаков), LESI (Международное лицензионное общество), Marques (Европейская ассоциация владельцев товарных знаков), AIPPI (Международная ассоциация по защите интеллектуальной собственности), ECTA (Европейская ассоциация по товарным знакам), AEA (Ассоциация европейских адвокатов), APAA (Ассоциация патентных поверенных стран Азии) и т.д.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРАНСПОРТНОЙ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

ИТОГИ 2013 г., ПРОГНОЗ 2014–2015 гг.



Общие тенденции

Транспортно-логистический аутсорсинг в России в настоящее время проходит стадию формирования и консолидации отрасли. В 2013 г. объем рынка транспортно-логистического аутсорсинга РФ вырос на 10,6% и составил около 2,3 трлн руб.

По уровню развития логистики Россия значительно уступает западным странам. В 2013 г. Россия занимала 90-е место из 160 возможных.

На сегодняшний день Министерство транспорта РФ называет такие проблемы транспортно-логистической отрасли в России:

- ✓ значительный износ основных фондов транспортных организаций по отдельным видам деятельности (до 50–66%);
- ✓ низкое качество автомобильных дорог. Только 38,57% автомобильных дорог федерального значения соответствуют нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям;
- ✓ недостаточно применяются системы интегрированной логистики, слабо развиваются технологии интермодальных перевозок;
- ✓ низкий уровень использования информационных систем. На транспор-

те отсутствуют общепринятые в мировой практике рыночные стандарты информационных технологий.

Для российского рынка характерна высокая доля транспортных издержек в конечной стоимости российской продукции, которая составляет в среднем 15–20%, тогда как в странах с развитой экономикой показатель составляет 7–8%.

Другой особенностью российского рынка является низкая доля аутсорсинга в логистике. В настоящее время торговые и промышленные предприятия в рамках долгосрочного контракта готовы передать только 23% грузопотока на аутсорсинг логистическим операторам. 77% грузопотока компании осуществляют самостоятельно. Для сравнения: данное соотношение в США и Германии составляет 60% к 40% в пользу логистических компаний.

Причинами низкого спроса на аутсорсинг в России являются отсутствие культуры передачи логистики на аутсорсинг и определенное недоверие отечественных компаний к логистическому аутсорсингу. Другая причина — нехватка комплексных предложений на рынке ввиду недостаточной мощности логистических операторов для оказания таких услуг. Однако транс-

портно-логистический рынок России идет по западному пути развития, и уже в настоящее время темпы роста услуг логистического аутсорсинга составляют около 30% и превышают темпы роста транспортно-логистического рынка в целом (10–15%).

Объем рынка транспортно-логистического аутсорсинга

В 2013 г. объем рынка транспортно-логистического аутсорсинга составил около 2,3 трлн руб.

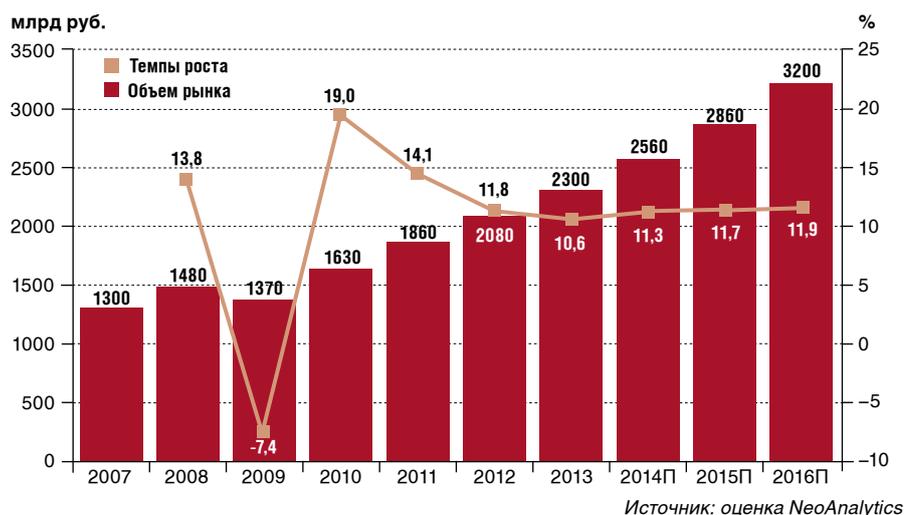
В ближайшей перспективе (2014–2016 гг.) темпы роста рынка составят около 10–12%. К 2016 г. объем рынка прогнозируется на уровне 3,2 трлн руб.

Структура рынка по видам услуг

В структуре услуг транспортно-логистического рынка доминирующее место занимают транспортировка и экспедирование грузов, их доля составляет около 94% рынка. Доля складирования и дистрибуции составляет 5%. Доля управленческой логистики составляет около 1% рынка.

В настоящее время на рынке наиболее распространенными являются так назы-

Рис. 1. Динамика объема рынка транспортно-логистического аутсорсинга РФ, 2007–2013 (2014–2016 — прогноз)



ваемые короткие логистические услуги, такие как транспортировка грузов и складирование. Незрелость услуг управления объясняется нестабильностью бизнеса грузовладельцев.

Развитию сегмента транспортировки грузов способствует высокая конкуренция в данном секторе рынка, предприятия могут найти любые предложения по цене и качеству. Другая причина — высокие капитальные вложения на создание собственного транспортного парка, при которых более выгодным является передача данной услуги на аутсорсинг. Услуги складской логистики наиболее востребованы у ритейла.

Уровни логистического сервиса

Согласно мировой тенденции, производители товаров стремятся развивать профильные функции и отдавать непрофильные на аутсорсинг. В результате увеличивается количество компаний, готовых взять на себя непрофильные функции, в числе которых — логистика.

Уровень логистических провайдеров различается по технологиям и по спектру оказываемых услуг. В настоящее время согласно принятой международной классификации логистической деятельности, различают пять уровней логистического сервиса (PL — Party Logistics):

- ✓ 1 PL — логистический инсорсинг
- ✓ 2 PL — частичный логистический аутсорсинг
- ✓ 3 PL — комплексный логистический аутсорсинг
- ✓ 4 PL — интегрированный логистический аутсорсинг
- ✓ 5 PL — «виртуальная» логистика.

В мировом опыте доказана эффективность 3PL и 4PL логистики. Главное ее достоинство в том, что она имеет готовые решения под нужды отдельных отраслей промышленности и торговли. Предлагается не просто перемещение груза, а управленческие решения.

Что касается 5 PL уровня, специалисты рынка считают данный уровень маркетинговым ходом, так как он не представляет

принципиальных изменений, лишь совершенствует работу 4PL. Уровень проникновения 3PL и 4PL услуг составляет около 22%. В странах Европы и США данный показатель более 55%.

На сегодняшний день в структуре российского рынка логистических услуг преобладают услуги 2PL.

В России большинство производителей и ритейлеров самостоятельно занимаются организацией доставки грузов (за исключением железнодорожных перевозок), что радикально отличает российский рынок от европейского.

К тому же в России принята практика взаимодействия производителей одновременно с несколькими логистическими операторами, распределяя их по регионам или по направлениям деятельности (перевозки, складирование, таможенное оформление), так как компаниям привычнее работать в формате 2PL. Другой причиной является недостаточная мощность российских 3PL операторов.

Наиболее заинтересованными клиентами 3PL логистики в России являются крупные западные производители и ритейлеры, которые пришли на российский рынок и уже имели опыт использования данных услуг на западном рынке. Использование логистического аутсорсинга позволяет таким компаниям избежать процесса изучения российского законодательства и установления связей с госорганами.

Перевозки грузов и грузооборот транспорта в РФ

В 2013 г. объем перевозок грузов в РФ снизился на 3% и составил 8119,6 млн т.

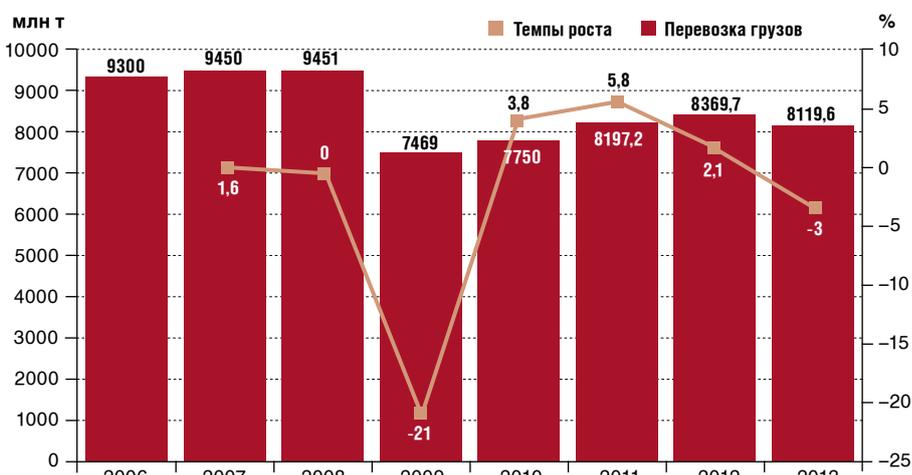
В структуре перевозок грузов значительная доля (69,4%) принадлежит автомобильному транспорту. Доля железнодорожного транспорта составляет 15,2%, доля трубопроводного транспорта — 13,5%. Водные виды транспорта со-

Рис. 2. Структура транспортно-логистического рынка РФ по видам услуг, 2013 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Рис. 3. Динамика перевозки грузов в РФ, 2007–2013 г.



Источник: Минтранс, Росстат

ставляют не более 2%, доля воздушного транспорта 0,01%.

В 2013 г. объем коммерческой перевозки грузов в РФ снизился на 2% и составил 3773,8 млн т.

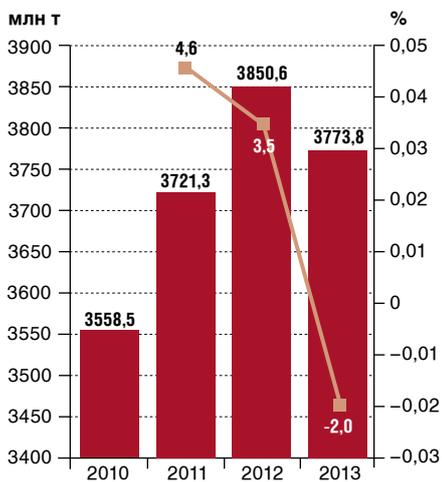
В структуре коммерческой перевозки грузов доля автомобильного транспорта составляет 44,8%. Доля железнодорожного транспорта составляет 51,2%. Водные виды транспорта — около 4%, доля воздушного транспорта незначительна и составляет 0,03%.

Рис. 4. Структура перевозки грузов в РФ по видам транспорта, 2013 г., %



Источник: Минтранс РФ

Рис. 5. Динамика коммерческой перевозки грузов в РФ, 2007–2013 г.



Источник: Минтранс РФ

Автомобильные транспортировки грузов

Перевозки грузов автомобильным транспортом занимают:

- ✓ 69,4% в общем объеме перевозок грузов
- ✓ 44,8% в объеме коммерческой перевозки грузов
- ✓ 5,1% в объеме коммерческого грузооборота.

Таблица 1. Динамика перевозки грузов по видам транспорта в РФ, 2006–2013 гг., млн т

Вид транспорта	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Железнодорожный	1312	1345	1304	1109	1312	1241,5	1271,9	1236,8
Автомобильный	6753	6861	6893	5240	5236	5662,1	5841,6	5635,3
Трубопроводный	1070	1062	1067	985	1061	1130,9	1096,4	1095,2
Морской	25	28	35	37	37	33,9	18,35	16,68
Внутренний водный	139	153	151	97	102	127,8	140,5	134,6
Воздушный	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	0,98	1,0
ВСЕГО	9300	9450	9451	7469	7750	8197,2	8369,7	8119,6

Источник: Росстат

В 2013 г. объем коммерческих перевозок автомобильным транспортом снизился на 0,1% и составил 1690,7 млн т.

Рост автомобилизации населения при низком уровне введения в эксплуатацию автомобильных дорог сдерживает развитие автомобильных транспортировок.

В настоящее время около 50% от общего объема перевозок по автомобильным дорогам федерального значения осуществляется в условиях превышения нормативного уровня загрузки дорожной сети, что приводит к увеличению транспортных издержек в конечной стоимости продукции.

Основными факторами конкурентоспособности автомобильного транспорта является гибкость ценообразования и география перевозок, новая техника и технологии перевозочного процесса, а также интеграция разных видов транспорта при перевозке.

В ближайшей перспективе показатели рынка автомобильной транспортировки грузов сохраняются на существующем уровне.

Железнодорожные транспортировки грузов

Перевозки грузов железнодорожным транспортом составляют:

- ✓ 15,2% в общем объеме перевозок грузов
- ✓ 51,2% в объеме коммерческих перевозок грузов
- ✓ 89,8% в объеме коммерческого грузооборота.

В 2013 г. объем коммерческих перевозок грузов железнодорожным транспортом снизился на 2,3% и составил 1930,8 млн т (включая ж/д транспорт общего назначения и промышленного назначения).

Основным сдерживающим фактором роста перевозок железнодорожным транспортом является износ подвижного состава, составляющий 60–80%. В связи с этим в перспективе ожидаются значительные инвестиции в отрасль.

Серьезную конкуренцию железнодорожному транспорту составляет автомобильный и трубопроводный транспорт (в перевозках нефти и нефтепродуктов, продукции горнодобывающих производств и строительных материалов, пищевой продукции).

Основным трендом, определяющим развитие рынка железнодорожных перевозок, является реализация целевой модели рынка грузовых железнодорожных перевозок до 2015 г., одобренной Правительством Российской Федерации. В рамках модели предполагается создание института локальных перевозчиков, сохранение ОАО «РЖД» как общесетевого перевозчика, внедрение механизма «сетевого контракта», совершенствование тарифообразования, продажа дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД».

К факторам, способствующим развитию отрасли, можно отнести реализацию инновационной программы ОАО «РЖД», согласно которой планируется увеличить производительность труда, энергоэффективность производственной деятельности, снижение удельного расхода электроэнергии и дизельного топлива на тягу поездов и увеличение средней скорости доставки грузовой отправки (маршрутная).

Воздушные транспортировки грузов

Перевозки грузов воздушным транспортом незначительны в общем объеме и составляют десятые доли процента в объеме перевозок и грузообороте. Так как инфраструктура российских аэропортов и авиакомпаний ориентирована в большей степени на перевозку пассажиров, авиаперевозки не могут конкурировать с авто- и железнодорожным транспортом. Отдельных грузовых самолетов сравнительно мало, к тому же наблюдается тенденция сокращения места для грузов в пассажирских самолетах.

В 2013 г. объем перевозок грузов воздушным транспортом сохранился на уровне 2012 г. и составил 1,0 млн т.

Рис. 6. Структура транспортно-логистического рынка по типу участников, 2013 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Характеристика участников рынка

В настоящее время на российском рынке присутствует около 4 тыс. компаний, предоставляющих транспортно-логистические услуги, которые можно разделить на следующие категории:

✓ **Транспортные компании (ТК)** — компании, занимающиеся перевозками грузов на определенных (внутренних или международных) направлениях. Данные компании, как правило, специализируются по определенным видам транспорта и владеют значительными транспортными активами, которые могут сдавать в аренду другим участникам рынка.

✓ **Транспортно-экспедиторские компании (ТЭК)** — компании, занимающиеся организацией перевозок и организацией широкого спектра логистических услуг, таких как страхование, экспедирование, ответственное хранение груза, таможенные услуги и др.

✓ **Логистические операторы (аутсорсеры) (ЛО)** — компании, оказывающие услуги по аутсорсингу логистики. В отличие от других участников рынка, могут иметь специальные отраслевые решения и оказывают различные комплексные услуги. ЛО в состоянии обеспечить всю логистическую цепочку клиенту и заменить собой службу логистики для организации.

На долю транспортных компаний приходится около 10–15% грузовых перевозок. Основная доля выручки таких компаний формируется за счет сдачи в аренду транспорта другим участникам рынка.

Доля транспортно-экспедиторских компаний составляет 65–80% рынка. Темпы роста данного сегмента составляют 7–10% в год.

Доля логистических операторов составляет около 10–15% рынка. Данный сегмент в России находится в стадии формирования. Большая часть российских логистических операторов, несмо-

Рис. 7. Региональная структура участников рынка по месту нахождения головного офиса, 2013 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

тра на заявленный уровень 3 PL, не имеют масштабов деятельности, сравнимых с европейскими компаниями.

В региональном разрезе наибольшее количество транспортно-логистических компаний имеют головные офисы в Москве и Санкт-Петербурге. В результате этого основная конкуренция российских и международных компаний сосредоточена на столичных рынках.

В региональном уровне конкуренции ниже, так как меньше объемы поставок. Региональными логистическими центрами являются Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Владивосток и Хабаровск.

Серьезную проблему в регионах представляет «одностороннее движение», когда транспорт движется в регионы загруженным, а обратно пустым. В Европе подобная проблема решается объединением грузоотправителей, в России данная тенденция развивается пока слабо.

Тенденции и перспективы развития российского рынка транспортной перевозки грузов

В среднесрочной перспективе Министрство экономического развития прогнозирует рост производства в основных грузообразующих секторах промышленности. Согласно прогнозам МЭР, рост объемов погрузки основной номенклатуры перевозимых грузов увеличится на 6–7%.

В связи с этим прогнозируется рост объема коммерческой перевозки грузов ежегодно на 2–3% и коммерческого грузооборота на 2–3%.

К 2016 г. объем коммерческой перевозки грузов составит 4026 млн т, коммерческий грузооборот увеличится до 2610 млрд т/км.

Ожидается, что объем транспортно-логистического рынка в стоимостном выражении к 2016 г. составит около 3,2 трлн руб. В ближайшей перспективе (2014–2016 гг.) темпы роста рынка составят около 10–12%.

Прогнозируется увеличение спроса на комплексную логистику (3PL) со стороны среднего бизнеса российских компаний.

Российские менеджеры начинают осознавать коммерческие выгоды от аутсорсинга. Опыт логистических компаний позволит предприятиям оптимизировать цепочки поставок и наладить процессы поставки и отгрузки.

Отчет предоставлен Бизнес-супермаркетом маркетинговых исследований и бизнес-планов Result <http://marketing.r-cons.ru>, тел. +7 (499) 918-67-97, +7 (951) 808-03-63, marketing@r-cons.ru, skype: marketingrcons.

NeoAnalytics
www.neoanalytics.ru
info@neoanalytics.ru
+7 (495) 724 16 03

Эксперт в области маркетинга, маркетинговых исследований, маркетинговых коммуникаций

Наши ценности

- ✓ Мы практикуем индивидуальный подход к каждому клиенту и его ситуации, что позволяет нам подобрать оптимальное сочетание методов маркетинга и консалтинговых подходов для эффективного решения его бизнес-задач.
- ✓ Мы соблюдаем фундаментальные исследовательские принципы, следуя ценностям и интересам своих клиентов.
- ✓ Мы постоянно растем, совершенствуясь в своем профессионализме.
- ✓ Мы любим свою работу!

Штат компании **NeoAnalytics** — это команда профессионалов с разносторонним опытом деятельности в области маркетинга, маркетинговых коммуникаций и маркетинговых исследований, а также консалтинговых услуг, брендинга, PR и рекламы. География наших исследований включает в себя все регионы России. На сегодняшний день мы наладили устойчивые партнерские отношения с маркетинговыми компаниями стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, США. Сотрудничая с международными компаниями, мы перенимаем передовой опыт и исследовательские методики, которые используем в работе для наших клиентов. В 2010 г. мы присоединились к Европейской ассоциации и изучения общественного мнения и маркетинговых исследований ESOMAR.

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

8–12 декабря 2014



ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

V Международный форум по профилактике неинфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни



ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

8-я международная выставка «Средства реабилитации и профилактики, эстетическая медицина, оздоровительные технологии и товары для здорового образа жизни»



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

24-я международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты»



123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14
Единый справочно-
информационный центр:
8 (499) 795-37-99
E-mail: centr@expocentr.ru
www.expocentr.ru,
экспоцентр.рф

Организаторы:

- Государственная Дума ФС РФ
- Министерство здравоохранения РФ
- ЦВК «Экспоцентр»

При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Правительства Москвы
- Российской академии медицинских наук
- Торгово-промышленной палаты РФ
- Представительства Всемирной организации здравоохранения в РФ

реклама

12+

21-я международная выставка
складских систем,
транспортных технологий,
логистических решений и сервиса



www.stl-expo.ru



СТЛ – ВЫСТАВКА ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ!

Организатор:



123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14
ЦВК «Экспоцентр»
www.expoctr.ru



12+

Реклама

Вам Везёт!



АэроТрансКарго

www.airtranscargo.ru

ЛОГИСТИКА



ТАМОЖНЯ



СКЛАД

