

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2015

СПЕЦВЫПУСК

ТРАНСПОРТ. СКЛАД. ЛОГИСТИКА

Читайте в номере

Транспортные ассоциации о проблемах отрасли
стр. 14

Обзор российского рынка транспортных услуг
стр. 48

Актуальные интервью

герой номера

**АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ
ДУБРОВСКИЙ**

генеральный директор
компании «ГСП-ТРЕЙД»



Basati Expedition

От нашей доставки не скрывается;
Сквозь горы, леса и моря
Журавлю доставим синицу,
Доставим для мухи слона



Дорогие тети и дяди,
Лучше фирмы вам не найти!
Приходите к нам в Басати,
Чтобы груз перевезти

Полный комплекс услуг по организации внутрироссийских и международных перевозок грузов автомобильным, морским и авиа транспортом:

- перевозка сборных и генеральных грузов;
- перевозка негабаритных грузов;
- перевозка грузов, требующих соблюдения специального температурного режима;
- весь комплекс услуг по таможенному оформлению и сертификации грузов;
- услуги склада (Москва, Гамбург, Тяньжин, Стамбул, Рига).

«ТЭК БАСАТИ СПЕДИШН»

e-mail: info@basati-sp.ru • www.basati.ru
тел.: +7 (495) 505-52-38; +7 (495) 500-56-57



BaSati
LOGISTIC SERVICES Expedition

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

20-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

www.agroprod mash-expo.ru

АГРО ПРОД МАШ

5–9
октября 2015

20 ЛЕТ
ВМЕСТЕ
К УСПЕХУ



«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2015»

7-я международная выставка-салон
«Комплекующие, агрегаты
и материалы для пищевого прома»



Выставка №1
в России*

Организатор:

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

При поддержке:

- Министерства сельского хозяйства РФ
- Министерства промышленности
и торговли РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Генеральный
информационный
партнер:

ПРОДИНДУСТРИЯ

Информационный
партнер:



Официальный
интернет-партнер:



*Согласно Общероссийскому рейтингу выставок.
Подробнее – www.exporating.ru

Реклама 12+





ГСП-ТРЕЙД ГК

Александр Владимирович Дубровский стр. **6**

«По моему мнению, транспортный рынок в лучшем случае находится на дне. В удручающей ситуации оказались компании, имеющие все вагоны в лизинге. Сейчас ОАО «РЖД» готовит программу по скупке этого парка, в результате могут произойти большие изменения на рынке, и, к сожалению, не в лучшую сторону».



БАСАТИ СПЕДИШН

Олег Казбекович Басатистр. **10**

«Согласно данным «Информационного агентства «Рейтинфо», ТЭК «БАСАТИ СПЕДИШН» занимает третье место в Москве и седьмое в России по степени надежности среди транспортных компаний».



DGL ГК

Петр Иванович Соколовскийстр. **16**

«Поскольку ГК DGL является владельцем складского комплекса, наши тарифы на складские услуги в среднем на 30–40 % ниже, чем у логистических операторов, предлагающих те же услуги на арендованных складах такого же класса».



ГРАНТ-Моторс

Павел Владимирович Михаревстр. **26**

«Транспортный аутсорсинг позволяет снизить затраты на транспортное обслуживание, оптимизировать персонал, сфокусировать ресурсы компании заказчика на приоритетных направлениях деятельности, снизить и разделить риски, повысить прозрачность и инвестиционную привлекательность бизнеса».



Дайманта

Дмитрий Юрьевич Плющевстр. **28**

«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 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».



ИНТЕРТРАНС

Галина Дмитриевна Грошева стр. **32**

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



СПАСИБО.РУ

Екатерина Васильевна Захарова стр.

34

«Мы с нетерпением ждем, когда в г. Чехов Московской области начнет работу наш собственный кросс-докинг-терминал мощностью обработки 3 тыс. палет в сутки. Терминал спроектирован и построен с учетом специфики нашей деятельности, и запуск его в эксплуатацию — а он планируется в этом году — позволит компании сократить издержки на сортировке грузов и увеличить скорость обработки как входящего, так и исходящего грузовых потоков».



МСК-АВТОГРУПП

Юрий Сергеевич Павлов стр.

36

«Проблема большинства российских транспортных компаний заключается в том, что они хотят получить максимальную прибыль от своих услуг. Тогда как, например, в Европе доход в этом виде деятельности составляет 6–7 % и считается неплохим. Необоснованное увеличение стоимости не поможет компании расти и работать на рынке продолжительное время. Оптимальная ценовая политика дает возможность развиваться и транспортной фирме, и клиенту».



ОАС Лоджистикс

Мария Владимировна Тушкова стр.

38

«С начала года очень сильно уменьшились объемы перевозок, особенно импортных. Но сотрудничество с крупными производителями-экспортерами позволяет нам чувствовать себя уверенно. Например, производитель балетной обуви и одежды ООО «Гришко», с которым мы работаем с момента основания нашей компании, в кризис сохранил прежние объемы перевозок, как и экспортер-производитель систем пожаро- и газообнаружения ЗАО «Электронстандартприбор». Поэтому в кризис мы идем по пути привлечения крупных производителей-экспортеров и благодарны всем нашим постоянным партнерам».



Первая логистическая компания

Виктор Викторович Джоев стр.

40

«Участники транспортно-логистической отрасли всегда страдали от ее перенасыщенности. Сейчас идет процесс уменьшения количества перевозчиков, своего рода чистка рынка, с которого уходят слабые игроки. Это будет плюсом для логистов, которые переживут кризис. На наш взгляд, самое страшное уже позади, сейчас идет поступательное движение вперед».



Складской комплекс

«РЯБИНОВАЯ-65»

Александр Иванович Степнов стр.

44

«Большинством арендаторов на сегодняшний день востребованы склады площадью от 100 до 600 м². В случае, если это меньше общей площади имеющегося в данный момент свободного склада, возможно его разделение быстровозводимыми металлическими конструкциями. В отличие от большинства арендодателей решение этого вопроса мы берем на себя. Бесплатно для арендатора ставим специальные, очень добротные металлические конструкции, которые можно легко перенести, если в будущем арендатор захочет увеличить площадь склада».



Александр Владимирович ДУБРОВСКИЙ

Генеральный директор
компании
«ГСП-ТРЕЙД»

В этом году вот уже почти 15 лет, как Александр Владимирович Дубровский возглавил компанию «ГСП-Трейд», начинавшуюся всего со 100 долларов, взятых вместе с супругой Еленой (коммерческий директор) в долг на аренду офисного помещения. С тех пор предприятие разрослось в группу компаний, а Александр Владимирович создал свой блог «Иррациональность правит миром» (alex-o-vire.blogspot.ru), где публикует публицистические статьи на самые разные темы, пользующиеся популярностью у российских электронных СМИ. Многие темы, о которых пишет Александр Владимирович, кажутся невероятными, но очень часто они имеют тенденцию сбываться. Например, еще в 2010 г. во время одного из интервью он говорил, что нужно готовиться к следующему кризису. Тогда этот прогноз показался весьма сомнительным: Россия только отходила от кризиса 2008–2009 гг., начинался подъем, и ничто не предвещало очередного коллапса, случившегося так скоро. И вот с 2014 г. мы наблюдаем резкое падение всех рынков.



ГСП-ТРЕЙД

Александр Владимирович, одно из направлений «ГСП-ТРЕЙД» — транспортировка нерудных строительных материалов, металлов, угля, удобрений железнодорожным транспортом. Как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на рынок перевозок и вашу компанию?

По моему мнению, транспортный рынок в лучшем случае находится на дне. В удручающей ситуации оказались компании, имеющие все вагоны в лизинге. Сейчас ОАО «РЖД» готовит программу по скупке этого парка, в результате могут произойти большие изменения на рынке, и, к сожалению, не в лучшую сторону.

У нашей компании тоже есть вагоны в лизинге, т. е. существует большая финансовая нагрузка, но мы справляемся. Развитие нескольких направлений деятельности позволяет нам занимать прочные позиции на рынке. Сегодня «ГСП-ТРЕЙД» — большая компания с серьезными оборотами, поэтому банки выдают нам кредиты под хорошие процентные ставки.

Уже несколько лет мы не покупаем подвижной состав. Если бы стало понятно, что пик кризиса пройден, то можно было бы снова инвестировать средства в это направление. Сейчас весь наш подвижной состав задействован. До 2014 г. рентабельность железнодорожного вагона в сутки составляла около 2 тыс. рублей (с НДС), сейчас — 500 рублей. Если в 2008 г. низкие ставки держались всего лишь квартал, а потом начали расти, то в этот кризис они сохраняются уже больше года.

Что касается клиентской базы, то она как была большой, так и осталась, но существуют проблемы с деньгами у наших заказчиков.

По моему мнению, транспортный рынок в лучшем случае находится на дне. В удручающей ситуации оказались компании, имеющие все вагоны в лизинге. Сейчас ОАО «РЖД» готовит программу по скупке этого парка, в результате могут произойти большие изменения на рынке, и, к сожалению, не в лучшую сторону.

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

Долгое время мы занимались исключительно железнодорожными перевозками, но несколько лет назад начали развивать автотранспортное направление. На сегодняшний день в нашем парке 17 грузовых автомобилей (MAN, Камаз и др.). 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, Домодедово, Сходне, своим автотранспортом и арендованным, а также на условиях самовывоза.

Другое направление компании «ГСП-ТРЕЙД» — поставка щебня. Как на сегодняшний день развивается этот рынок?

Здесь ситуация с финансами такая же, как и на рынке перевозок. Рентабельность очень низкая, потребность в щебне боль-

ДОСЬЕ

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 (коммерческий директор) и Ильей Исаевичем Синайским (директор 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.

шая, а денежных средств у коммерческих фирм практически нет. Сегодня наименее рискованно работать с государственными компаниями по тендерам и госзакупкам. Конечно, с федеральными деньгами работать сложно, у заказчиков жесткие условия, серьезная подготовка к конкурсу, но так или иначе они платят. Например, вот уже не первый год мы выполняем большой объем работ в разных регионах для «Спецстроя России».

Что касается коммерческих фирм, то работать с ними сейчас нужно более осторожно, потому что многие проходят процедуру банкротства, исчезают, не выполняют обязательства и т. д.

Количество площадок, с которых «ГСП-ТРЕЙД» осуществляет поставки щебня, осталось прежним, но мы немного сократили их размер. Если раньше завозили до 200 тыс. тонн щебня на площадку, то сейчас — до 100 тыс. тонн. Хотя по общему объему поставки щебня увеличились. Сейчас у нас в основном идут крупнооптовые железнодорожные поставки, но не через перегрузку на площадке, а напрямую клиенту.

Александр Владимирович, ваша компания пережила не один кризис и всегда успешно развивалась благодаря диверсификации бизнеса. Сегодняшняя ситуация подтолкнула вас к созданию новых направлений деятельности?

На базе одной из наших компаний — ООО «ГСП» — мы организовали интернет-магазин «РОСПУПС» (<http://rospups.ru>), специализирующийся на продаже одежды для детей от 0 до 5 лет и только российских брендов.

Изначально планировали работать с китайскими поставщиками, но когда начался кризис и произошел обвал рубля, то это стало нерентабельно, и было решено посмотреть продукцию отечественных производителей. Оказалось, что в нашей стране очень много компаний, выпускающих детскую одежду отличного качества и по приемлемым ценам.

В будущем намерены разрабатывать собственные модели и, возможно, организовать уже свое производство.

Из новых на сегодняшний день самый главный проект — компания «ГСП-АГРО». Идея этого бизнеса зародилась еще пять лет назад, тогда никто даже и не догадывался, что когда-то будут введены санкции, контрсанкции, а Президент РФ остро поставит вопрос о продовольственной безопасности нашей страны.



Справка

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

«ГСП-ТРЕЙД» — один из ведущих поставщиков щебня в России. За 15 лет работы компания поставила на предприятия нашей страны более 25 млн тонн 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 — ОАО «Комбинат «Мосинжбетон», «ГВСУ Центр», ОАО «АСДОР», «Компания «Главмосстрой», ГК «ПИК», ТД «Трансстрой», ООО «Объединение 45-М», ЗАО «Бетас», «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. ООО «ГСП-ТРЕЙД» содержит лицевые счета на всех административных подразделениях сети дорог ОАО «РЖД» и предоставляет услуги по оплате провозных платежей за перевозки как порожних, так и груженых вагонов. «ГСП-ТРЕЙД» оказывает такие услуги, как планирование перевозок, построение технологически и экономически целесообразных схем перевозок грузов с учетом интересов клиентов и логистики перевозок, экспедирование грузов по территории России и СНГ, расчет железнодорожных тарифов и оформление заявок на перевозку грузов, перевозки грузов по железным дорогам России и СНГ, в том числе собственным и арендованным подвижным составом, перевозка негабаритных грузов, информационное сопровождение железнодорожных грузоперевозок по России и СНГ.

Сейчас уже подписан договор на приобретение 140 га сельскохозяйственных земель в Истринском районе. Часть земли уже выкуплена, оставшаяся находится в процессе выкупа.

Компания «ГСП-АГРО» уже сейчас занимается разведением водоплавающей птицы (утки, гуси), так как их мясо практически не представлено на рынке. Недавно запустили 1,5 тыс. гусей. Планируем довести до 15 тыс.

В августе завозим 700 голов баранов и овец из элитного хозяйства Ставропольского края. Так же, как и с водоплавающей птицей, на рынке существует спрос на баранье мясо, но оно в дефиците. На очереди — козы.

На данной площади находится три разрушенных телятника, восстановлением которых мы сейчас занимаемся. Два телятника преобразуем в птичники, третий — оборудуем под содержание коз и баранов. От телятников сохранился только остов здания с провалеными плитами на крыше. Мы восстанавливаем кровлю и стены. Еще одна причина, почему решили разводить именно водоплавающих птиц и мелкий рогатый скот — они не нуждаются в отоплении и спокойно переносят температуру до -30°C .

Как в дальнейшем вы видите компанию «ГСП-АГРО»?

Через два-три года планируем построить комплекс по переработке мяса и козьего молока. Будем также поставлять яйцо, выводить птенцов, разводить элитное стадо производителей.

В Истре находится Научно-исследовательский институт детского питания, мы познакомились с его руководителем, он оказался хорошим специалистом по козьему молоку и обещал обеспечить нас научной базой. За его плечами строительство

Сегодня наименее рискованно работать с государственными компаниями по тендерам и госзакупкам. Конечно, с федеральными деньгами работать сложно, у заказчиков жесткие условия, серьезная подготовка к конкурсу, но так или иначе они платят.

Из новых на сегодняшний день самый главный проект — компания «ГСП-АГРО».

Идея этого бизнеса зародилась еще пять лет назад, тогда никто даже и не догадывался, что когда-то будут введены санкции, контрсанкции, а Президент РФ остро поставит вопрос о продовольственной безопасности нашей страны.

по всей России производственных комплексов в области животноводства. Надеемся совместно с данным институтом выпускать продукцию не только из козьего, но и из овечьего молока.

Все свои сельскохозяйственные земли планируем засеять кормовыми растениями. Мы не будем применять химические удобрения, только натуральные. Как оказалось, в России, в частности, в Истринском районе, большой дефицит кормов, несмотря на то, что там расположен хлебозавод, который их производит, но, к сожалению, часто не очень качественных. В планах — организация комплекса по приготовлению кормов.

Помимо разведения сельскохозяйственных птиц и животных, какие еще направления деятельности развивает компания «ГСП-АГРО»?

Мы предлагаем услуги по обработке сельскохозяйственных земель. Уже закупили всю необходимую технику. Почему возникла эта идея? На сегодняшний день ужесточились условия по использованию земли. Если в собственности надел сель-

скохозяйственного назначения, то его необходимо обрабатывать, в противном случае — штраф. Несколько предупреждений, и администрация имеет право изымать землю в пользу государства. Соответственно, чтобы не потерять собственность, владельцы земель должны косить траву, корчевать деревья, пахать, что-то сеять и пр. Наша компания предлагает такие услуги, и мы уже заключили несколько договоров. Например, недавно подписали контракт на обработку 500 га.

Также хотим развести питомник растений, где будем выращивать цветы, кустарники, деревья, в том числе и редкие растения.

На территории нашего хозяйства есть пруд, который мы сейчас используем для птиц. Рядом с ним достаточно большая заболоченная территория, которую необходимо очистить, чтобы создать естественный водоем. Технология не сложная, главное — после чистки сделать правильный глиняно-песчаный замок и все. В этом месте есть ключи и постепенно водоем заполнится водой. После этого можно разводить рыбу.

Идей очень много. Например, сделать ресторан, зоопарк, организовать экскурсии. Через какое-то время здесь будет лучшая территория Московской области.

Сейчас все чаще говорят о поддержке сельского хозяйства, инвестиций в данную сферу. Идут ли бизнесмены в этот сегмент?

Когда мы пришли в администрацию Истринского района, то выяснилось, что действительно за последние годы областью выделяются деньги на фермерские проекты. Но этот бюджет не реализован, так как со стороны предпринимателей нет спроса. Надеемся, что своим примером мы будем продвигать данное направление.





Лидеры



Генеральный директор — Олег Казбекович Басати.

Родился 26.11.1982 г. во Владикавказе. Получил две специальности в Московском автомобильно-дорожном институте — «организация перевозок и управление на транспорте» и «инженер-переводчик в сфере профессиональной коммуникации». После окончания вуза работал в компании «Автоаудиоцентр». В 2006 г. основал и возглавил «БАСАТИ СПЕДИШН».

Хобби: игра на скрипке, мотоцикл, тяжелая атлетика, воркаут, вейкбординг, автопутешествия. В ближайшее время планирует совершить поездку на озеро Байкал с попутным посещением всех региональных клиентов компании.

БАСАТИ СПЕДИШН

Еще учась в институте, Олег Казбекович Басати решил, что в недалеком будущем он организует собственную компанию. Работая после окончания вуза в фирме «Автоаудиоцентр», он написал бизнес-план, который показал своему начальству. Руководство компании предоставило помещение для будущего офиса, и работа началась. Компания «БАСАТИ СПЕДИШН» начала свою деятельность в 2006 г. в составе всего трех человек. Несмотря на общераспространенную практику, сотрудники «БАСАТИ СПЕДИШН» не стали переманивать клиентов у фирм, в которых они работали ранее, а сосредоточили свои усилия на поиске новых. Упорство, внимание к требованиям заказчиков, гибкая ценовая политика и эффективные решения позволили за короткий период обзавестись большим пулом клиентов. С каждым годом обороты «БАСАТИ СПЕДИШН» росли, с 2011 г. по конец 2014 г. они увеличились в два с половиной раза.

Сегодня это уже группа компаний, куда входят ТЭК «БАСАТИ СПЕДИШН», выполняющая перевозку грузов по территории РФ,

и «Басати Лоджистикс», осуществляющая международную деятельность. Помимо грузоперевозок ГК оказывает сопутствующие услуги: вооруженное сопровождение и страхование грузов, организация услуг по таможенному оформлению грузов, аутсорсинг ВЭД, складские услуги (ответственное хранение грузов, кросс-докинг).

ГК располагает складами в Москве, Санкт-Петербурге, Риге, Стамбуле, Гамбурге, Тяньчжине (Китай). Среди клиентов компании — крупные авиастроительные, сталелитейные предприятия, организации, занимающиеся производством и продажей спецтехники, автоэлектроники и т.д.

Согласно данным «Информационного агентства «Рейтинфо», ТЭК «БАСАТИ СПЕДИШН» занимает третье место в Москве и седьмое в России по степени надежности среди транспортных компаний.

Сегодня о деятельности фирмы и об основных тенденциях на транспортном рынке мы беседуем с генеральным директором Олегом Басати и коммерческим директором Александром Меркуловым.



Какой комплекс услуг ваша группа компаний предлагает заказчикам?

Олег Басати: Основное направление нашей деятельности — перевозки грузов по территории России. Каждая отправка выполняется по отлаженной годами схеме и контролируется внутренними службами компании, что обеспечивает качество транспортировки, сохранность груза, своевременное прибытие и грамотное ведение документации.

Также наша компания выполняет международные перевозки грузов автомобильным, морским и авиационным видами транспорта, набирает обороты работа по перевозке сборных грузов. Мы работаем со странами Юго-Восточной Азии, Европы, США.

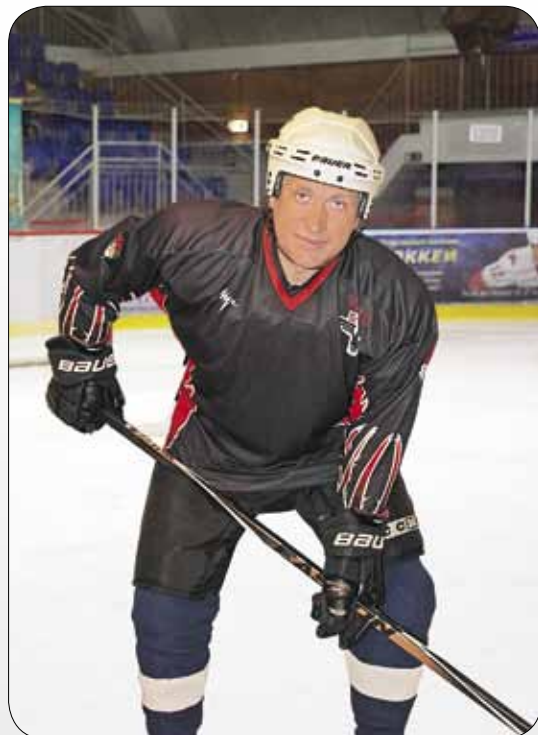
Наряду с организацией перевозок наша фирма предоставляет складские и таможенные услуги, услуги по страхованию грузов, аутсорсинг ВЭД.

Для успешных и беспрепятственных международных отправок, которые требуют специальной квалификации сотрудников компании, необходимо сопровождение груза на каждом этапе перевозки — от склада отправителя до склада получателя, включая контроль экспортных документов и их согласования с таможенными органами РФ. Организация услуг по таможенному оформлению грузов, предоставляемых нашей компанией, включает в себя полный комплекс работ: проверка документов, поступающих от иностранного грузоотправителя, согласования кодов ТН ВЭД с таможенными органами РФ; расчет таможенных платежей и пошлин; контроль и оформление всех необходимых транспортных документов — морской коносамент или международная авианакладная, СМР; организация сертификации товаров, поступающих на территорию РФ.

Александр Меркулов: Дополнительная услуга, предоставляемая нашей компанией, это аутсорсинг ВЭД. Предприятиям, ведущим основную деятельность на территории РФ, часто приходится иметь дело с транспортировкой товаров, комплектов или сырья через границу. Во многих случаях организациям необходимо передать работу с ВЭД внешнему исполнителю. В первую очередь такое решение базируется на том, что основная деятельность компании сконцентрирована на обороте товаров внутри РФ, и в штате нет необходимых специалистов. Во вторую очередь компании пытаются избежать пристального внимания со стороны контрольно-проверяющих органов. При заключении сделки на ведение ВЭД наша компания берет на себя исполнение таких функций, как поиск и работа с зарубежными партнерами, организация подготовки и подписание внешнеэкономических контрактов, контроль над финансовыми потоками, включая взаимодействие с банками, согласование с таможенными структурами всех нюансов предстоящей поставки грузов, транспортировка грузов, организация услуг по таможенному оформлению и предоставление отчетов о проделанной работе клиенту.

Компания «БАСАТИ СПЕДИШН» занимает прочные позиции на транспортном рынке, что подтверждают и данные «Информационного агентства «Рейтинфо». Как вам удалось добиться таких хороших показателей?

Олег Басати: Во-первых, благодаря качеству оказываемых услуг. Оно складывается из надежности перевозчика, своевременной подачи транспорта, сохранности и скорости доставки груза.



Коммерческий директор — Александр Александрович Меркулов.

Родился 20.09.1969 г. Окончил Московский автомобильно-дорожный институт по специальности «автомобили и автомобильное хозяйство», Российскую экономическую академию им.

Плеханова по специальности «финансовый менеджмент» и Международный центр логистики НИУ ВШЭ. После окончания первого вуза занимался коммерческой деятельностью. В 1999 г. возглавил компанию «Спецавтотранс», которая входила в ОАО «НК «ЮКОС». С 2006 г. по 2013 г. занимал руководящие должности в ряде компаний. С 2013 г. — коммерческий директор «БАСАТИ СПЕДИШН».

Хобби — хоккей, мототуризм. Является кандидатом в мастера спорта по борьбе дзюдо.





Лидеры

Во-вторых, с нами очень удобно работать, потому что у каждого клиента есть персональный менеджер. Он отвечает за все — погрузку, транспортировку, первичную бухгалтерскую документацию и пр. Заказчик общается с одним сотрудником, а не пытается дозвониться во все отделы компании, чтобы решить свои задачи.

В-третьих, мы очень мобильны. Мы всегда точно и своевременно реагируем на пожелания и требования наших партнеров по бизнесу. Если возникает какая-то проблема у клиента, то я в течение короткого промежутка времени приезжаю к нему (выручает мотоцикл) и решаю все вопросы. В результате клиенты говорят, что многие компании называют себя клиентоориентированными, но на деле только наша фирма является таковой.

Благодаря этим факторам большинство клиентов работают с нами с момента основания. У нас ни разу не было случая, чтобы заказчик ушел из-за некачественно оказанной услуги. Как только появляется новый клиент, то в течение года, оценив наш сервис, оперативность и гибкость, он отдает нашей компании 80% своих перевозок. При этом у нас нет цели стать главным перевозчиком клиента, просто мы держим свои стандарты, выполняем взятые на себя обязательства, и заказчики доверяют основной объем транспортных услуг именно нам, а также советуют нас своим друзьям и знакомым. За девять лет работы на рынке у нас никогда не было необходимости вкладывать средства в рекламу, так как клиенты приходят к нам по рекомендации.

Более того, впоследствии большинство клиентов становятся друзьями. Наш подход — понимание нужд заказчика и быстрое решение его проблем — позволяет стать не только хорошими партнерами по бизнесу, но и друзьями. И, конечно, сближают и общие интересы — спорт, мотоцикл, прыжки с парашютом и пр. Мы придерживаемся позиции Рокфеллера — лучше дружба, основанная на бизнесе, чем бизнес, основанный на дружбе. Мы не работаем по дружбе. Мы дружим с теми, с кем уже работаем.

Квалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о вашем коллективе.

Олег Басати: Все сотрудники «БАСАТИ СПЕДИШН» имеют опыт работы в транспортной сфере либо профильное образование. Другая сильная сторона нашего коллектива — молодость. А это значит активность, живость ума, высокая трудоспособность, коммуникабельность, оперативность. Наши менеджеры работают, как говорится, до последнего клиента. Они могут задерживаться и до позднего вечера, а начинают работать тогда, когда наступает рабочий день у самого раннего заказчика. Наши сотрудники активны и на работе, и на отдыхе — занимаются спортом, ведут здоровый образ жизни, у всех разнообразные хобби. Каждый на связи 24 часа в сутки.

У вас есть все предпосылки стать крупной компанией, возможно, с собственным автопарком...

Олег Басати: Сегодня наша компания — небольшое предприятие, конечно, по оборотам мы уже можем отнести себя к серьезным игрокам рынка, а вот сотрудников у нас немного. Но у нас нет задачи превратиться в крупную, закостенелую организацию. Сейчас я в курсе всех событий, большинство клиентов знают мой мобильный телефон и при необходимости могут связаться. Безусловно, мы планируем расти и развиваться, но при этом хотим сохранить свою гибкость. Многие клиенты говорят, что есть компании больше, чем «БАСАТИ СПЕДИШН», но наш подход к работе и персонал определяют выбор в нашу пользу.

Что касается автопарка, пока я решил, что у меня не будет своего транспорта. В этом ключе мы и развиваемся. Я созрел к покупке первого парка автотранспорта уже в 2008 г., но наступил кризис, и я видел, что стоянки переполнены машинами, поэтому решил инвестировать средства в недвижимость и не прогадал. Подход — не иметь собственного автопарка — себя оправдывает. Это более гибкая и интересная работа, так как я не концентрируюсь только на том, чтобы «отбивать» стоимость машин, а могу позволить себе заниматься развитием бизнеса. Мне интереснее придумывать логистические схемы, способы доставки, т.е. комплексно подходить к решению поставленной задачи клиента, а не просто выводить купленные машины на рентабельность. Это бизнес перевозчиков, и мы в него не идем. У нас много партнеров-перевозчиков — частные и юридические лица. Они все с удовольствием предоставляют нам транспорт, потому что знают, что мы быстро платим (при том, что клиенты платят нам далеко не сразу), всегда на связи и грамотно ориентируем по погрузке/выгрузке. В результате они предоставляют нам машины гораздо дешевле, чем они давали бы их клиенту напрямую.

В связи с непростой экономической ситуацией разрабатывали ли вы антикризисные предложения для ваших клиентов? Как кризис повлиял на ваш рынок?

Олег Басати: Первое, что мы сделали, всем заказчикам увеличили отсрочку платежа, даже если это не было зафиксировано в договоре, то никаких штрафных санкций не предъявляем.

В кризис некоторые транспортные компании, чтобы привлечь клиентов, дают невыполнимые обещания, например, по стоимости услуг. К сожалению, на рынке очень много фирм, которые раз в два-три года меняют юридическое лицо, чтобы уклоняться от уплаты налогов, соответственно, расходов у них гораздо меньше, чем у «белых» предприятий, но даже при этих условиях они предлагают такие цены, которые для них не рентабельны, тем более, что для многих перевозок нужен специализированный транспорт. Мы не стремимся конкурировать с такими недобросовестными компаниями, но всегда открыты для диалога с клиентом.





Расскажите о наиболее сложных и интересных реализованных проектах.

Александр Меркулов: Одним из трудных и нестандартных проектов была транспортировка самолета из г. Ульяновск в г. Жуковский. Предварительно в г. Ульяновск мы отправили специалистов для разработки маршрутов перевозки, из которых впоследствии выбрали наиболее оптимальный. На маршруте были измерены все высоты, несущие способности мостов и путепроводов, радиусы поворотов. Маршрут пересекал трубопровод, который не позволял установить фюзеляж самолета на транспортное средство. Для проезда под трубопроводом было принято решение применить специализированную раму. Она была разработана совместно с ОАК ТС, изготовлена и испытана специалистами «Авиастар — СП», так же как и специализированные ложементы крыла и фюзеляжа для установки их на транспортное средство.

Данная перевозка потребовала отключения ЛЭП, снятия троллейбусных проводов и демонтаж знаков дорожного движения, расположенных над проезжей частью. Погрузка в цехе производилась силами завода, перегрузка на судно — плавкраном. При перевозке пришлось менять конфигурацию модульных прицепов ЧМЗАП, они состыковывались с рамой, понижающей общую высоту.

Погрузку на судно осложнял ветер. Вес груза хоть и был небольшой для его объема, но размеры велики. Далее перевозка продолжилась на судне типа «Окский» в г. Жуковский. Там также заранее был продуман маршрут перевозки, промерены все высоты и кривые, выбран причал для выгрузки. Выгрузка осуществлялась автокраном LIEBHERR грузоподъемностью 150 тонн. Далее через снятую секцию ограждения груз ввозился на взлетно-посадочную полосу ЛИИ им. Громова и следовал в сторону ФГУП ЦАГИ. Ввиду того, что возможности маневрирования на территории ФГУП ЦАГИ были ограничены, в проект перевозки внесли схемы разворотов и маневрирования для въезда в цех.

На всем пути следования от погрузки до выгрузки груз был застрахован, организовано его вооруженное сопровождение, так как этот груз являлся новой разработкой, требующей секретности.

Предварительная доскональная планировка маршрута, измерение всех высот, поворотов и уклонов позволила осуществить перевозку за минимальное время.

Другой трудный проект компании «БАСАТИ СПЕДИШН» — организация грузоперевозки производственного оборудования для ОАО «Лидское пиво» из г. Санкт-Петербург в г. Лида (Республика Беларусь). Его сложность заключалась в транспортировке крупногабаритной линии, предназначенной для розлива пива и ее комплектующих частей. Для решения поставленной задачи был просчитан и согласован маршрут, получены все необходимые разрешения для проезда специальных машин, предназначенных для перевозки негабаритного оборудования по территории РФ и Республики Беларусь, определено взаимодействие с автомашинами сопровождения ГИБДД, рассчитан график и порядок подачи транспорта, варианты крепления груза на спецтранспорте.

Стоит отметить, что самой сложной и ответственной частью в решении данной задачи была перевозка негабаритного филлера (оборудование для пивоварения) размером 6,7х6,7х2,4 м. Для организации его транспортировки пришлось разрабатывать собственный маршрут передвижения.

Весь комплекс мероприятий занял чуть более полутора месяцев. В итоге груз был доставлен в сохранности и точно в срок.

Недавно компания «БАСАТИ СПЕДИШН» выполняла транспортировку стерилизатора для МГУ им. М.В. Ломоносова. Для перевозки и погрузочно-разгрузочных работ мы использовали большое количество спецтехники — автопоезд для перевозки крупногабаритного груза, краны грузоподъемностью 150 и 14 тонн. Сложность данного проекта заключалась в том, что, во-первых, подъезд к объекту для такой техники затруднен. Въезд осуществлялся ночью, после перекрытия прилегающих к МГУ дорог. Во-вторых, с автопоезда груз сразу необходимо было выгрузить внутрь здания через частично разобранный кровлю и перекрытие четвертого этажа, иначе столь объемное оборудование в здание доставить было невозможно.

Про талантливого человека говорят, что он талантлив во всем. То же самое можно сказать и про компанию. Вы не только специализируетесь на транспортных и сопутствующих услугах, но и развиваете принципиально другие направления деятельности...

Александр Меркулов: В 2015 г. мы стали заниматься поставкой, транспортировкой и монтажом модульных быстровозводимых зданий контейнерного типа и мобильных временных зданий компании Containex (Австрия). Продукция этого предприятия получила широкое распространение благодаря таким качествам, как возможность удобной транспортировки и быстрый монтаж зданий в максимально сжатые сроки; блок-контейнеры Containex способны выполнять свое предназначение в любых климатических условиях и в широком диапазоне температур (от -50 до +50 °С) и т. д.

Что бы вы хотели сказать в завершении интервью вашим потенциальным клиентам?

Олег Басати: Ни один заказчик, который к нам обратится, не независимо от того, какой у него будет объем грузоперевозок, не останется без внимания. У нас, например, в числе клиентов есть компания, которая заказывает перевозку раствора для гемодиализа и кровезаменители всего лишь один-два раза в год, а есть торговый дом крупного металлургического комбината с серьезными объемами перевозок. Но свои стандарты — качество, мобильность, оперативность и надежность — мы применяем ко всем клиентам.



Круглый стол:

Ассоциации и СРО перевозчиков и экспедиторов о проблемах транспортной отрасли и путях их решения

Ассоциация перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного транспорта (АСКОП)

Владимир Николаевич Прокофьев, президент ассоциации, генеральный директор ООО «БалТрансСервис»

1. Прежде всего на рынок операторских услуг влияет, во-первых, цена нефти и, во-вторых, все возрастающая конкуренция со стороны ОАО «АК «Транснефть».

В настоящее время решающим фактором негативного развития операторского движения является избыток подвижного состава. По различным оценкам избыток составляет от 60 до 80 тыс. цистерн, причем статистики, подтверждающей, что старые цистерны с продленным сроком службы угрожают безопасности движения больше, чем новые, — нет.

Эти три фактора создают очень негативный фон при дальнейшем реформировании РЖД. Цена аренды цистерны на сегодня составляет 60% от необходимых платежей по лизингу.

К сожалению, правительство, в первую очередь Министерство транспорта и Министерство промышленности и торговли, не принимает окончательного решения: резать старые вагоны и дать возможность строить новые или продлевать срок службы, — в этом случае вагоностроительная отрасль будет чахнуть. Решение необходимо было принимать еще вчера.

2.3. Большинство операторских компаний закредитованы и практически не могут выполнять свои долговые обязательства. Случаи демпинга и недобросовестной конкуренции встречаются крайне часто.

Наша ассоциация предлагает:

во-первых, четко определить понятие оператора;

во-вторых, исходя из этого определения, провести аттестацию операторов с тем, чтобы отсеять некомпетентных, случайных людей;

в-третьих, произвести точную перепись парка и сделать расчеты в необходимом парке.

Для начала мы предлагаем провести в сентябре–октябре собрание операторов, владельцев вагонов, перевозчиков со всеми причастными структурами с тем, чтобы совместно найти варианты выхода из кризиса.

Что касается ФГК и других аффилированных с РЖД компаний, мы не располагаем достоверной информацией о том, что они имеют преференции.

НО «Ассоциация агентств воздушного транспорта» (ААВТ)

Сергей Павлович Демиденко, генеральный директор НО «ААВТ»

1. Присоединяюсь к остальным участникам транспортного рынка в озвучивании цифр, характеризующих авиа- и железнодорожные перевозки. Объем таковых сократился. Внешние факторы — известны. Это изменение курса рубля и обусловленное им увеличение доли затрат при расчетах в валюте. В первую очередь затраты на лизинговые платежи иностранцам и возврат банкам кредитов в валюте.

К внутренним причинам снижения объема перевозок относится: а) снижающаяся потребность в перевозках и падение платежеспособности. Потребность снижается прямо пропорционально рыночной динамике. Платежеспособность падает с падением покупательной способности населения и бизнеса;

б) законотворческий и законоприменительный волюнтаризм, тормозящий развитие рынка транспортных услуг. При наличии большого числа грамотных специалистов в отрасли и общественных форм, способных выразить их мнение, законодательно закрепляются популистские, не согласованные с другими разделами законодательства и не объективные решения. Исполнение законов без понимания их применимости, но «с благой целью» приводит к противоположному результату.

ПРИМЕР. В последнее время участились случаи необоснованного привлечения налоговыми органами агентств по продаже перевозок и услуг к ответственности по части 2 статьи 15.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Ошибочно деятельность агентств по продаже перевозок относят не к деятельности агентирования по заключенным договорам в смысле глав 51, 52 Гражданского кодекса (дает право оказывать дополнительные информационные, консультационные, сервисные и другие возмездные услуги), а к деятельности платежных агентов по смыслу пункта 3 статьи 2 Федерального закона № 103-ФЗ от 03.06.2009 «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Налоговые органы, совершая ошибку в трактовке законодательства, требуют все полученные денежные средства зачислять в полном объеме на специальный банковский счет. Но с такого счета невозможно вернуть деньги покупателю билета при его возврате в сроки, оговоренные договором перевозки.

Сюда же относится законотворчество по невозвратным тарифам в отрыве от законодательства по правам потребителя, овербукинг, не учитывающий права на социальную защиту и др.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Как повлияли санкции, внешняя и внутренняя ситуация на развитие рынка транспортных услуг?

2. Чем вы можете помочь членам вашей ассоциации в этой непростой кризисной ситуации?

3. Какие, на ваш взгляд, существуют перспективы развития отрасли?

2. Мы можем помочь и помогаем как членам ассоциации агентств воздушного транспорта, так и всем отраслевым партнерам следующим образом:

а) отслеживаем происходящие процессы «снизу — доверху» в режиме реального времени. Ведем широкую ежедневную дискуссию в социальных сетях, на нашем сайте «AAVT. RU»;

б) наиболее прогрессивные начинания выносим на обсуждение на наших конференциях: летней — «Транспортные услуги» и зимней — «Электронная коммерция и агентский бизнес»;

в) выносим в письменной форме предложения в исполнительные органы государственной власти. Последним примером являются наши предложения на прошлой неделе в письме А.В. Дворковичу по трактовке п. 3. ст. 2 Федерального закона № 103-ФЗ;

г) помогаем в судах нашим членам выигрывать процессы по отраслевым спорам, предлагая итоги анализа судебной практики как внутри страны, так и с использованием мирового опыта.

3. Перспективы развития отрасли оцениваю оптимистически. Полагаю, что, задействуя все научно-обоснованные рыночные механизмы и возможности демократии, нам удастся совместными усилиями придать слову «развитие» его первоначальное значение и осуществить таковое. Демократия при этом должна быть единственно возможной, а не «суверенной». Нельзя, ратуя о последней, заставлять чиновников отдыхать строго в Сочи под угрозой увольнения. Такой «отдых» не только дороже (120 000 р. без дороги на троих), чем, например, в Турции (100 000 р. с дорогой), но и затратнее в плане доверия к незыблым ценностям цивилизованного государства.

«Союз содействия организации перевозок крупногабаритных тяжеловесных грузов» «Объединение перевозчиков «Спецтяжтранс»

Сергей Львович Тропин, председатель Наблюдательного совета СПО

1. Перевозки крупногабаритного тяжеловесного груза (КТГ) являются сложными инженерными операциями и выполняются в основном по заказам топливно-энергетических, нефтегазо-перерабатывающих, химических и металлургических компаний. Поэтому потребности в перевозках КТГ неразрывно связаны с развитием этих секторов промышленности.

В настоящее время наблюдается пересмотр и корректировка планов реконструкции действующих и строительства новых производств. Антироссийские санкции и падение курса рубля привели к значительному удорожанию кредитов и взлету стоимости импортного оборудования. Решение вопросов импортозамещения требует определенного времени и дополнительных инвестиций для модернизации и расширения производственных мощностей. Кроме того, данное оборудование имеет длительный, до полутора лет, цикл изготовления.

Поэтому в 2015 г. многие проекты свернуты или приостановлены, а для перевозчиков КТГ наступил своеобразный «мертвый сезон».

2. Кризисные явления в экономике и сжатие рынка перевозок КТГ обострили конкуренцию между перевозчиками. Поэтому саморегулируемая организация «Союз содействия организации перевозок крупногабаритных тяжеловесных грузов» «Объединение перевозчиков «Спецтяжтранс» видит своей главной задачей повышение конкурентоспособности своих членов за счет безупречного качества и надежности предоставляемых транспортно-

логистических услуг. Фундаментальной основой решения данной задачи является осуществление деятельности на основе научно-технических достижений отечественной и мировой практики, которые закреплены в стандартах, обязательных для исполнения членами союза.

Эти стандарты определяют порядок организации безопасных перевозок КТГ различными видами транспорта, устанавливают содержание проектов перевозки и требования к их реализации. Развитие системы стандартов союза согласовано с программой национальной стандартизации, в соответствии с которой предусмотрена разработка национального стандарта «Оценка опыта и деловой репутации организаций, выполняющих перевозки крупногабаритных тяжеловесных грузов», а также внесение изменений в ряд действующих национальных стандартов.

3. Как уже отмечалось, объемы перевозок КТГ зависят от реализуемых проектов реконструкции и строительства промышленных объектов нефтехимии, энергетики и ТЭК. Сегодня можно увидеть признаки оживления рынка перевозок. Уже объявлен тендер по доставке оборудования на Омский нефтеперерабатывающий завод. В следующем году ожидаются конкурсы на перевозки КТГ для Амурского газоперерабатывающего завода, Московского НПЗ, целого ряда объектов электроэнергетики и химических производств.

В этой связи можно быть уверенным, что штиль в отрасли перевозок КТГ в скором времени завершится.

ГРУППА КОМПАНИЙ DGL



Группа компаний DGL начинала свою деятельность в 2003 г. с предоставления транспортных услуг и небольшого парка грузовых машин. Вскоре появился первый серьезный контракт с сетью магазинов «Пятерочка». Компания приняла решение идти не по пути наращивания собственного парка, а сосредоточиться на эффективном управлении наемным транспортом. Сегодня ГК DGL располагает большим автопарком от — 1 до 20 тонн, оперативно распределяет объемы перевозок и держит резерв, необходимый для вывоза пиковых нагрузок. Удобство работы с DGL — приемлемая ценовая политика, гибкость, умение понимать задачи клиента позволили компании привлечь таких крупных заказчиков, как X5 Retail Group, METRO Cash and Carry, «Дикси», «Детский мир», «Касторама» и мн. др. В 2008 г. ГК DGL основала компанию «Диал групп Лоджистик» для строительства и коммерческой эксплуатации собственного логистического комплекса в д. Ольховка Ступинского района Московской области. В 2014 г. была сдана в эксплуатацию первая очередь складского комплекса А-класса «DGL Ольховка» площадью 15 000 м² и вместимостью до 23 000 палетомест. Сегодня ГК DGL — не только крупный транспортный, но и складской оператор с полным комплексом услуг 3PL.

О деятельности компании рассказывает коммерческий директор Петр Иванович Соколовский.

Петр Иванович, ГК DGL вышла на рынок складских услуг недавно, когда на нем уже работало множество компаний. За счет чего конкурируете?

Основные преимущества DGL — низкая стоимость услуг, качество и надежность.

В первую очередь при поиске партнера принято смотреть на цену. Поскольку ГК DGL является владельцем складского комплекса, наши тарифы на складские услуги в среднем на 30–40% ниже, чем у логистических операторов, предлагающих те же услуги на арендованных складах такого же класса. Прежде чем разработать коммерческое предложение для клиента, мы проводим детальный анализ его процессов. Многие операции, которые



Коммерческий директор — Петр Иванович Соколовский. Родился 16.01.1985 г. Окончил факультет международных экономических отношений МГИМО, модуль «международные транспортные операции и логистика», курсы повышения квалификации в складской логистике (Координационный совет по логистике при МАДИ). Еще во время преддипломной практики в 2007 г. попал в группу компаний DGL, начинал с должности менеджера по продажам, с 2013 г. — коммерческий директор.

у конкурентов принято выставлять в счет, в нашей компании не тарифицируются, т.к. этих операций требуют наши внутренние технологические процессы, а клиент платит только за результат. Например, мы не берем денег за отбор целых паллет, введение в систему новых артикулов, распечатку актов МХ и упаковочных листов, стикеровку поддонов на складе. У нас простая и прозрачная система тарифов. На рынке 3PL существует много мифов о том, что это сложно и дорого. Мы своей работой доказываем, что это не так. В нынешние непростые времена мы можем существенно сэкономить затраты наших клиентов за счет низких цен и гибкого подхода к резервированию ячеек хранения. Как оказалось, для небольших компаний со средней интенсивностью товародвижения наши услуги оказались почти в два раза дешевле, чем аренда склада класса В в Москве! Как видите, мы здорово упали по ценам, но не по качеству.

Качество нашей работы складывается из точности и скорости выполнения операций, быстроты реагирования на запросы клиента, внимания к деталям, высокого уровня проработки всех внутренних процедур и процессов. Благодаря использованию современной системы управления складом WMS Logistic Vision мы легко адаптируемся под любые требования и специфику клиента. Это дает гибкость. Система настраивается просто и быстро, поэтому в кратчайшие сроки наша компания может подготовиться к въезду нового клиента.

Наш склад спроектирован с учетом повышенной оборачиваемости, с большой зоной приемки/отгрузки и с широкими технологическими проездами. Все операции выполняются только на складской технике. Несмотря на некоторые потери в виде возможных дополнительных мест хранения, эффективность такого решения сразу же оправдала себя на практике.

Также несомненным плюсом оказалось наличие собственной службы эксплуатации складов. У клиента могут быть специфические требования к складу, и, соответственно, возникает задача по доработке складской инфраструктуры. Поскольку нам не требуется искать подрядчика, мы укладываемся в кратчайшие сроки.

Наличие собственной службы безопасности гарантирует сохранность хранящихся товаров, за которые мы несем полную материальную ответственность. У нас повсюду видеорежим, автоматическая система контроля доступа на склад, сигнализация с датчиками на всех дверях, доках, датчики движения. Действует жесткий режим внутреннего распорядка на объекте, проводятся регулярные проверки и внутренние инвентаризации. По-



Поскольку ГК DGL является владельцем складского комплекса, наши тарифы на складские услуги в среднем на 30–40% ниже, чем у логистических операторов, предлагающих те же услуги на арендованных складах такого же класса

ложение обязывает, поэтому главным гарантом нашей стабильности и надежности является прежде всего сам факт того, что мы работаем на собственном складском комплексе.

Расскажите подробнее о транспортном направлении ГК «ДИАЛ».

Мы выполняем перевозки по Москве, Московской области и регионам РФ. Наши специалисты оперативно организуют транспортировку грузов на все основные направления в любых объемах. Мы отправляем тентованный, изотермический и рефрижераторный транспорт. Среди заказчиков ГК DGL — продуктовые и не продуктовые сети, поставщики товаров повседневного спроса (FMCG), стройматериалов и товаров категории «сделай сам» (DIY).

Те клиенты, которые заказывают у нас комплекс транспортных и складских услуг, получают неоспоримые преимущества. Не секрет, что на складских терминалах водители регулярно простаивают на загрузке/разгрузке по несколько часов, не получают вовремя документы и т.д. Все трения между складским и транспортным направлением решаются внутри нашей компании. Клиент о них не будет даже знать. Когда мы грузим свои машины, в счете за транспорт мы не выставляем простои на нашем складе. Это мотивирует. Мы строго выдерживаем все суще-

ствующие временные нормативы на загрузку/разгрузку машин.

Когда транспортные услуги предоставляются одной компанией, а складские — другой, часто возникает вопрос перехода ответственности со склада на транспорт. Чтобы минимизировать риски, водителя нередко заставляют пересчитывать товар по коробам, принимать по ассортименту, на что, опять же, тратится много времени и это, как правило, стоит денег. В случае заказа комплекса услуг мы несем ответственность за всю цепочку поставок. Водителю не требуется ничего пересчитывать. Поскольку мы не тарифицируем время машины в пути, мотивация водителя — сделать свою работу как можно быстрее, чтобы взять еще один рейс или пораньше освободиться. В итоге при работе с нашим транспортом значительно сокращаются сроки доставки и издержки на транспортную логистику.

Петр Иванович, что бы вы хотели сказать в завершении интервью вашим клиентам?

Наш девиз: «Логистика как конкурентное преимущество», — наиболее точно отражает нашу цель и наши возможности. Работая с нами, клиенты всегда видят отдачу, высокую эффективность и результат. Это позволяет нам даже в непростых экономических условиях расти и развиваться, расширять спектр предлагаемых услуг.

FMLogistic

развивает зеленые технологии в России

В мае 2015 г. первая очередь платформы FMLogistic Дмитров прошла сертификацию золотого стандарта LEED® в категории «Новое строительство и масштабная реставрация». В России на сегодняшний день это единственный складской комплекс, который имеет подобный документ.

LEED® (The Leadership in Energy and Environmental Design) — рейтинговая система оценки объектов зеленого строительства, разработанная Советом по архитектуре и строительству зеленых зданий США (Green Building Council® (USGBC®)), существует с 1993 г.

Оценка объектов осуществляется в соответствии с балльной системой по следующим пунктам:

- ✓ площадка отвечает концепции устойчивого развития;
- ✓ сбережение воды;
- ✓ энергия и атмосфера;
- ✓ материалы и ресурсы;
- ✓ качество среды внутри помещений;
- ✓ инновации;
- ✓ региональное развитие.

Процесс получения сертификата длился около трех лет. Первая очередь складской платформы FMLogistic Дмитров набрала максимально возможное количество баллов в категориях «инновации», «региональное развитие» и «сбережение водных ресурсов». Это стало возможным вследствие нескольких инициатив.

Надежная теплоизоляция здания обеспечивает минимальные тепловые потери. Кровля выполнена в белом цвете, что позволяет избежать ее нагрева в летнее время и, соответственно, повышения температуры внутри склада — это избавляет от необходимости устройства системы кондиционирования. В случае отсутствия сотрудника в помещении система отопления автоматически настраивается на минимальные значения.

Все осветительное оборудование на светодиодных (LED) лампах минимизирует потребление электроэнергии. Система «DALI» позволяет индивидуально для каждой лампы настроить мощность светового потока в соответствии с производственными необходимостями компании. В офисных помещениях система освещения управляется датчиками присутствия, что также служит экономии электроэнергии.

Для сбережения водных ресурсов были предприняты следующие меры: за-

сеяли травы и посадили растения, которые нуждаются в минимальном поливе. Все раковины, умывальники и душевые оборудованы порционно-нажимными смесителями с отрегулированным расходом воды. Объем сливного бачка минимален, имеется два положения смыва воды. На территории склада есть собственная станция очистных сооружений для переработки и сброса очищенных хозяйственно-бытовых и ливневых сточных вод.

Также на платформе установлено необходимое количество счетчиков потребления воды, электричества и энергии для осуществления контроля и анализа использования ресурсов. На этапе эксплуатации денежные средства инвестированы в переработку отходов: оборудованы специальные мусорные контейнеры для сортировки бытовых отходов.

Наличие корпоративного автобуса, а также доступность остановок общественного транспорта позволяет ограничить использование собственных автомобилей, а следовательно, снизить выброс выхлопных газов. Лучшие места на легкой парковке предоставляются сотрудникам, которые совместно со своими коллегами добираются на работу на одной машине либо имеют машину с экономичным расходом топлива.

Сертификация учитывает и этап строительства. Во избежание распространения пыли и грязи на соседние участки было использовано глухое ограждение с геотекстильным укреплением. Также строго соблюдался план по обеспечению качества земляных масс.

Общий объем инвестиций в строительство первой очереди платформы, включая инженерную подготовку участка, составил 1,4 млрд рублей; дополнительные расходы по обеспечению ответственности объекта LEED-требованиям составили 15 млн рублей. Внутренний корпоративный стандарт строительства имеет достаточно высокие требования, поэтому расходы для достижения золотого стандарта USGBC® незначительны в сравнении с общей суммой инвестиций.

Программа устойчивого развития реализуется в компании с 2009 г. Большинство складских платформ по всему миру получили сертификаты различных организаций, но впервые в группе FMLogistic складской комплекс прошел оценку по системе LEED®. Всего на территории России расположено 12 объектов, соответствующих требованиям USGBC®. В будущем компания планирует сохранять и преумножать успех в сфере развития инноваций и защиты окружающей среды. В частности, в рамках строительства второй и третьей очереди FMLogistic Дмитров соблюдает все требования LEED®, также планируется запустить сертификацию LEED® в рамках строительства нового логистического комплекса в Ногинском муниципальном районе.

Пьеррик Фоссей,
руководитель проекта строительного подразделения FMLogistic





**"ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО,
ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОДНЯТЬСЯ НА ЛЮБУЮ ВЕРШИНУ"**



ООО «АВТОПАРК-ГАРАНТ»

**Ваш надёжный партнёр в сфере грузовых, пассажирских
и рефрижераторных перевозок с собственным автопарком.**

Г. МОСКВА, УЛ. МАРЬИНСКИЙ ПАРК, Д. 33. Тел.: +7 (495) 662-92-50, 940-63-92.

WWW.AUTOPARKGARANT.RU

АРМАДА-КАРГО



История «Армада-Карго» началась еще в середине 90-х гг., когда компания занималась перевозками грузов по РФ на регулярных пассажирских рейсах крупнейших авиакомпаний. Постепенно у предприятия определилась специализация — транспортировка грузов на Дальний Восток.

Сегодня «Армада-Карго» перевозит грузы авиационным, железнодорожным, автомобильным транспортом, выполняет смешанные перевозки по территории России. Но приоритетным направлением так и остаются грузоперевозки в Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Магадан, Владивосток, Хабаровск. Компания располагает филиалами в Петропавловске-Камчатском, Владивостоке, Хабаровске, Санкт-Петербурге, имеет представителей во многих городах РФ. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Сергей Сергеевич Бугаенко.

Сергей Сергеевич, в чем сложность перевозок по таким маршрутам, и какие условия вы можете предложить вашим клиентам?

Транспортировка грузов на Дальний Восток связана с рядом трудностей: большие расстояния, сложные погодные условия. Однако опыт нашей команды, сложившейся за долгие годы, позволяет оперативно доставлять груз в полной сохранности.

Спрос на эти направления был всегда, остается он и сейчас, несмотря на кризис. Так как наша компания работает с данными маршрутами давно, у нас одно из самых лучших предложений на рынке по соотношению цена-качество. Более того, недавно мы в связи с кризисной ситуацией значительно снизили цены на авиаперевозки на Сахалин и Камчатку.

Что касается сервиса, то с каждым клиентом сотрудничаем индивидуально. У нас есть менеджеры, которые работают в дневное и ночное время. Все принятые заявки стараемся обрабатывать в тот же день. Оперативность в принятии решений и работе — одно из неоспоримых конкурентных преимуществ компании «Армада-Карго».



Генеральный директор — Сергей Сергеевич Бугаенко. Родился в 1973 г. на Камчатке. Окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики по специальности «банковское дело». После окончания вуза занимал должность экономиста в ряде коммерческих организаций. С 1995 г. работает в транспортной сфере.

Сложнейшим проектом «Армада-Карго» была перевозка оборудования для канатно-кресельной дороги горнолыжного курорта «Горный воздух» (г. Южно-Сахалинск) — одного из самых динамично развивающихся туристических комплексов Дальнего Востока. Данное оборудование транспортировали из Ав-

оборудование на Дальний Восток и в другие регионы РФ — томографы, маммографы и пр. Это, с одной стороны, тяжелая и негабаритная техника, с другой — очень хрупкая и дорогостоящая. «Армада-Карго» всегда справлялась с поставленной задачей и доставляла груз в целостности. У нас также есть опыт в монтажке данного оборудования.

Компания «Армада-Карго» выполняла проекты для Министерства обороны РФ, Министерства здравоохранения РФ, Федеральной налоговой службы РФ и мн. др.

Какие еще виды грузов перевозит компания «Армада-Карго»?

Мы занимаемся авиадоставкой замороженных продуктов и цветов по территории России. Сложность таких проектов заключается в том, что данная продукция требует соблюдения специального температурного режима при транспортировке и хранении. Чтобы обеспечить сохранность груза, мы предоставляем дополнительную упаковку, размещаем его на своих складских холодильных терминалах.

В нашей линейке складские услуги: упаковка грузов, ответственное хранение, погрузо-разгрузочные и перегрузочные/выгрузочные работы, взвешивание, подсчет кубатуры и количества мест, сортировка и палетирование.

Расскажите о наиболее сложных и интересных реализованных проектах.

Наша компания занималась перевозками медицинской техники, нефтегазового оборудования, участвовала в проектах от «Сахалина-1» до «Сахалина-9» и пр. Мы наработали большой опыт в транспортировке негабаритных грузов.

стрии, перегружали в Москве, затем отправляли на Сахалин. Это была сложная смешанная перевозка железнодорожным и морским видами транспорта. Трудность проекта заключалась в том, что груз был негабаритный, вес каждой детали оборудования достигал 8–10 тонн.

Также компания «Армада-Карго» не раз транспортировала медицинское



Сложнейшим проектом «Армада-Карго» была перевозка оборудования для канатно-кресельной дороги горнолыжного курорта «Горный воздух» (г. Южно-Сахалинск)

Также наша компания доставляет скоропортящиеся грузы из Москвы во Владивосток, Петропавловск-Камчатский, Корсаков, Магадан, Хабаровск большими рефрижераторными контейнерами с постоянным поддержанием температурного режима, заявленного грузоотправителем. В течение всего пути следования наши специалисты обеспечивают и контролируют соблюдение необходимой температуры. В случае отсутствия форс-мажорных обстоятельств транзитное время Москва — Хабаровск и Москва — Владивосток составляет 14 суток с момента отправки. Доставка груза в Петропавловск-Камчатский, Магадан и на Сахалин осуществляется на судах морского перевозчика без смены контейнера.

Помимо перевозки грузов, какой еще комплекс услуг предлагает компания «Армада-Карго»?

В нашей линейке складские услуги: упаковка грузов, ответственное хранение, погрузо-разгрузочные и перегрузочные/выгрузочные работы, взвешивание, подсчет кубатуры и количества мест, сортировка и палетирование. Склад компании «Армада-Карго» находится в одном километре от МКАД. Он оснащен современным складским оборудованием, камерами видеонаблюдения, датчиками движения, системами противопожарной защиты. На нем можно хранить грузы разной категории, в том числе и продукцию, требующую специального температурного режима. Консолидация груза на складе в течение пяти дней осуществляется бесплатно.

Компания «Армада-Карго» предлагает полный пакет услуг по страхованию. Мы гарантируем страховую защиту всех видов грузов, отправляемых любым видом транспорта по всему миру. «Армада-Карго» сотрудничает со страховой компанией «Якорь».

Также мы можем предложить доставку груза от двери до двери. Это один из ви-

дов грузоперевозки, который позволяет полностью исключить участие клиента в транспортировке после того, как груз примет у него транспортная компания. Клиенту останется только сказать, в какие сроки отправить (получить) тот или иной груз, об остальном позаботится транспортная фирма. Весь маршрут просчитывается нашими менеджерами так, чтобы доставка была выполнена как можно быстрее и не требовала больших вложений денежных средств.

Безусловно, кризис оказал негативное влияние на развитие транспортного рынка и наших клиентов. Существенно снизились объемы закупаемых товаров, особенно из стран Европы, и, как следствие, потребность в перевозках упала. Мы даем хорошие предложения по цене и срокам, разрабатываем индивидуальные схемы перевозок для клиентов, например, груз будет транспортироваться на несколько дней дольше, зато стоимость перевозки снизится. Очень часто увеличение сроков

Приоритетным направлением так и остаются грузоперевозки в Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Магадан, Владивосток, Хабаровск.

Сергей Сергеевич, сегодня рынок транспортных услуг один из высококонкурентных, назовите сильные стороны в работе компании «Армада-Карго».

Мы очень мало даем рекламы, в основном клиенты рекомендуют нас своим друзьям и знакомым. И это происходит благодаря тому, что наша компания всегда выполняет заявленные сроки доставки груза; оперативно принимает решения, что очень важно для клиентов; придерживается оптимальной ценовой политики; имеет отработанные схемы грузоперевозок на Дальний Восток и по всей России; придерживается индивидуального подхода к заказчику; осуществляет быстрые и профессиональные консультации; транспортирует все категории груза (тяжеловесный, скоропортящийся, негабаритный, ценный); консолидирует и хранит грузы на своих складах.

Как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на ваш рынок, и какие программы в связи с этим вы разрабатывали для клиентов?

доставки не принципиально для заказчиков, однако они получают существенную экономию, поэтому многие стали пользоваться подобными предложениями.

Что в планах?

Удержаться на плаву, помочь клиентам в этой сложной ситуации минимизировать затраты на транспортные издержки. Также планируем с осени 2015 г. развивать новое направление — доставку грузов из Китая железнодорожным транспортом. У нас очень много запросов по данному маршруту. Разрабатываем и другие направления, но так как я привык работать качественно, поэтому, пока услуга не будет досконально отработана, с новыми направлениями на рынок не выйдем.

Сергей Сергеевич, что бы вы хотели сказать в завершении статьи вашим клиентам?

Доверив груз компании «Армада-Карго», клиенты могут быть уверены, что он дойдет до пункта назначения в целостности и сохранности, своевременно и за умеренные деньги.

АТЛАНТ-СОЮЗ



Компания «Атлант-Союз» специализируется на международных грузовых перевозках (в том числе опасных, негабаритных и тяжеловесных грузов) наземными и воздушным видами транспорта, занимается транспортно-логистическими услугами, таможенным оформлением, экспедированием, мультимодальными перевозками.

Несмотря на то, что компания работает на рынке относительно недавно, она сумела обзавестись собственным парком автомобилей Mercedes-Benz Sprinter, стать агентом ведущих компаний — Lufthansa Cargo, AirBridgeCargo, Emirates SkyCargo и добиться признания таких крупных клиентов, как ОАО «КАМАЗ», ОАО «Казанский вертолетный завод», ЗАО «Брынцалов-А», ТД «Русский осетр» и мн. др. По итогам 2014 г. ООО «Атлант-Союз» заняло третье место по объемам грузоперевозок среди агентов Lufthansa Cargo. А в 2015 г. основатель и генеральный директор «Атлант-Союз» Павел Вячеславович Паранов открыл в Гонконге компанию Lotus Pacific Limited (<http://www.lotus-pl.com>), предлагающую транспортные услуги на мировом рынке.

Павел Вячеславович, расскажите об истории возникновения «Атлант-Союз» и о том, как вы пришли в этот бизнес.

Я занимаюсь грузоперевозками уже 15 лет. В 2000 г. я получил профессию таможенного брокера и несколько лет специализировался на таможенном оформлении в рамках одной компании. Сначала логистика являлась дополнительным направлением, но в 2006–2007 гг. рынок таможенных услуг стал меняться в сторону упрощения таможенного оформления. Была внедрена система электронного декларирования, которая снизила документооборот и значительно сократила время оформления грузов. Соответственно, данная услуга стала дешевле, и возник вопрос, какие еще развивать направления, чтобы сделать бизнес рентабельным. Поэтому начали активно предлагать логистические услуги. Помимо таможенного оформления я занялся и транспортной логистикой. В 2008 г. совместно с партнером мы основали фирму «Авиаэкспресс», но впоследствии наши взгляды на ведение бизнеса разошлись, и в 2012 г. я создал компанию «Атлант-Союз».



Генеральный директор — Павел Вячеславович Паранов. Окончил Волгоградскую государственную сельскохозяйственную академию по специальности «инженер-механик». В 2000 г. получил профессию таможенного брокера, работал в транспортных фирмах. В 2012 г. основал и возглавил компанию «Атлант-Союз».

Известно, что «Атлант-Союз» занимает прочные позиции на рынке перевозок дорогих автомобилей...

Действительно, в последнее время мы активно развиваем это направление, и я думаю, что наша компания занимает порядка 45–55% данного рынка. Среди наших клиентов — частные и юридические лица. Машины доставляем авиацией.

рами, но не всякая машина может поместиться в контейнер, кроме того, перевозка по морю занимает много времени, а одно из преимуществ авиации — скорость.

За счет чего конкурируете?

Мы предлагаем комплексную услугу — забор груза, страхование (работаем со страховой компанией «Спаские ворота»), разработку выгодного тарифа, подбор наиболее оптимального логистического маршрута.

Наша компания несет ответственность на каждом этапе транспортировки авто. Практически во всех крупных европейских аэропортах у нас есть агенты. В конечной точке — в Дубае — мы также имеем партнера, который принимает груз и выдает клиенту. Заказчик может забрать автомобиль из аэропорта самостоятельно, или мы можем доставить его до нужного адреса.

Как вы пришли к решению развивать такое ответственное и трудоемкое направление?

Автомобили всегда оформлялись достаточно сложно. Десять лет назад ко мне

Мы предлагаем комплексную услугу — забор груза, страхование (работаем со страховой компанией «Спаские ворота»), разработку выгодного тарифа, подбор наиболее оптимального логистического маршрута.

Почему выбрали данный вид транспорта для перевозки авто?

Средняя стоимость, например, Rolls-Royce — около 22 млн руб., пробег нулевой. Вести автовозом рискованно — машина может пропасть или получить повреждения, поэтому выход только один — транспортировка самолетом. Некоторые компании пытаются перевозить морскими контейне-



обратился один клиент с просьбой выполнить перевозку машины, но Домодедовская таможня отказала в оформлении. Я решил разобраться — поднял приказы, нормативные документы и нашел ссылку, что пограничная таможня (а Домодедовская является таковой) имеет право оформлять автомобили на экспорт. По-дискутировав со специалистами данной структуры, мы пришли к решению, что можем это сделать. Конечно, автомобили отправлялись и раньше, но существовала очень сложная схема — их оформляли на акцизной таможне, потом транзитом привозили сюда. И когда мы внедрили новую, более простую модель, машины стали отправлять регулярно сразу через

ми в принятии решений (по стоимости, срокам доставки, при разрешении возникающих проблем). В результате такого подхода сотрудничать с нами удобнее, чем со многими крупными компаниями. Если клиенты приходят к нам, то остаются с нами надолго.

Во-вторых, мы предлагаем весьма привлекательные цены на свои услуги. Это возможно благодаря тому, что со многими авиакомпаниями у нас заключены агентские договоры, и, так как мы ежедневно обеспечиваем определенный объем перевозок, нам предоставляются скидки, поэтому наша фирма покупает услугу дешевле, чем она продается авиакомпанией на рынке.

Многие транспортные компании приостановили работу, их клиенты пришли к нам, в результате у нас вырос объем перевозок. Чтобы поддержать заказчиков, мы стараемся делать выгодные предложения, разрабатываем пакеты услуг, предоставляем систему скидок. На сегодняшний день оборот компании вырос на 100% по сравнению с прошлым годом.

Как вам удалось добиться таких показателей?

Хороших результатов наша компания достигла благодаря работе коллектива. Без него развитие фирмы невозможно. Я считаю, что основные инвестиции необходимо делать в людей — в их обучение, совершенствование, поощрение и пр. Сейчас в штате «Атлант-Союз» 11 высококвалифицированных сотрудников: специалист по оформлению опасных грузов, специалисты по таможенному оформлению и пр.

Что в планах?

Наша компания занимается разработкой программного обеспечения для транспортной логистики. Это уникальное ПО объединит все аэропорты мира и даст агенту и грузоотправителю информацию, которая будет ему нужна в пункте приема/отправки груза. На сегодняшний день существуют разрозненные программы, единой пока нет. Надеемся, что через год запустим данный продукт.

Кризис — время возможностей, и нужно в этот период двигаться вперед, а не закрываться на проблемах и заниматься сокращением расходов, штата и пр. Мы, воспользовавшись сложившейся ситуацией, в 2015 г. открыли транспортную компанию в Гонконге. В Китае порядка 60% всех грузоперевозок приходится на долю США, 30% — на страны Европы и только 10% — на Россию. Но в связи с ослаблением рубля стал снижаться и этот небольшой объем. Поэтому наша китайская компания планирует работать преимущественно со странами Европы и США.

Что бы вы хотели сказать вашим потенциальным клиентам в завершении статьи?

Только одно — приходите к нам, и мы вас не подведем!

Мы предлагаем весьма привлекательные цены на свои услуги.



Мы готовы работать без выходных, сотрудничать с каждым клиентом индивидуально, быть гибкими в принятии решений (по стоимости, срокам доставки, при разрешении возникающих проблем).

Домодедовскую таможню. На тот момент я был единственный, кто предлагал такие услуги. Сейчас этим занимаются многие компании, в принципе, клиент может сделать это самостоятельно, если готов потратить несколько дней на оформление и изучение определенной документации. Но наша позиция такова — так как по правилам НИАТа автомобили относятся к опасной категории грузов, то их оформлением должны заниматься специалисты. В штате нашей компании есть аттестованный сотрудник, который уполномочен делать оценку, экспертизу машин и выпускать соответствующие документы, в частности, декларацию опасного груза.

Какие еще виды грузов вы перевозите?

Автомобили составляют небольшую долю наших перевозок. В основном мы транспортируем импортный товар, преимущественно из Китая, — химическое сырье для производства лекарств, электронику, одежду и пр. Из России, к сожалению, грузов везется очень мало, так как у нас экономика не экспортная, а импортноориентированная.

Также компания «Атлант-Союз» занимается доставкой грузов дипломатических представительств.

В чем отличие или преимущество вашей схемы работы перед другими транспортными фирмами?

Во-первых, «Атлант-Союз» — небольшая компания, что обеспечивает гибкость в работе. Мы готовы работать без выходных, сотрудничать с каждым клиентом индивидуально, быть гибки-



Расскажите о наиболее сложных и интересных проектах.

В прошлом году мы перевозили препараты категории А — это сильнодействующие лекарства, на транспортировку которых требуется получение разрешительных документов, кроме того, необходимо соблюдать жесткие требования при перевозке. Доставка подобных грузов — всегда большая ответственность.

Другой наш проект — совместно с компанией AirBridgeCargo мы занимаемся организацией транспортировки радиоактивных материалов для одной известной компании. Это очень сложная перевозка, так как должна подчиняться определенным регламентам и стандартам. Данную продукцию можно транспортировать не на каждом самолете. Для перевозки подобных грузов не используются пассажирские самолеты, только грузовые. Да и не все аэропорты аттестованы на принятие таких грузов, соответственно, чтобы доставить товар, необходимо пройти длительный процесс согласования с аэропортами. Мы уже год разрабатываем данный проект, проработали все маршруты и готовы к транспортировке данных видов грузов.

Как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на вашу сферу деятельности?

ВЭЙ КАРГО СЕРВИС



Транспортная экспедиторская компания «Вэй карго сервис» с 2006 г. предоставляет широкий спектр услуг в области перевозки грузов «от двери до двери» по всему миру. Также компания занимается консолидацией грузов, таможенным оформлением, оформлением любой разрешительной документации, страхованием грузов. О том, как кризис повлиял на деятельность «Вэй карго сервис» и транспортный рынок, рассказывает генеральный директор Диана Олеговна Калинина.



Диана Олеговна Калинина,
генеральный директор

Какие изменения произошли в вашей компании за прошедший год?

«Вэй карго сервис» — динамичная и постоянно развивающаяся логистическая компания, и, несмотря на нестабильное состояние современной экономики и введение жестких западных санкций, наша фирма сумела адаптироваться к данным условиям и успешно продолжает внедрять новые услуги для своих клиентов.

Так, в феврале 2014 г. была запущена услуга «импорт-менеджер», которая позволяет нашим заказчикам оптимизировать затраты, связанные с транспортом и логистикой, а также содержанием штата собственных специалистов по ВЭД. В задачи менеджера по импорту входят консультирование клиента по выбору товара и поставщика, проведение переговоров с иностранными поставщиками, проверка товара на соответствие требуемому качеству, заключение внешнеторговых контрактов, контроль поставки, таможенное оформление, оказание юридической помощи, логистика и т. д.

На сегодняшний день данная услуга очень востребована на рынке. Не секрет, что сейчас многие компании в условиях жесткой экономии стали сокращать штат специалистов, поэтому данная услуга сейчас необходима фирмам, которые занимаются поставкой продукции из других стран.

Как кризис повлиял на деятельность вашей компании и в целом на транспортный рынок?

В последние годы мы можем наблюдать экономическую нестабильность не только в России, но и во многих странах мира. «Война санкций» тормозит развитие торговых отношений и влияет на колебание курсов валют, в частности российско-го рубля по отношению к американскому доллару и евро, что негативно отражается на различных отраслях, связанных с импортом. Кризис как глобальное экономическое явление затронул и нашу компанию. Это повлекло необходимость изменения логистических цепочек, снижения издержек компании до минимума, что не могло не сказаться на объеме закупок товара российских фирм у иностранных поставщиков, которые существенно сократились. Наша компания, учитывая спад поставок импортного товара на территорию РФ, изменила количество и расписание выезда сборных машин из Европы. Мы отправляем грузы небольшими партиями три раза в неделю. Это позволило нам решить ряд вопросов, которые могут возникнуть у клиентов, если они будут консолидировать и ждать остальные грузы или увеличивать партии товаров. Любая задержка по срокам сейчас достаточно сильно может подвести получателя груза, а именно: курсовая разница, срывы контрактов, увеличение конечной стоимости товара.

Разрабатывали ли вы какие-либо антикризисные предложения для заказчиков?

В 2015 г. наша компания снизила в целом стоимость услуг для своих клиентов на 10–20%. Мы предложили новые услуги в области логистики: импорт-менеджер, экспресс-доставка небольшими партиями товаров и т. д.

Расскажите о наиболее сложных и интересных проектах за прошедший год.

В декабре 2014 г. «Вэй карго сервис» подписала соглашение на поставку оборудования для завода по нефтепереработке с оказанием широкого спектра услуг, связанных с логистической деятельностью. Мы смогли реализовать данный проект и решить ряд задач, которые стояли перед

крупным заводом, решившим запустить новую линию в производстве.

В предыдущем интервью вы говорили о том, что ваша компания усилила свое внимание к международным перевозкам. Расскажите подробнее об этом направлении.

На сегодняшний день одним из основных направлений грузоперевозок для нас стали Азия и страны СНГ, откуда сейчас достаточно сильно увеличился грузопоток. Мы работаем в этом направлении и разрабатываем различные варианты доставки грузов из этих стран. Из Азии для нас является фокусом новый способ доставки — грузовой скоростной железнодорожный поезд, который следует по маршруту из крупнейших производственных центров Шанхая, Пекина, Гуанчжоу и т. д. до Москвы и СПб. Из стран СНГ мы стали отправлять еженедельные сборные грузы. Мы используем наш многолетний опыт по доставке грузов из Европы, и на сегодняшний день у нас уже широко распространена эта услуга в компании и создан отдел по доставке грузов из СНГ. Также мы придерживаемся концепции ускорения таможенного оформления благодаря тому, что изменили пункты оформления из центральной России на границу Таможенного союза. Мы занимаемся и направлением по экспорту товаров из России в другие страны, активно используем внутренние перевозки в рамках Таможенного союза, в том числе развиваем направления грузопотока из Армении.

Что бы вы хотели сказать в завершении интервью вашим потенциальным заказчикам?

Мы оказываем услуги на высочайшем уровне и благодаря грамотному подходу руководства и сотрудников продолжаем оставаться компанией, занимающей лидирующие позиции на рынке таможенных, логистических, транспортных и прочих связанных с этим услуг.

Мне важно понимание, что наша компания уверенно смотрит в будущее и задает положительную динамику развития логистических услуг в целом. И от лица нашего коллектива мы хотим пожелать всем удачи и, несмотря на сложное время, уверены, что «Вэй карго сервис» — это успешный путь вашего бизнеса.

ГОЛВИ



Юридическая компания
ООО «ГОЛВИ»
Юристы в сфере логистики (ВЭД)

Сегодня рынок юридических услуг — один из высококонкурентных, и кажется, что не существует такой области права, на которой бы не специализировались многочисленные адвокатские образования и юридические компании. Однако найти квалифицированного юриста или адвоката, работающего в сфере транспортного права, очень сложно. Одна из причин — в России мало юридических вузов, где есть данная дисциплина.

Юридическая компания «ГОЛВИ» специализируется на обслуживании организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере логистики и выступающих в качестве экспедитора, перевозчика, клиента, грузоотправителя, грузополучателя, а также оказывает услуги юридическим лицам, которые являются собственниками подвижных составов, контейнеров, морских, речных, воздушных судов, грузовых автомобилей.

О том, с какими проблемами чаще всего сталкиваются транспортные компании и как их предотвратить, наш разговор с генеральным директором «ГОЛВИ» Ольгой Вячеславовной Горчаковой.

Какой комплекс юридических услуг вы предлагаете для транспортных компаний?

Мы составляем и проводим правовую экспертизу договоров: транспортной экспедиции, агентских, услуг, лизинга, аренды, внешнеторговых, хранения, перевалки, воздушной перевозки груза, фрахтования воздушных судов, разного вида чартеров и т.д. на русском и английском языках.

Также специалисты нашей компании занимаются составлением претензий, исковых заявлений, жалоб, отзывов, пояснений и т.д. Представляют интересы в судах разных инстанций к перевозчикам и контрагентам по вопросам просрочки доставки, нарушения условий хранения, повреждения, недостачи груза, неисполнения обязательств по договорам и др.

Почему клиентам выгодно и удобно работать с компанией «ГОЛВИ»?

Мы стараемся найти к каждому заказчику подход, особенно в сегодняшней ситуации. Несмотря на кризис, наша компания не поднимает цены на услуги и, на мой взгляд, держит их на нижней рыночной планке. Понимая, что сейчас клиенты находятся не в лучшей ситуации и обращаются преимущественно в связи с хищением, утратой грузов и задолженностью, мы предлагаем рассрочку платежа. Постоянным заказчикам предоставляем льготные условия, бонусы и скидки, если с клиентом работаем продолжительное время, то можем обговорить условия оплаты по факту или минимальной предоплаты.

Приведите примеры сложных и интересных дел.

Юристы нашей компании защищали интересы клиента по исковому требова-

нию к ОАО «Азовобщемаш» (Украина) о возмещение затрат на ремонт и замену гарантийных запчастей по договору поставки. «Азовобщемаш» поставил вагоны нашему заказчику, а специалисты «РЖД» их забраковали в связи с тем, что они не соответствовали техническим условиям, которые применяются на территории РФ. Сложность данного дела заключалась в том, что договор был заключен не напрямую с заводом, а еще с одной компанией. Юристам «ГОЛВИ» удалось доказать, что в соответствии с нормами ГК РФ и ФЗ по договору сублизинга сублизингополучатель имеет право обращаться напрямую к продавцу по первоначальному договору поставки несмотря на то, что сублизингополучатель не является стороной по данному договору. Кроме того, удалось доказать, что в случае, если стороны по этому контракту установили договорную подсудность и применимое право, то такие условия в том числе распространяются на сублизингополучателя, и он имеет право обращаться за защитой своих прав в арбитражный суд г. Москвы.

В рамках данного судебного дела было установлено, что выявленный дефект является гарантийным, и стоимость проведенного ремонта и новой запчасти подлежит возмещению с ответчика в полном объеме.

Мы очень часто судимся с «РЖД». Одни из последних дел, которые мы вели для нескольких компаний, касались того, что специалисты данной структуры при осмотре железнодорожных вагонов находят неисправности, отцепляют вагоны, но при их диагностике обнаруживают, что дефекта нет, при этом выставляют счета на оплату ремонта. Мы стали предъявлять «РЖД» иски и квали-



Генеральный директор — Ольга Вячеславовна Горчакова. Окончила Всероссийскую академию внешней торговли Министерства экономического развития РФ (ВАВТ) и МВА. Сейчас учится в аспирантуре ВАВТ.

Работала юристом в Министерстве экономического развития РФ, главным специалистом в ОАО «РЖД», юрисконсульт в «Совфрахт», директором по правовым вопросам в «СТС». В 2012 г. основала юридическую компанию «ГОЛВИ».

фицировать действие данной структуры как неосновательное обогащение. Наша компания по этому поводу разработала даже целую концепцию, в итоге мы имеем положительную судебную практику.

Что бы вы хотели порекомендовать транспортным компаниям для снижения рисков в их работе?

Очень часто многие компании берут договор из Интернета, а порой и вообще работают без него, на честном слове. В результате, когда что-то происходит и они к нам обращаются, мы даже не можем подтвердить, что перевозка была выполнена и груз приняли. Поэтому всегда рекомендуем транспортным компаниям, прежде чем начинать работать, сделать шаблоны договоров (транспортной экспедиции, агентский, на оказание услуг) или провести правовую экспертизу существующих контрактов. Также советуем создать шаблоны заявок, экспедиторской расписки и прочих транспортных документов. Наша компания может помочь разработать данные документы с учетом вида и географии перевозок компании, причем эта услуга стоит недорого, и ее может позволить себе любая фирма. Даже такие элементарные вещи предотвратят определенные риски, и если дело дойдет до суда, то будет гораздо легче собрать доказательную базу.

ГРАНТ-МОТОРС



Несмотря на то, что аутсорсинг появился в России гораздо позже, чем в зарубежных странах, тем не менее на сегодняшний день это достаточно распространенная форма ведения бизнеса. Аутсорсинг (от англ. outsourcing — передача внешнему источнику) — передовая и эффективная модель управления, предусматривающая делегирование выполнения непрофильных бизнес-процессов компании сторонним специализированным подрядчиком. Существует производственный, бухгалтерский, правовой, социальный, IT-аутсорсинг и пр. Но сегодня наш разговор о транспортном аутсорсинге. Мы беседуем с генеральным директором Группы компаний «ГРАНТ-Моторс» Павлом Владимировичем Михаревым, который один из первых в России предложил услуги эффективного управления транспортом.

Павел Владимирович, расскажите об истории создания вашей фирмы.

Компания «ГРАНТ-Моторс» была организована в 2003 г. и начинала свою деятельность с ремонта автотехники и грузоперевозок по РФ. До «ГРАНТ-Моторс» я работал наемным директором в ряде транспортных фирм и видел, какой там творился беспорядок, так как все ресурсы остались еще с советских времен, и относились к ним соответственно. Транспорт использовался неэффективно, были большие необоснованные расходы и пр. Все это натолкнуло меня на мысль собрать команду единомышленников, создать методики эффективного управления транспортом и предлагать данные услуги на рынок.

В 2005 г. меня пригласили в одну компанию разработать проект перехода транспортных предприятий на аутсорсинг. Я поставленную задачу выполнил, но мы не сошлись в экономических показателях, которые должен приносить проект. Рентабельность их основного направления составляла 22%, а транспортный аутсорсинг такой прибыли приносить не может.

После этого компания «ГРАНТ-Моторс» стала активно развивать транспортный аутсорсинг. В 2006 г. мы подготовили презентацию для ОАО «Комбинат «Магнезит», в результате подписали договор и с 2007 г. начали работать с этим предприятием. «Комбинат «Магнезит» и сейчас остается нашим клиентом.

Следующий крупный проект — компания «ГРАНТ-Моторс» приняла на аутсорсинг транспортное подразделение Челябинского трубопрокатного завода. Потом заключили аналогичный договор с Первоуральским новотрубным заводом. Под эти проекты нами были созданы отдельные транспортные компании в Челябинске и Первоуральске.

В чем суть транспортного аутсорсинга и какой эффект он приносит?

Он предусматривает передачу нам транспортного обслуживания компании заказчика, включая как сам процесс



Генеральный директор — Павел Владимирович Михарев.

Родился в 1952 г. в Оренбурге. Окончил механический факультет Оренбургского государственного аграрного университета. После окончания вуза работал преподавателем технической механики в автомобильном техникуме. Затем — служил в армии, уволился в 1992 г. в должности начальника штаба части. С 1997 г. возглавлял ряд транспортных компаний. В 2003 г. основал компанию «ГРАНТ-Моторс». Член комиссии по транспорту РСПП. Хобби: занимается разведением быков мясной породы герефорд в одной из областей ЦФО.

оказания транспортных услуг, так и все задействованные ресурсы (технику, недвижимое имущество, оборудование, персонал). При этом для аутсорсинга «ГРАНТ-Моторс» использует существующие транспортные структуры клиента или создает транспортную компанию с нуля.

Транспортный аутсорсинг позволяет снизить затраты на транспортное обслуживание, оптимизировать персонал, сфокусировать ресурсы компании заказчика на приоритетных направлениях деятельности, снизить и разделить риски, повысить прозрачность и инвестиционную привлекательность бизнеса.

Павел Владимирович, компания «ГРАНТ-Моторс» начала продвигать идею транспортного аутсорсинга в середине нулевых, когда об этом еще мало кто знал. С какими трудностями вы столкнулись?

Действительно, в те годы эта идея была относительно новой. На аутсорсинг только начали отдавать бухгалтерию и IT-направление, транспорт — нет. Поэтому мы сталкивались с большими трудностями. Многие крупные организации

еще возглавляли директора с советским мышлением. И первое, что они говорили на наше предложение: «Мы чужим свою технику не отдадим, вы все приведете в негодность». Что можно было привести в негодность, когда машины и так уже находились в удручающем состоянии?! Перебороть стереотипы таких руководителей очень сложно. Большая часть их трудовой деятельности приходилась на советское время, когда предприятия имели все в собственности — от столовой и хлебопекарни до пионерского лагеря. Поэтому для них была неприемлема задача транспортного направления сторонней компании.

Но тем не менее мы ломали стереотипы, постепенно к нам стали прислушиваться, у нас появилось множество проектов и первые результаты нашего эффективного управления. Мы провели более 40 консалтинговых проектов с крупными компаниями, в том числе в Казахстане и на Украине, в Боснии и Герцеговине. Был нарабатан уникальный опыт оценки деятельности АТП различных специализаций, стандарты управления и организации обслуживания клиентов. Для стандартизации обслуживания и управления одна

наша компания была сертифицирована по системе менеджмента качества (ИСО 9001:2008), и основные ее требования внедряются в ГК «ГРАНТ-Моторс».

Сейчас, вероятно, легче продвигать идею транспортного аутсорсинга?

Безусловно. К управлению предприятиями пришли топ-менеджеры с другим менталитетом, понимающие нужность и актуальность данного направления. Но сегодня возникли другие трудности, одна из них — Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», согласно которому победителем тендера становится компания, предложившая наименьшую цену. Например, недавно мы участвовали в конкурсе, и одна фирма предложила тариф для КАМАЗа — 400 руб. в час. Даже человеку, который не имеет отношение к транспорту, понятно, что данная машина только топлива в час расходует на такую сумму, не говоря уже о прочих затратах. Демпингующая компания выиграла тендер, но по таким ставкам работать не смогла. Поэтому в подобных условиях очень сложно конкурировать, но тем не менее мы работаем и развиваемся. Некоторые предприятия выводят на аутсорсинг «свои» компании, однако сути это не меняет. Методы управления, стереотипы мышления остаются прежними. Также нельзя исключать и некоторые «преференции» заинтересованным лицам при выводе транспорта в аффилированные компании.

Какой комплекс услуг, помимо транспортного аутсорсинга, предлагает компания «ГРАНТ-Моторс»?

Мы предлагаем такую услугу, как внешнее управление транспортом. Компания, специализирующаяся на одном бизнес-процессе, управляет транспортом качественнее и с меньшими затратами, чем собственная транспортная структура, в том числе созданная в рамках дочернего предприятия.

Управление транспортом в случае, если у клиента уже существует транспортная структура или собственный парк машин, позволяет оптимизировать данный процесс путем внедрения одной из аутсорсинговых схем. При этом «ГРАНТ-Моторс» предлагает несколько вариантов взаимодействия — оперативное управление, аренда или аренда с правом выкупа, совместный бизнес и др. Управление транспортом в случае, если заказчик принял решение организовать транспортную структуру с нуля, предусматривает создание нами по техническому заданию клиента необходимого подразделения или отдельной компании

под ключ. При этом специалисты «ГРАНТ-Моторс» проводят все необходимые действия — от разработки концепции и бизнес-плана проекта до момента запуска транспортных средств в эксплуатацию.

Помимо этого компания «ГРАНТ-Моторс» предоставляет услуги организационного консультирования, направленного на построение системы эффективного менеджмента для транспортных организаций.

В рамках аудита системы управления транспортом мы выявляем направления бизнеса, требующие развития, а также его слабые стороны; разрабатываем программу оптимизации системы управления и работы структурных подразделений; формируем оптимальные и прозрачные схемы работы предприятия, которые позволяют предупредить кризисные ситуации, обусловленные внутренней средой компании, и снизить риски при проведении организационных мероприятий. При работе с клиентами мы используем современное программное обеспечение на базе 1С8 и Рарус, которое постоянно дорабатывается нашими программистами под требования заказчика.

Также мы занимаемся оптимизацией системы мотивации персонала, разрабатываем стратегию развития транспорта, внедряем системы управленческого учета, осуществляем постановку системы бюд-

компания — одна занимается технологическими перевозками, другая — горными), ГК «Свеза», ООО «МЕТАХИМ».

Квалифицированные сотрудники — залог успеха любой компании. Как обстоит ситуация с кадрами у вас?

Сейчас подобрать хороший персонал — большая проблема. Например, найти директора в региональную компанию практически невозможно. Соискатели приходят на собеседование с прекрасным резюме, многие имеют несколько гуманитарных образований, некоторые даже степень МБА, а с конструкцией автомобиля не знакомы. На что я им говорю: «Вы не знаете, например, что такое рессора и пр., любой водитель в вашем подчинении быстро этой поймет и будет врать, что каждую неделю необходимо менять, допустим, карбюратор, а вы из-за недостатка знаний и опыта будете выделять средства на это. И о каком же тогда эффективном управлении транспортом может идти речь?!»

Поэтому мы стали сами выращивать специалистов. Директорами региональных компаний ставим бывших начальников колонн. Сначала поручаем им должность заместителя руководителя, затем — директора. Также многие бывшие сотрудники управляющей компании успешно работают в подобных предприятиях.

Транспортный аутсорсинг позволяет снизить затраты на транспортное обслуживание, оптимизировать персонал, сфокусировать ресурсы компании заказчика на приоритетных направлениях деятельности, снизить и разделить риски, повысить прозрачность и инвестиционную привлекательность бизнеса.

жетирования, выполняем Due Diligence — оценку финансовой и хозяйственной деятельности транспортного предприятия, которая позволяет покупателю уменьшить риски, возникающие после заключения сделки купли-продажи.

С какими еще предприятиями сотрудничает компания «ГРАНТ-Моторс»?

Среди наших клиентов и партнеров — «СИБУР Холдинг», ООО «МЕТАХИМ», Группа «ЧТПЗ», ОАО «Русал», ОАО «ЕвразХолдинг», ОАО «МРСК Центра», ОАО «Мечел», ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», ЗАО «Новосибирский электродный завод» (НовЭЗ), ОАО «Автодизель», ОАО «Армагус», ЗАО «Челныводоканал», ОАО «Боровичский комбинат огнеупоров», ОАО «ТКЗ «Красный Котельщик» и мн. др.

Сейчас мы работаем с ОАО «Комбинат «Магнезит» (в нашем управлении две

Павел Владимирович, какие перспективы развития вы определяете для вашей компании?

«ГРАНТ-Моторс» постоянно работает над развитием нашей услуги. Многие направления нам представляются перспективными. Например, организация логистического центра на Дальнем Востоке. Сейчас этот регион активно развивается, там создается Приморская торговая площадка, где будут построены складские комплексы и другие объекты торговой инфраструктуры. Одна из наших задач — развитие транспортного и логистического аутсорсинга. По желанию клиента мы предлагаем организацию работы всего транспорта предприятия по системе «одно окно». Этот способ позволяет практически полностью передать всю транспортную и логистическую работу подрядчику. Надеемся, что с поставленными задачами мы успешно справимся.

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.

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 ни 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 в сфере 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



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 бизнес, 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 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 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 двигаться 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 сегментов



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.

нашняя ситуация может показаться катастрофой, для других это золотая жила. Задача перевозчиков и экспедиторов — найти новую нишу.

Современные тенденции развития транспортных рынков согласуются с периодом импортозамещения и санкционных войн. Так, если раньше Россия импортировала огромный сегмент товаров и оборудования, то сейчас мы видим стойкую тенденцию преобладания экспорта из России по всему миру, причем доля сырьевого высокотехнологичного экспорта растет. Вырос спрос на доставку сборных грузов и целых отправок по России и Евразии. В общем и целом для тех, кто любит и умеет работать, сейчас время перемен к лучшему: короче, БУДЕМ ЖИТЬ!

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 вырабатываются 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 «зеленого коридора», компания может привез-

ти/вывезти товар из-за границы, подать необходимые документы и спокойно забрать свой груз без дополнительных документов и каких бы то ни было претензий.

Вся процедура стала простой и прозрачной. Сейчас такие правила — норма 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 взаимовыгодное сотрудничество.

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

ЕВРОПАК

Evropac
www.evropac.ru

Флекситанк — упаковка для хранения и транспортировки наливных грузов, позволяющая перевозить до 24 тыс. литров продукции в 20-футовом контейнере. Для российского рынка это новый продукт, хотя за рубежом флекситанки получили широкое распространение и применяются уже более 30 лет.

«К сожалению, российский рынок пока не готов к этой упаковке, — говорит Ксения Евгеньевна Козлова, генеральный директор компании «Европак», специализирующейся на производстве флекситанков и других видов упаковки для транспортной сферы. — Многие об этой таре даже не слышали. А если и слышали, то относятся к ней с недоверием. Хотя флекситанки представляют выгодную альтернативу бочкам, танк-контейнерам, цистернам и применяются в качестве одноразовой, невозвратной тары, что оправдывается относительно низкой стоимостью. Использование флекситанков позволяет снизить затраты на перевозку до 30%».

ООО «Европак» специализируется на внедрении новых видов упаковки и логистических решений в области морских, железнодорожных и автомобильных перевозок. Компания «Европак» выпускает флекситанки под собственным брендом «Европак» и является разработчиком и держателем патентов на право интеллектуальной собственности в области промышленной упаковки. В 2011 г. «Европак» была первой организацией в РФ, которая успешно провела испытания на соударения с использованием флекситанков на железной дороге, результатом испытаний стало получение МТУ на перевозку наливных грузов во флекситанках по сети РЖД.

Головной офис «Европак» находится в Москве, компания располагает филиалом в Новороссийске («Европак-Юг»), терминалами в Новороссийске и Астрахани, складскими площадями в Санкт-Петербурге, производственными мощностями в Китае и Московской области.

Услугами и продукцией «Европак» уже воспользовались такие известные ком-



Генеральный директор — Ксения Евгеньевна Козлова.
Родилась 8.01.1990 г. Окончила факультет глобальных процессов МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «международные отношения» и факультет логистики Высшей школы экономики по специальности «управление цепями поставок».

пании, как «Газпром нефть», «Лукойл», «Башнефть», «Синтез ОКА», «Абрау-Дюрсо» и другие предприятия нефтяной, нефтехимической, химической, пищевой промышленности, строительной индустрии.

Ксения Евгеньевна, какой комплекс услуг в рамках упаковочного направления предлагает компания «Европак»?

Мы оказываем консультирование по выбору оптимальной тары, занимаемся производством упаковки по параметрам и требованиям заказчика, помогаем в выборе оборудования для перевалки жидких и насыпных грузов, обеспечиваем техническую поддержку при загрузке и выгрузке, осуществляем монтаж оборудования, устанавливаем флекситанк в контейнер, обучаем персонал установки упаковки.

В чем преимущество флекситанков компании «Европак» перед аналогами?

Наши флекситанки состоят из четырех слоев пищевой коэкструзионной полиэтиленовой пленки толщиной 125 микрон каждый и внешней тканой полипропиленовой оболочки, которая имеет высокую прочность и устойчивость к истиранию. Такая конструкция обеспечивает надежность и высокую эластичность, благодаря которой флекситанк может использоваться при низких температурах.

Все флекситанки от «Европак» застрахованы. Наша компания предоставляет сервис по их установке и загрузке на территории России, Европы, Америки, Китая и т. д.

Во многих странах мира у компании есть агенты, что позволяет решать любые возникающие проблемы оперативно и качественно.

Компания «Европак» регулярно разрабатывает и выводит на рынок новую продукцию. Расскажите о последних достижениях.

Наши технологи постоянно работают над усовершенствованием упаковки. Мы учитываем пожелания заказчиков и стараемся создать продукт удобный и эффективный для клиентов.

Например, в 2014 г. специалисты нашего предприятия разработали флекситанки нового поколения BlueSky. Их отличительной чертой является внешний полипропиленовый слой, усиленный арамидными нитями, не уступающими по прочности стали. Использование таких нитей позволяет не только повысить прочность внешнего слоя, способного выдержать нагрузку свыше 1800 Н/см², но и практически исключить возникновение волн на поверхности флекситанка при инерционных нагрузках. Применение усиленного внешнего слоя снижает нагрузку на боковые стенки контейнера, исключая деформацию. Бесшовная технология производства флекситанка снижает риск продольного разрыва ткани, эффективно сохраняет целостность упаковки. Отсутствие швов позволило увеличить прочность нового флекситанка на 30%.

Флекситанки BlueSky имеют трехдюймовый шаровый клапан. По сравнению с дроссельным клапаном шаровый об-



Крупнейшей в мире морской линией MSC компания «Европак» удостоена звания VIP-клиента по итогам 2013 г.

ладает более надежной герметичностью и высокой пропускной способностью. Помимо этого сливной кран снабжен специальным устройством, позволяющим сливать весь перевозимый продукт без остатка, а также избежать прилипания внутреннего слоя во время работы насосов.

Флекситанки BlueSky оснащены автоматическими воздушными выпускными клапанами. Они позволяют заполнить весь объем флекситанка. При избыточном давлении происходит автоматический сброс воздуха через клапан, что снижает напряжение внешнего слоя и обеспечивает безопасную эксплуатацию флекситанка.

Какую еще упаковку и оборудование предлагает «Европак» на рынок?

Одно из перспективных направлений нашей компании — флексихранилище. Это специальное оборудование, изготовленное из высококачественных термопластичных полимеров, устойчивых к агрессивным продуктам хранения, а также имеющим высокий показатель стойкости к истиранию, старению, погодным явлениям и перепадам температуры от -55 до $+80$ °С. Вместимость флексихранилища «Европак» составляет от 20 до 250 м³. Для создания полевого склада горючего объемом свыше 250 м³ резервуары соединяют обвязкой, тем самым создавая резервуарный парк необходимого объема (1000, 2000 м³ и т.д.).

Мобильность и простота в обращении позволяют применять флексихранилище для организации временного полевого склада хранения ГСМ, сбора нефтепродуктов в процессе ликвидации аварийных разливов, хранения масла во время обслуживания и ремонта трансформаторных парков, транспортировки различных наливных грузов в труднодоступные районы с использованием всех видов транспорта, организации склада пожарной и хозяйственно-питьевой воды, для хранения жидких удобрений, кислот, щелочей, пищевых продуктов и пр.

Устойчивость к агрессивным средам, высокое качество материала и его прочность позволяют использовать флексихранилище прямо на поверхности земли без специальной подготовки фундамента. Монтаж производится одной бригадой в течение нескольких часов.

Помимо этого компания «Европак» предлагает флекситанки в еврофуру, вкладыши в вагон и полувагон.

Компания «Европак» не только разрабатывает, производит и продает упаковку для транспортного рынка, но оказывает логистические и терминальные услуги. Расскажите об этом подробнее.

Да, мы оказываем полный комплекс услуг — от подбора тары для перевозки до получения разрешительных документов.

Наша компания занимается экспедированием грузов: выбором оптимального маршрута перевозки, организацией морских, железнодорожных, мультимодальных перевозок, отслеживанием груза, доставкой «door to door».

Что касается терминальных услуг, представленных в портах Новороссийск, Астрахань, то мы предлагаем перевалку наливных и насыпных грузов, взвешивание продукта на собственных терминалах, прием и обработку генеральных грузов, отбор и хранение порожних контейне-

ральные условия доставки груза клиента по выбранному маршруту.

Какие сложные и интересные проекты были у компании «Европак»?

Если говорить о перевозке нефти и нефтепродуктов, то это всегда очень сложные проекты, так как они требуют подбора специального оборудования и более тщательного контроля на всех этапах процесса транспортировки. Сейчас как раз ведем работу над таким проектом.

Также мы достаточно часто перевозим пищевые продукты. Например, по заказу одной известной компании, производящей шампанские и игристые вина, «Европак» выполнила комплекс услуг по подбору и поставке оптимальной упаковки и загрузке в нее виноградного сока, который был успешно доставлен из Краснодарского края в Санкт-Петербург. Наши спе-



ров, ответственное хранение и пр. Учитывая, что у компании «Европак» партнерские отношения с ведущими международными морскими линиями (MSC, MAERSK, FESKO и ARKAS), у нас есть возможность подбирать хорошие контейнеры — достаточно новые, неповрежденные, без вздутых стенок и пр., что гарантирует безопасность перевозки.

В данный момент компания «Европак» также осуществляет услуги перевалки наливных грузов по прямому варианту: вагон-цистерна (автоцистерна) — судно.

Помимо услуг по экспедированию и погрузке компания «Европак» осуществляет фрахтование морских/речных судов для дальнейшей доставки в порт назначения.

Первоочередная задача наших специалистов — предложить самые опти-

циалисты выбрали инновационную упаковку «еврокуб «Европак», оснащенную полиэтиленовым пищевым вкладышем, который полностью сохраняет качество перевозимого продукта. Также были выполнены пожелания заказчика по размеру единицы упаковки в загруженном виде для поставленных условий перевозки.

Ксения Евгеньевна, какие перспективы развития вы определяете для компании «Европак»?

В планах, во-первых, широко развивать направление экспедирования грузов, во-вторых, не останавливаться на достигнутом, а продолжать и дальше разрабатывать технически уникальную упаковку, повышая ее конкурентоспособность, и, в-третьих, активно внедрять новый продукт «флексихранилища» в другие сферы. На данный момент наиболее перспективной сферой внедрения является агропромышленный сектор.

ИНТЕРТРАНС



**Генеральный директор —
Галина Дмитриевна Грошева.**

*Почетный железнодорожник, ветеран труда,
заслуженный работник АО «ИНТЕРТРАНС».
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.*

АО «ИНТЕРТРАНС» более 23 лет работает на российском рынке транспортно-логистических услуг. Что позволило компании удерживать свои позиции на протяжении этого времени?

Внешнеэкономическое акционерное общество «ИНТЕРТРАНС» (АО «ИНТЕРТРАНС») 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 и обеспечил компании успех на всем протяжении ее деятельности. За работу взялись не просто энтузиасты своего дела, а прежде всего профессионалы высочайшего класса.

АО «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, Казахстаном, 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 АО «ИНТЕРТРАНС» с момента его создания. В рамках Таможенного союза (Россия-Беларусь-Казахстан) АО «ИНТЕРТРАНС» — активный участник в области оказания транспортно-экспедиторских услуг при перевозке различных промышленных и народнохозяйственных грузов. В частности, огромный опытработан компанией при перевозке серы, пропана, бутана, желтого фарфора, меди, угля, удобрений, оборудования, строительных материалов, химических грузов и мн. др.

Тесно сотрудничает фирма с ЦФТО ОАО «РЖД», АО «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 АО «ИНТЕРТРАНС» и залог успешного решения вопросов перевозки грузов для клиентов.

Конкурентоспособность и эффективность деятельности любой организации всегда подтверждает наличие долгосрочных договоров и контрактов с серьезными бизнес-партнерами. Тот факт, что АО «ИНТЕРТРАНС» на протяжении последних 15 лет сохраняет партнерские отношения с 15 крупными иностранными компаниями, является неопровержимым доказательством ее





надежности и стабильного положения на рынке транспортных услуг.

За 2014 г. нами перевезено через ОАО «РЖД» 1,6 млн тонн грузов. Причем основная часть перевозимых грузов (70%) приходится на транзит, остальные 30% составляют экспорт и импорт. Через республики СНГ оказано транспортно-экспедиторских услуг на 21,4 млн долларов США.

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

Галина Дмитриевна, на счету АО «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:

За 2014 г. нами перевезено через ОАО «РЖД» 1,6 млн тонн грузов. Причем основная часть перевозимых грузов (70%) приходится на транзит, остальные 30% составляют экспорт и импорт.

✓ поставка по межправительственным соглашениям в течение двух лет гуманитарной помощи по линии ООН в Таджикистан, различного оборудования — габаритного, негабаритного и сверхнегабаритного для строящихся теплоэлектростанций в Киргизии, Ираке, Иране, Китае, Таджикистане;

✓ для космодрома осуществляется перевозка спецгрузов;

✓ длительно сотрудничая с западноевропейскими фирмами, перевозим для них опасные грузы в спеццистернах из Казахстана транзитом через Россию, далее паромом порт Усть-Луга — порт Засниц в Германию. Вторая часть опасных грузов перевозится в танк-контейнерах через Россию, Белоруссию 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, Изов-экс и Свислочь-экс.

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. Последние четыре года 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).

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

Как и каждая уважающая себя компания, АО «ИНТЕРТРАНС» проводит социально-общественную работу, внося свой пусть небольшой 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, помогаем их семьям в случае смерти наших ветеранов.

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

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

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



Компания «Спасибо.ру» образована в 1993 г. В то время любая транспортировка товара была сопряжена с наймом целых автомобилей, что не отличалось экономичностью. К тому же технологии обработки грузов на складах не позволяли обеспечивать ритмичность и слаженность операций. Основной задачей компании было построение современной распределительной сети доставки грузов в России, и она успешно решена. Сегодня «Спасибо.ру» входит в двадцатку крупнейших транспортно-логистических компаний России, обеспечивая ритейлеровых и b2b-игроков, а также физлиц своевременной доставкой грузов. Знания, опыт и инновации делают бренд «Спасибо.ру» синонимом качества в сегменте доставки сборных и палетных грузов. О работе компании рассказывает руководитель отдела продаж Екатерина Васильевна Захарова.

Екатерина, ваша компания одной из первых начала внедрять технологии перевозок сборных грузов. Расскажите об этом подробнее.

В начале 2000-х владелец даже небольшого груза для его перевозки вынужден был заказывать отдельную прямую машину и платить полную цену за не полностью использованное грузовое пространство. Мы понимали, что подобная система грузоперевозок далека от совершенства, и стремились оптимизировать процесс доставки, осваивая технологии перевозки товара в составе сборных грузов, позволяющие заказчику сэкономить.

Следующий момент, который нас волновал, — скорость. Сегодня большую часть сборных грузов мы доставляем по схеме cross-docking, т.е. с сокращением срока доставки за счет минимальной задержки товара на складе. Этот способ полностью отвечает требованиям, которые наши заказчики предъявляют к стоимости, скорости и качеству перевозок.

Помимо сборных грузов мы перевозим тяжелые грузы и грузы на палетах, а также выполняем заказы на экспресс-доставку документов, посылок во все города России. Мы предоставляем услуги 3PL-оператора, осуществляя полный комплекс транспортно-логистических услуг от перевозки груза до контроля движения товаров и их учета.

В каких регионах России представлена компания?

Во всех. Мы имеем собственные филиалы с распределительными центрами в 15 городах: Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Тольятти, Екатеринбург, Перми, Волгограде, Воронеже, Новосибирске, Казани, Уфе, Ярославле. В 30 крупных городах работают наши представители.

Мы осуществляем перевозки в пределах России — от Калининграда до Южно-Сахалинска, используя авто-



Руководитель отдела продаж — Екатерина Васильевна Захарова.

Родилась 23 июля 1987 г. в Москве. Окончила Государственный университет по землеустройству. Опыт работы в сфере продаж — 10 лет, из них в транспортной отрасли — 5 лет. Работу в «Спасибо.ру» начала в 2010 г. с позиции клиент-менеджера, перешла на должность менеджера по продажам, возглавила отдел продаж московского офиса, а затем и всей филиальной сети.

мобильный, железнодорожный и авиатранспорт. В собственном автопарке — более ста машин, преимущественно Hyundai и Mercedes экологического класса Евро-3, Евро-5, грузоподъемностью от 0,9 до 20 тонн. Привлекаем много наемного автотранспорта. Все машины оборудованы новейшими системами мониторинга, что позволяет в реальном времени контролировать местонахождение автомобиля с грузом.

Что является ключевым моментом в доставке сборных грузов?

Консолидация партий товара в распределительном центре по направлениям для дальнейшей отправки. Мы используем современные системы учета грузов, что позволяет нам предлагать клиентам услуги по распределению товаров мирового уровня.

В РЦ на груз наносится штрихкод с номером груза и названием пункта доставки — это исключает ошибочную загрузку товара в машину другого маршрута и позволяет клиентам отслеживать движение груза в режиме on-line на сайте компании.

Фура с консолидированным грузом, например, из Москвы, прибывает в один из наших региональных РЦ, а оттуда небольшими машинами груз доставляется получателям — как правило, «от двери к двери», но возможны и другие варианты. Мы отличаемся гибким подходом к пожеланиям клиентов при планировании доставки, предоставляем дополнительные услуги (услуги грузчиков, упаковывание, прием/сдача товара с пересчетом позиций и др.).

Насколько проигрывает в скорости доставка сборных грузов прямой доставке?

Мы добились того, что, например, по направлению Москва — Пермь сборная машина идет всего на пять-семь часов дольше, чем прямая. Дольше, потому что время доставки сборного груза зависит от срока комплектации партии, маршрута и др.

На скорости доставки положительно сказывается регулярность заказов, которыми нас обеспечивают постоянные клиенты. Раньше машина загружалась полностью в течение суток, а то и двух, а сейчас



на консолидацию груза уходит максимум восемь часов. Иногда прибывший на терминал груз сразу же загружается в фуру, и она уезжает. Наша схема работы исключает хранение товара на складе — его выгружают лишь для того, чтобы промаркировать. Работаем мы круглосуточно.

Возможности «Спасибо.ру» в доставке сборных грузов позволяют предоставлять клиентам гарантии сроков доставки и возвращать до 50% стоимости перевозки в случае просрочки. Всего два процента грузов из ста были доставлены с задержкой по причине форс-мажорных обстоятельств. Мы доставляем грузы к определенному времени, что крайне важно, например, в работе с торговыми сетями, медицинскими компаниями. Одно время мы занимались срочной доставкой изделий медицинского назначения, в т.ч. для операций на сердце.

Обслуживание поставщиков торговых сетей — одно из ключевых направлений вашей деятельности. Какие требования предъявляет к перевозчику работа с сетями?

С приходом на российский рынок крупнейших ритейловых игроков мы постарались занять эту нишу как можно плотнее. Мы работаем с сетями «Ашан», «ТехноСила», «Эльдорадо», «М. Видео», Metro Cash & Carry, «Лента», «О'Кей», «Карусель», ОВІ, «Леруа Мерлен», «Перекресток», «Седьмой Континент», «Дикси», «Семья», «Домовой» и др. по всей России.

Работа с сетями — тяжелая работа. Во-первых, товар должен быть доставлен строго ко времени. Во-вторых, перевозчик обязан обеспечить стопроцентный возврат оригиналов документов с отметкой сети поставщику продукции, что не так просто. В-третьих, водитель должен соблюдать дресс-код. Бывает, сеть не готова принимать товар в назначенный день, и машина простаивает сутки, двое. Но все минусы компенсируются регулярными заказами.

Кто еще является вашими клиентами?

Мы работаем с крупнейшими участниками электротехнического рынка, производителями медицинского и строительного оборудования, известными поставщиками одежды, спортивных товаров, кондитерской продукции, алкоголя, безалкогольных напитков и другими участниками b2b-рынков, а также с физлицами.

Как отразился на компании кризис?

Оборот компании уменьшился на 10% в связи с тем, что наши клиенты сократили объемы продаж. Если раньше компания каждый год приобретала новые автомобили, то в этом году не было приобретено ни одного, и не планируется. Но, на наш взгляд, ситуация начинает стабилизироваться.

Есть ли антикризисные предложения для клиентов?

Наверное, в нынешней ситуации антикризисным предложением можно считать то, что мы сохранили прежнюю стоимость доставки. Вообще «Спасибо.ру» работает по ценам ниже среднего, во многих случаях разница в тарифах с конкурентами — двукратная. Прибыль компании растет исключительно от объемов перевозки, а не от их стоимости, поэтому мы можем себе позволить работать по такой цене. Тарифы пересматриваем ежегодно, но более чем на 5% не поднимаем. Стоимость перевозок, зафиксированную в годовом договоре с клиентом, не меняем вне зависимости от ситуации в стране.

Что вы хотели бы отметить в числе ваших конкурентных преимуществ?

Оперативность. Мы можем дать фору многим экспресс-перевозчиками в плане скорости, хотя направление экспресс-доставки для нас не основное. Наши конкуренты принимают заказы до полудня, чтобы успеть их обработать и сдать груз в аэропорт, если нужно. А мы принимаем

заказы до конца рабочего дня, оперативно оформляем груз и отправляем в пункт назначения ночью. На следующий день он уже у получателя.

Еще одно наше качество — уважение к клиенту. Вне зависимости от вида и объема груза каждому клиенту выделяется персональный менеджер, которому он сможет задать любые вопросы о перевозке своего груза.

Как развивается «Спасибо.ру»?

Мы активно развиваем направление доставки сборных грузов быстрыми контейнерными поездками в Сибирь, на Дальний Восток и ХМАО, а в будущем планируем открыть в этих регионах филиалы. В Новосибирске работает наш распределительный центр, пока один на всю Сибирь.

Мы с нетерпением ждем, когда в г. Чехов Московской области начнет работу наш собственный кросс-докинг-терминал мощностью обработки 3 тыс. палет в сутки. Терминал спроектирован и построен с учетом специфики нашей деятельности, и запуск его в эксплуатацию — а он планируется в этом году — позволит компании сократить издержки на сортировке грузов и увеличить скорость обработки как входящего, так и исходящего грузовых потоков.

С какими сложностями сталкиваетесь в работе?

Сложные ситуации — каждодневные спутники любой транспортно-логистической компании. Клиент оформляет заявку на одного получателя, указывая адрес и контактное лицо другого получателя. Мы осуществляем доставку по указанному адресу, к указанному получателю. Спустя некоторое время заказчик сообщает о своей ошибке и необходимости срочного ее исправления. Мы не воспринимаем такие моменты как нечто из ряда вон выходящее — обычные будни перевозчика. Нет проблем, для которых мы не нашли бы решения.

МСК-АВТОГРУПП



Компания «МСК-АВТОГРУПП» занимается перевозкой грузов по территории РФ, требующих специального температурного режима. Головной офис предприятия находится в Москве, представительства — в Одинцово, Санкт-Петербурге, Саратове и Екатеринбурге. Общая численность собственного и привлеченного транспорта составляет 120 единиц. Среди клиентов «МСК-АВТОГРУПП» такие известные организации, как «Барышский мясокомбинат», «Мценский мясоперерабатывающий комбинат», «ОБОРОНПРОДКОМПЛЕКТ», «Балтийская мануфактура», «ЦентрХлебСоюз», «Лудинг» и другие предприятия различного производственного профиля. О деятельности компании и особом подходе к заказчикам мы сегодня беседуем с генеральным директором Юрием Сергеевичем Павловым.

Юрий Сергеевич, расскажите об истории основания «МСК — АВТОГРУПП».

Перед тем как организовать компанию группой специалистов была проведена работа по анализу состояния рынка транспортной логистики, изучению его сильных и слабых сторон. Исследование показало высокий уровень затрат, неэффективность организации внутренней логистики, отсутствие квалифицированных специалистов в ТЭК, несовершенство законодательной базы, возросший уровень профессиональных мошенников на сайтах по транспортной логистике и пр. Было решено создать компанию, максимально лишенную этих недостатков.

Проблему несовершенства законодательной базы мы компенсировали путем изложения основных параметров работы, ответственности, тарифов и различных надбавок в базовом договоре, в котором понятны условия взаимодействия и от-

ветственность грузоотправителя и перевозчика. Вопрос недостатка грамотных специалистов решили благодаря разработанным нами методическим пособиям и обучению по ним перспективных сотрудников. Создан собственный реестр проверенных и надежных водителей, разработан алгоритм проверки перевозчиков.

В итоге мы создали компанию, которая по теоретической разработке сервисных услуг и практическому их воплощению соответствует требованиям современного рынка услуг. И это не голословное утверждение. Я несколько лет работал в Польше, интересовался работой различных европейских транспортных компаний, изучая их наработки, и могу оценить сервис услуг. Наша компания включает лучшие подходы и опыт работы зарубежных перевозчиков.

Основной лозунг и принцип «МСК-АВТОГРУПП» — «Новое мышление. Но-

вые возможности». Что вы вкладываете в это понятие?

У нас особый подход к заказчику. Мы стараемся, чтобы наше взаимодействие было партнерским и конструктивным. Большинство руководителей и менеджеров транспортных компаний, заключив договор с клиентом, не знают их проблем и задач в транспортной логистике. У нас подход совершенно другой. На первой встрече с руководством мы выслушиваем, какие у них есть сложности и пожелания в логистике. После анализа полученной информации даем свои рекомендации. Затем встречаемся с менеджерами и складскими сотрудниками, чтобы узнать такие нюансы, как условия загрузки и приемки товара, особенности документооборота и пр. Первые и все последующие перевозки персональный менеджер контролирует досконально.

В чем еще уникальность предлагаемых вами услуг? Почему клиентам выгодно и удобно работать с вами?

Во-первых, аутсорсинг транспортно-логистических услуг «МСК-АВТОГРУПП» осуществляется с учетом специфики работы каждой компании.

Во-вторых, мы выполняем все поступившие заказы на перевозку. А по статистике, большинство транспортных фирм удовлетворяют не более 60–70% запросов.

В-третьих, «МСК-АВТОГРУПП» располагает собственным парком, что значительно снижает стоимость перевозки грузов за счет исключения цепочки диспетчеров-посредников. В нашем распоряжении автомобили марок ДАФ, ИСУЗУ, СИТРОЕН 2012–2014 годов выпуска. Все машины оснащены системой ГЛОНАСС и имеют круглосуточные пропуска по Москве (до СК).

В-четвертых, повсеместное внедрение элементов ИТ-инфраструктуры. Преимущества формируются сразу по нескольким направлениям: снижение издержек за счет исключения хищения топлива; снижение доли холостых и неоптимальных пробегов; появление новых объективных факторов для мотивации персонала; улучшение качества транс-



Генеральный директор — Юрий Сергеевич Павлов.

Родился в селе Пестровка Пестровского района Куйбышевской области. Окончил Куйбышевский медицинский институт и с отличием Военно-медицинскую академию им. С. М. Кирова. Служил в рядах ВС СССР. В области складской и транспортной логистики работает около 20 лет. Стиль руководства — комбинированный, гибкий, в зависимости от целей, задач и сложившейся обстановки. Хобби — путешествия.

и пр. Проанализировав всю информацию, мы принимаем решение о сотрудничестве. На всех этапах осуществляем пристальное внимание каждой грузоперевозке, ведем контроль работы водителя-экспедитора. База перевозчиков формировалась у нас на протяжении нескольких лет и сейчас регулярно пополняется. Сотрудничаем только с проверенными и надежными партнерами.

знают о транспортной логистике не меньше, чем выпускники профильных вузов.

Основной костяк нашей компании составляют менеджеры по работе с клиентами и логисты. Менеджеры — это персональные специалисты по каждому заказчику. Они обладают профильными навыками и знаниями о товаре, особенностях складской логистики — загрузке, транспортировке, выгрузке и документообороту. Логисты — специалисты с полным знанием основ, возможностей и особенностей ТС и РЕФ, специфики работы рефрижераторов всех видов, температурных режимов при перевозке различных грузов, сопроводительной документации.

Какой ценовой политики придерживается компания «МСК-АВТОГРУПП»? Этот вопрос особенно актуален в свете сегодняшней кризисной ситуации.

Наша организация не стремится завышать цены, мы прагматичны, максимально используем возможности по предоставлению скидок и делаем специальные предложения для клиентов. Проблема большинства российских транспортных компаний заключается в том, что они хотят получить максимальную прибыль от своих услуг. Тогда как, например, в Европе доход в этом виде деятельности составляет 6–7% и считается неплохим. Необоснованное увеличение стоимости не поможет компании расти и работать на рынке продолжительное время. Оптимальная ценовая политика дает возможность развиваться и транспортной фирме, и клиенту.

Юрий Сергеевич, какие перспективы развития вы определяете для вашей компании?

Развиваться и идти вперед: увеличивать клиентскую базу и объем грузоперевозок, расширять географию транспортировок, предлагать новые услуги.

Проблема большинства российских транспортных компаний заключается в том, что они хотят получить максимальную прибыль от своих услуг. Тогда как, например, в Европе доход в этом виде деятельности составляет 6–7% и считается неплохим. Необоснованное увеличение стоимости не поможет компании расти и работать на рынке продолжительное время. Оптимальная ценовая политика дает возможность развиваться и транспортной фирме, и клиенту.

портного процесса; создание услуг по отслеживанию перевозок; повышение безопасности на транспорте.

В-пятых, с каждым клиентом работает персональный менеджер.

В-шестых, мы проводим информирование заказчика о продвижении груза каждые четыре часа.

Надежные партнеры-перевозчики — залог безопасной и качественной перевозки. Какие требования вы предъявляете к ним?

Проверяем все документы — паспорт, водительское удостоверение, регистрационное свидетельство, ПТС, ОСАГО. Оцениваем деловые качества, опыт работы на транспортном рынке, состояние машины, когда осуществлялось сервисное обслуживание автомобиля и т.д. Также наша служба безопасности проверяет наличие долгов по кредитам, судимости

Юрий Сергеевич, какими осуществленными проектами ваша фирма особенно гордится?

Это крупные проекты по обеспечению различными видами продовольствия подразделений МВД (особенно на Северном Кавказе) и МЧС в различных точках РФ, в том числе проекты по участию в оказании гуманитарной помощи.

Квалифицированные специалисты — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о вашем коллективе.

Сейчас в штате «МСК-АВТОГРУПП» 30 специалистов-единомышленников. Основной упор в работе с персоналом мы делаем на корпоративное обучение и повышение квалификации. При отборе кадров используем специальные программы и тесты. Сотрудники, пройдя у нас обучение и поработав хотя бы два-три месяца,



МЫ СПОСОБСТВУЕМ РАЗВИТИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ,
ОБЕСПЕЧИВАЯ ПРОДУМАННОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ТОВАРОВ.

OAS LOGISTICS – ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ С БОЛЬШИМ ПОЗИТИВНЫМ ОПЫТОМ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ЗАКАЗЧИКУ ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ ТОВАРА, НАДЕЖНОЕ И БЕЗОПАСНОЕ ХРАНЕНИЕ ГРУЗА, А ТАКЖЕ ПРАВИЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ СОПРОВОДИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ.

г. Москва, ул. Дорожная, 60Б, офис 18-24. Офисный центр Аннино Плаза

+7-495-723-10-80

info@oaslogistics.ru



ОАС ЛОДЖИСТИКС



Транспортно-логистическая компания «ОАС Лоджистикс» пришла на рынок международных перевозок в 2007 г., а в 2014 г. была принята в ассоциацию WCA («Всемирный грузовой альянс»). Членство в WCA допустимо лишь при условии высокого уровня сервиса и финансовой надежности компании. Вступив в WCA, «ОАС Лоджистикс» сделала серьезный шаг в своем развитии, получив возможность напрямую сотрудничать с транспортными агентами по всему миру и доставлять грузы в самые сложные и удаленные участки земного шара. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Мария Владимировна Тушкова.



Генеральный директор — Мария Владимировна Тушкова. Родилась в 1982 г. в г. Щелково. Окончила факультет экономики Московского государственного геологоразведочного университета. В сфере логистики работает с 2003 г. Хобби: чтение книг по психологии.

Мария Владимировна, какие виды перевозок осуществляете?

Помимо стандартных перевозок мы работаем в режиме карнет АТА, предназначенном для упрощенного временного ввоза/вывоза образцов товара на выставку, организуем перевозки грузов в режиме таможенного транзита, осуществляем закрытие режима экспорта товаров.

В других странах «ОАС Лоджистикс» представляют наши партнеры — агенты WCA. Они оказывают полный комплекс транспортно-логистических, складских и дополнительных услуг нашим клиентам: встречают экспортируемый груз, производят таможенную очистку, предоставляют услуги хранения, расконсолидации, доставки и другие услуги по требованию клиентов. Если говорить об импорте груза в Россию, то партнеры забирают его со склада отправителя на свой склад, осуществляют хранение, маркировку, переупаковку, полное документальное

обеспечение, прохождение таможенной очистки. Могут даже получить экспортную лицензию на товар.

Знаю, что подготовка документов — одна из сильных сторон вашей компании.

Действительно, мы в сжатые сроки подготавливаем необходимые для прохождения таможенного досмотра документы, осуществляем переводы и адаптацию сложной технической документации. Наши клиенты получают растаможенный груз в среднем в течение суток после его прибытия в Россию, в то время как при некорректной подготовке и оформлении документов груз может на длительное время задержаться на таможне, что влечет за собой дополнительные затраты. Понятно, что в этом случае дорогая авиаперевозка не оправдывает себя, ведь ее смысл — в скорости доставки.

Подготовка документов — трудоемкая работа, за которую транспортно-логистические компании, как правило, не берутся. Мы выполняем ее на высоком уровне, и наши клиенты это ценят, в кризис оставаясь с нами.

Какую стратегию выбрали в кризис?

С начала года очень сильно уменьшились объемы перевозок, особенно импортных. Но сотрудничество с крупными производителями-экспортерами позволяет нам чувствовать себя уверенно. Например, производитель балетной обуви и одежды ООО «Гришко», с которым мы работаем с момента основания нашей компании, в кризис сохранил прежние объемы перевозок, как и экспортер-производитель систем пожаро- и газообнаружения ЗАО «Электронстандарт-прибор». Поэтому в кризис мы идем по пути привлечения крупных производителей-экспортеров и благодарны всем нашим постоянным партнерам.

Мы придерживаемся в работе позиции лояльности, индивидуального подхода к клиенту. Благодаря членству в WCA, прямым контрактам с агентами и с такими авиакомпаниями, как Emirates Cargo, British Airways Cargo, Lufthansa Cargo, мы

сокращаем наши затраты на международную логистику и предлагаем клиентам высокую скорость доставки, интересные условия работы, гибкие цены, скидки.

Какие грузы перевозите?

Абсолютно разные. Электронику, одежду, обувь, медицинское оборудование, продукты питания, в т.ч. скоропортящиеся. Сотрудничаем с компаниями ЗАО «Медицинские Технологии Лтд.» (медицинская техника), ООО «С.П. Гелпик» (рентгенодиагностическое оборудование), ООО «Росси» (сырье для пивоварения), ООО «Овербра» (корректирующее белье), ООО «Союз» (пожарное оборудование для МЧС) и др.

Какой транспорт чаще всего используете?

В основном организуем авиаперевозки грузов, также — морские перевозки. Кроме того, осуществляем международные автоперевозки сборных и индивидуальных грузов. Планируем развивать направление автомобильных поставок как из /в Европу, так и внутри РФ, создавать собственный автопарк.

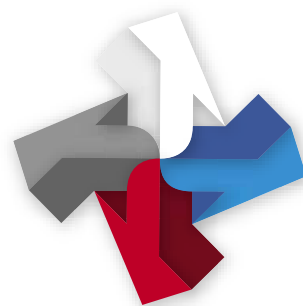
Как отслеживаете движение груза в пути?

Безопасность груза — самое главное в нашей работе. Если говорить об автоперевозках, все наши машины оборудованы системой слежения, что позволяет определять их местоположение. Мы постоянно на связи с водителем и клиентом.

В авиаперевозках также ежедневно идет отслеживание грузов. При возникновении каких-либо сбоев или отклонений от утвержденного графика наши логисты незамедлительно реагируют, связываются с авиакомпаниями и предпринимают действия для корректировки движения груза.

В начале и в конце дня наши логисты информируют клиента, на какой стадии доставки находится груз. А с 2016 г. клиенты смогут отслеживать движение груза самостоятельно на нашем сайте в режиме реального времени. Сейчас ведется активная работа в данном направлении.

ПЕРВАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ



Влияние кризиса в той или иной степени ощутили на себе все транспортно-логистические компании России. Однако те из них, кому удалось пережить первые кризисные полгода, сегодня отмечают улучшение ситуации. «Объемы перевозок постепенно растут, и очевидными становятся не только минусы кризиса, но и его плюсы», — говорит Виктор Викторович Джоев, генеральный директор Первой логистической компании, специализирующейся на перевозке сборных грузов по России, Москве и Подмосквью.

Виктор Викторович, как переживаете нынешние сложные времена?

Мы пошли путем разумной оптимизации затрат и поиска новых клиентов. Не секрет, что потребительский спрос в 2015 г. снизился, в связи с чем производители и дистрибьюторы техники, товаров народного потребления и пр. сократили объемы поставок на 20–30%. Соответственно, на эти же 20–30% уменьшился объем наших перевозок. Чтобы сохранить и увеличить его, мы начали активно привлекать новых клиентов, в частности, компании, работающие с перевозчиками, которые в кризис перестали справляться со своими задачами. Мы предлагаем им хороший сервис, гарантию качественной доставки, соблюдение сроков, различные дополнительные услуги — страховка грузов, возврат документов, жесткая упаковка и др.

Участники транспортно-логистической отрасли всегда страдали от ее перенасыщенности. Сейчас идет процесс уменьшения количества перевозчиков, своего рода чистка рынка, с которого уходят слабые игроки. Это будет плюсом для логистов, которые переживут кризис. На наш взгляд, самое страшное уже позади, сейчас идет поступательное движение вперед.

Мы ставим перед собой задачу стать одной из самых качественных транспортных компаний в России, а не одной из самых дешевых.

Какие услуги оказываете?

Мы занимаемся доставкой сборных грузов по России, Москве и Подмосквью. Как правило, они состоят из небольших



отправлений весом от 1 кг, которые формируют фуру большой грузоподъемности. Мы предлагаем различные варианты доставки: от двери заказчика до двери получателя; от двери заказчика до терминала компании; от терминала компании до двери получателя; от терминала до терминала. Наиболее востребована доставка по схеме «дверь — дверь»: мы забираем груз со склада отправителя и доставляем его непосредственно получателю. Это самый дорогой и самый сложный вариант, требующий максимально слаженной работы перевозчика.

Со многими клиентами мы сотрудничаем как 3pl-оператор, оказывая полный комплекс услуг: забор груза, подготовку документов, ответственное хранение, комплектацию, погрузку, перевозку и т.д. Компаниям, которые везут груз на реализацию, предлагаем услуги кросс-докинга — доставки с минимальными сроками. В частности, по этой схеме мы работаем с производителем автозапчастей Glovis, входящим в состав холдинга Hyundai Group.

Мы располагаем собственными специально оборудованными складскими терминалами в Москве, в г. Чехове Мо-

сковской области, в Санкт-Петербурге и других городах России, в которых мы имеем филиалы и представительства. Это позволяет нам не пользоваться услугами посредников при хранении грузов и обеспечить заказчиком удобство при выборе способов доставки.

Вы доставляете грузы только по России?

На сегодняшний день да. Мы имеем филиалы в 10 крупных городах России, и в 15 городах — представительства, которые ничем не отличаются от филиалов. Пока мы не осуществляем международные перевозки, но расширение географии в планах есть. У нас много постоянных партнеров из ближнего зарубежья, например, белорусский производитель нижнего белья «Милавица». Сегодня мы перевозим его товар по России, но уже ведем переговоры о том, что можем оказывать полный комплекс услуг, в том числе доставлять груз в Россию.

Каким транспортом осуществляете доставку?

90% наших перевозок — автомобильные. У нас довольно большой парк

собственного автотранспорта, который включает в себя более 60 единиц техники: большое количество иномарок и отечественных автомобилей различной грузоподъемности, возраст которых не превышает пяти лет. Мы отдаем предпочтение проверенным маркам — среди них немецкие тягачи MAN, полуприцепы SCHMITZ и WELTON, грузовики с тентованными корпусами и др. Максимальный объем разовой загрузки одного нашего автомобиля составляет 91 м³, или 20 тонн. Все машины оборудованы устройствами спутникового слежения и навигации, что позволяет легко определять их местоположение на пути к цели.

Мы приглашаем к сотрудничеству квалифицированных водителей-экспедиторов, имеющих качественный автотранспорт и хороший опыт работы в области перевозки грузов. Мы считаем, что именно водитель является лицом компании, поскольку именно его чаще всего видит клиент. От его профессионализма, внешнего вида, поведения зависит, какое впечатление о компании сложится у заказчика.

С какими сложностями сталкиваетесь, перевозя грузы по Москве?

При доставке по Московскому региону существует две основные проблемы: пробки и въезд большегрузного транспорта в черту города, который Департамент транспорта Москвы четко регламентирует. Весь наш автопарк снабжен специальными пропусками на въезд в город — это наше преимущество. Такие пропуска есть не у всех транспортных компаний, их можно получить, лишь имея договор, подтверждающий наличие клиентов в Москве. Сколько клиентов — столько пропусков и получит перевозчик, и не факт, что их хватит на весь его автопарк.

Что является вашим основным преимуществом?

Самым главным я считаю четкое соблюдение транзитных сроков и высокую скорость доставки. Какой бы сложной

ни была ситуация — наши машины выходят в путь четко по графику. Чтобы ускорить процесс доставки, мы оптимизировали процесс выдачи груза — он осуществляется в тот же день, когда машина прибыла в пункт назначения. В то время как другие компании, даже очень крупные, в день прибытия машины доставляют получателю груз только в виде исключения — по правилам доставка производится лишь на следующий день после прибытия машины.

Как обеспечиваете сохранность груза?

Во-первых, мы перевозим груз на своем автотранспорте, который отвечает всем современным требованиям безопасности. За рулем — водители-экспедиторы с многолетним стажем работы. Во-вторых, мы очень внимательно относимся к характеру груза. Ведь сборный груз состоит из различных видов товаров — здесь и запчасти, и одежда, и бытовая техника, и многое другое. От того, насколько правильно они будут размещены в машине, и зависит их сохранность. На самом деле этот момент является проблемным для многих крупных транспортных компаний — загрузку машин они часто ведут без учета характера груза, «навалом», и во время перевозки на 2–3 тыс. км груз зачастую теряет товарный вид. В-третьих, по желанию клиента хрупкие грузы мы упаковываем в жесткую упаковку, при этом для постоянных клиентов, перевозящих большие объемы товаров, эта услуга бесплатна. Кроме того, мы можем застраховать груз.

С какими компаниями сотрудничаете?

С поставщиками и производителями бытовой и оргтехники, продуктов питания, обуви, одежды, автозапчастей, стройматериалов. Долгое время работаем с магазином «Музторг» — лидером продаж музыкальной техники. Среди наших клиентов очень много компаний, поставляющих товары в торговые сети — фактически во все, которые присутствуют на российском рынке. Работа с торговыми сетями предъявляет к перевозчику высокие требования, и мы им полностью соответствуем: доставляем товар четко ко времени, осуществляем стопроцентный возврат документов и т.д. Работать с сетями непросто, но выгодно — из-за высоких объемов перевозок и стабильности заказов.

Какова ваша ценовая политика сегодня?

Мы предлагаем хорошие условия оплаты, можем работать с отсрочкой платежа. Оказываем дополнительные услуги,



Виктор Викторovich Дзев,
генеральный директор

такие как страхование груза, упаковывание. При определенных объемах, географии доставки, частоты сдачи груза готовы забирать его со склада клиента бесплатно.

Мы ставим перед собой задачу стать одной из самых качественных транспортных компаний в России, а не одной из самых дешевых. Но сейчас на рынке, к сожалению, все в основном идет за ценой. Поставщики товаров стремятся в первую очередь сократить транспортно-логистические издержки, зачастую им не так интересны сроки и качество.

Как планируете развиваться?

Ежедневно мы совершенствуем уже освоенные нами логистические направления и каждой перевозкой стараемся подтвердить положительную репутацию компании.

В логистике сборных грузов очень много нюансов. Каждый из четырех ключевых этапов (сбор груза по городу, обработка на складе, перевозка между городами, доставка получателю) должен быть четко отработан. Сбой на одном этапе неизменно влечет задержку на другом. Играть роль человеческий фактор — например, клиент не подготовился к забору груза и задерживает нашу машину на складе, природный — снегопады, перевалы, технический — ремонт дорог, весовые пункты контроля и т.д. Наша задача — предвидеть непредвиденное, находить решение неразрешимых, казалось бы, проблем и при любом самом неблагоприятном раскладе доставить груз в срок.

Мы действительно сокращаем расстояния и экономим время клиентов, которые могут не беспокоиться о сроках доставки груза и его сохранности и спокойно заниматься своим бизнесом.



РОНА ТРАНС ЛОГИСТИК

Перевозка наливных химических грузов, в том числе опасных, — сложная и ответственная процедура, требующая от транспортной компании наличия специализированной техники, квалифицированного, обученного персонала и повышенного контроля ко всему процессу. Далеко не каждая ТЭК имеет ресурсы, способности и желание организовывать такие транспортировки. Сегодня компания «Рона Транс Логистик» занимает лидирующие позиции на этом рынке. Перевозку своих грузов ей доверяют такие предприятия, как «Лукойл», «Газпром», «Роснефть», «СИБУР Холдинг», Kroposrap и мн. др.

О деятельности компании мы беседуем с генеральным директором Людмилой Ивановной Копыловой.

Людмила Ивановна, расскажите об истории основания «Рона Транс Логистик».

Компания начинала свою деятельность в 1998 г. с продажи пищевых наливных продуктов питания. Для снижения расходов мы приобрели первую специализированную цистерну. В конце 90-х таких цистерн (изотермических, с автоматической системой мойки и парового разогрева) в России практически не было. Кстати, несмотря на свой возраст, она благополучно работает и сейчас. Помимо решения собственных транспортных задач эту цистерну сдавали в аренду конкурирующим компаниям. В результате транспортные услуги приносили большую прибыль, чем продажа пищевых наливных продуктов. Через год «Рона Транс Логистик» начала приобретать цистерны другого объема (от 25 до 35 м³) и постепенно перешла в абсолютно новый сегмент рынка — перевозка пищевых наливных грузов. Нашими первыми клиентами стали ведущие производители пищевой промышленности.

С 2002 г. компания транспортирует химические, в том числе опасные грузы. Мы разработали новые маршруты и логистические цепочки, что позволило нашим клиентам сокращать свои издержки и развиваться вместе с нами.

На перевозке каких видов грузов сейчас специализируется компания «Рона Транс Логистик»?

Сегодня мы занимаемся транспортировкой наливных химических и нефтяных



Генеральный директор — Людмила Ивановна Копылова. Родилась в 1979 г. Окончила Московскую государственную юридическую академию по специальности «юрист». После окончания вуза работала помощником судьи в районном суде, затем — в прокуратуре. В 2001 г. пришла в компанию «Рона Транс Логистик», прошла все ступеньки карьерной лестницы, впоследствии возглавила предприятие.

грузов, в том числе опасных. Компания располагает собственным парком автоцистерн, а также сотрудничает с партнерскими организациями по привлечению необходимой техники. В результате в нашем распоряжении более 450 единиц оборудо-

вания. Транспортировку грузов осуществляем не только по территории РФ, но и стран ближнего и дальнего зарубежья.

Что необходимо, чтобы перевозка таких специфических видов грузов прошла безопасно и успешно?

Во-первых, наличие специально оборудованного автотранспорта. Все наши цистерны изготовлены из нержавеющей

стали, изотермические с возможностью парового, электрического или автономного разогрева. У нас есть цистерны как с одной, так и с несколькими (до шести) секциями, емкостью от 20 до 54 м³. Все они оборудованы сливными устройствами и различными видами переходников. Силами наших инженеров техника проходит ежегодный аудит, благодаря чему она на 100% готова к выполнению поставленных задач при транспортировке наливных, в том числе опасных грузов. Также мы уделяем особое внимание санитарной обработке цистерн: мойке и пропарке.

Во-вторых, при привлечении транспорта партнерских организаций мы



«Рона Транс Логистик» всегда соблюдает все договоренности. В перевозках есть такое понятие, как сезонность. Например, перед новогодними праздниками большинство транспортных фирм повышает цены до 30% (!). Наша компания никогда так не поступает. Понимаем, что у заказчиков потребность в перевозках в этот период возрастает, но мы на этом не зарабатываем, а поддерживаем их, что дает развиваться и клиенту, и нам.

предъявляем жесткие требования к перевозчику и машине. Досконально проверяем технику, наличие необходимой для нас комплектации, документы.

В-третьих, для обеспечения безопасной и успешной перевозки нужны высококвалифицированные, опытные водители, проходящие обучение к допускам к перевозкам опасных грузов.

В-четвертых, гарантом надежных автоперевозок выступает страхование в компании «Альянс». Поэтому даже в случае аварийных ситуаций клиент не останется в убытке.

Мы не страхуем ответственность перевозчика или экспедитора, а получаем страховку на каждую в отдельности перевозку наливных грузов. Это необходимо для того, чтобы наши клиенты могли в тот же день удостовериться в наличии страховки путем получения от страховой компании извещения на застрахованный груз. Данный вид страхования достаточно дорогостоящий, но мы не экономим на клиентах и уж тем более на нашей репутации.

В-пятых, опираясь на требования ДОПОГ для цистерн с опасными грузами, мы гарантируем безопасность транспортировки каждому клиенту. Наши специалисты детально продумывают маршрут передвижения транспорта, особенности каждого конкретного груза, нюансы его переливания. И все это — чтобы исключить любые внештатные ситуации. Мы используем спутниковую систему навигации, чтобы быть уверенными в точности своих передвижений.

Среди ваших клиентов крупные и серьезные предприятия. За счет чего удалось привлечь таких заказчиков?

«Рона Транс Логистик» всегда соблюдает все договоренности. В перевозках есть такое понятие, как сезонность. Например, перед новогодними праздниками большинство транспортных фирм повышает цены до 30% (!). Наша компания никогда так не поступает. Понимаем, что у заказчиков потребность в перевозках в этот период возрастает, но мы на этом не зарабатываем, а поддерживаем их, что дает развиваться и клиенту, и нам.

Кроме того, очень часто заказчики просят организовать перевозку в самый кратчайший срок, например, завтра. У нас ни разу не было случая, чтобы мы отказали или сказали, что сможем это сделать через два-три дня.

Еще один фактор, который влияет на удобство работы с нами, — у каждого клиента есть два персональных менеджера, один работает в дневное время, другой — в ночное. Это очень важно для наших заказчиков, так как многие



Мы занимаемся транспортировкой наливных химических и нефтяных грузов, в том числе опасных.

компании находятся в удаленных регионах РФ и разных часовых поясах.

Как на сегодняшний день развивается ваш сегмент рынка? Много ли конкурирующих компаний? Есть ли у вас антикризисные предложения для заказчиков?

Сегодня на рынке нет ни одной компании, кроме нашей, которая бы специализировалась только на перевозке наливных химических и нефтяных грузов. Конечно, есть фирмы, которые занимаются тем же, чем и мы, но они также берутся и за транспортировку других видов грузов. Мы же считаем, что невозможно быть профессионалами во всем, поэтому развиваем только одно направление, но делаем это качественно. Хотя у нас много запросов от клиентов, которые, оценив нашу работу в перевозке наливных грузов, предлагают взяться и за транспортировку другой продукции.

Что касается сегодняшней ситуации на рынке, то кризис, безусловно, внес свои коррективы. Но явного спада мы не ощущаем. У нас только одно антикризисное предложение — мы не повышаем цены уже на протяжении трех лет.

Высококвалифицированные сотрудники — конкурентное преимущество любой компании. Расскажите о ваших специалистах. Какие требования вы предъявляли при подборе персонала?

Для меня, как для руководителя, мои кадры — это весомая составляющая успеха компании, поэтому в обучение и развитие сотрудников мы вкладываем много сил и времени. «Рона Транс Логистик» привлекает только специалистов, имеющих опыт работы в своей области, соответствующие знания и навыки. Если говорить о логистах, то они должны обладать логистическим мышлением, быть внимательными, уметь запоминать и оперировать большими объемами информации, знать технические особенности машин, характеристики грузов, а также уметь организовать перевозку с минимальными временными и финансовыми затратами для клиента. Из 30 соискателей на данную должность остается только один кандидат. Что касается водителей, то они должны не только иметь безаварийный опыт в управлении грузовыми автомобилями, но и знать все нюансы техники безопасности при перевозке химикатов и других опасных грузов.

Людмила Ивановна, какие задачи вы ставите перед своей компанией?

В планах увеличение объема перевозок, а также развитие такого направления, как транспортировка наливных химических и нефтяных грузов железнодорожным транспортом. Считаем, что в условиях кризиса данная услуга будет пользоваться спросом, так как она дешевле, чем перевозка автомобилями.

СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «РЯБИНОВАЯ-65»

Складской комплекс «Рябиновая-65», имеющий статус предприятия городского значения, функционирует уже более 20 лет и предоставляет компаниям в аренду складские и офисные помещения различного типа, метража и планировки.

О его возможностях рассказывает заместитель генерального директора Александр Иванович Степнов.



Складской комплекс на ул. Рябиновой, 65



Заместитель генерального директора — Александр Иванович Степнов. Родился 5 апреля 1965 г. в Москве. Окончил Московский станкоинструментальный институт. Увлечения: музыка, охота, рыбалка.

Александр Иванович, какова структура предприятия?

Предприятие состоит из головного подразделения и двух филиалов. Основные склады и офисы, администрация и отдел аренды находятся в Москве на ул. Рябиновой, 65. Один из филиалов расположен в Москве, на ул. Наташи Ковшовой, 2, другой — на территории Новой Москвы, рядом с железнодорожной станцией «Кресты». Оба филиала имеют свою обособленную территорию. Общая площадь складского хозяйства более 60 000 м². В их число входят как складские, так

и офисные помещения, расположенные непосредственно в складском корпусе или в отдельно стоящих административных и офисных зданиях.

Чем они привлекательны?

Начнем с того, что все принадлежащие комплексу здания хоть и построены в советское время, за последние несколько лет полностью отремонтированы, оборудованы в соответствии с современными требованиями и содержатся в идеальном состоянии. По сравнению с аналогичными объектами Москвы наши — одни из лучших на рынке.

Склады адаптированы для погрузочно-разгрузочных работ, оснащены современным оборудованием. Проложены новые инженерные сети и коммуникации. Все три комплекса имеют дебаркадеры и пандусы для приема крупнотоннажного транспорта, свои ж/д пути, бетонные полы с нагрузкой до 5 т/м², грузовые лифты, парковки и все то, что позволяет современному пользователю нормально работать. На Рябиновой, 65, есть столовая. Во всех зданиях установлены системы видеонаблюдения, офисы оснащены кондиционерами, проведены телефония и Интернет, причем арендатор сам может выбрать провайдера. Ведется круглосуточная охрана, в нерабочее и ночное время территория патрулируется.

Что представляет собой комплекс на Рябиновой, 65?

Это основной объект, его площадь — около 50 000 м². В его составе пятиэтажный складской корпус, оснащенный пятью лифтами грузоподъемностью от 6

до 6 т, и административно-офисные здания. Комплекс удобно расположен вблизи МКАД. Также к нам можно подъехать со стороны Можайского шоссе и с ул. Генерала Дорохова. Особенно выигрышным местоположение станет после завершения идущей полным ходом масштабной реконструкции Рябиновой улицы со строительством новых развязок и эстакад.

Здесь мы предлагаем в аренду сухие склады площадью 50–1500 м² с высотой потолков до 5 м и офисы различного уровня отделки площадью от 20 м². Склады пригодны для хранения продуктов питания, одежды, обуви, сантехники, компьютеров, отделочных материалов, бытовой и медицинской техники, детских товаров и др. Можно без труда лицензировать помещения под алкогольную и медицинскую продукцию.

В чем преимущество филиала на ул. Наташи Ковшовой?

Первое преимущество — его обособленность. Здание расположено на огороженной территории возле ж/д станции Очаково-1. Как правило, у него один арендатор, который распоряжается и прилегающей территорией, размер которой таков, что можно организовать парковку порядка ста автомобилей.

Во-вторых, все склады общей площадью около 2700 м² и высотой потолков до 8 м расположены на первом этаже. Здание оборудовано секционными воротами «Херманн» таким образом, что малотоннажный транспорт может заезжать внутрь любого складского отсека. Пандус тоже в наличии. На втором этаже распо-

ложена офисная часть площадью около 800 м² с размерами отдельных помещений 15–170 м². Все это делает объект универсальным, подходящим для реализации самых разных идей.

Какова особенность подмосковного склада?

Склад с высотой потолков 5 м почти полностью находится под землей. В нем естественным образом поддерживается определенная температура (зимой — не ниже +4 °С, летом — не выше 12–15 °С), создавая идеальные условия для хранения вин, консервов, пива, сыра и других продуктов, в т.ч. непродовольственных. Рядом расположен офисный корпус.

Складской комплекс общей площадью 14 000 м² состоит из 8 секций по 900, 1200 и 1500 м² каждая. Он расположен на собственной территории в 12 га, вблизи ж/д станции Кресты московской кольцевой железной дороги и транспортных развязок. Его преимущества — отличная транспортная доступность, демократичная стоимость аренды и хорошие перспективы развития.

Чем еще привлекаете клиентов?

Оказываем услуги ответственного хранения с выполнением погрузочно-разгрузочных работ, инвентаризации товара, оформления товарной документации и ТТН, предоставляем погрузочно-разгрузочную технику и т.д. Рассматриваем любые пожелания арендаторов, индивидуально подходим к условиям аренды и оплаты. Стоимость аренды включает в себя оплату коммунальных услуг и охраны. Дополнительно оплачивается только электричество для складов. Арендные ставки невысоки. Кроме того, мы предоставляем возможность ночной парковки грузового транспорта, а для новых клиентов действует акция «одиннадцатый месяц аренды бесплатно».

Еще один важный момент. Большинство арендаторов на сегодняшний день востребованы склады площадью от 100 до 600 м². В случае, если это меньше общей площади имеющегося в данный момент свободного склада, возможно его разделение быстровозводимыми металлическими конструкциями. В отличие от большинства арендодателей решение этого вопроса мы берем на себя. Бесплатно для арендатора ставим специальные, очень добротные металлические конструкции, которые можно легко перенести, если в будущем арендатор захочет увеличить площадь склада.

Более подробно с возможностями предприятия «Рябиновая-65» можно ознакомиться на страницах нашего сайта www.skladoffice.ru. И, конечно же, мы всегда рады живому непосредственному общению.



Складские помещения на ул. Наташи Ковшовой, 2



Складские помещения на ул. Рябиновой, 65



Офисные помещения на ул. Наташи Ковшовой, 2

ТРАНССЕРТИКО

Рынок международной логистики: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Александр Сергеевич Соболев,
генеральный директор

В сегменте международных перевозок за последний год произошли значительные изменения, которые можно назвать революционными. Значительно подешевевший рубль толкает импортеров, ранее ввозивших товары европейских производителей, к поиску более дешевых аналогов, обращая внимание на рынки Китая и других азиатских стран. Соответственно, востребованными среди компаний-участников внешнеэкономической деятельности становятся логистические маршруты из КНР, Индии, Вьетнама и даже Ирана (на сегодня доля Ирана на российском рынке составляет менее 1%, но она существенно увеличивается).

Казалось бы, сейчас, когда поставщик считает каждый цент, особенно актуальными должны стать морские грузоперевозки по причине их низкой стоимости. Однако на практике очереди к морским линиям не выстраиваются. Почему? Во-первых, сами морские линии постоянно меняют ставки, то увеличивая их, то снижая, что вносит нервность в расчеты и работу логистов. Также, возможно, по-

тому, что многие торговые компании перестали закупать товар большим оптом, начали дробить партии на более мелкие и оперативно отправлять небольшие объемы груза авиационным транспортом (при этом держим в уме, что тарифы на авиаперевозки не самые низкие). Об этом я говорил еще год назад: те компании, которым не критичны сроки, будут больше использовать доставку теми же видами транспорта, но уже не контейнерами, а сборными грузами. Те же, кому важны сроки, будут чаще прибегать к авиационным перевозкам небольшими партиями вместо автомобильных и морских перевозок. Компании заполняют склады меньше, чем ранее, снижая объемы поставок и разбивая их на более мелкие.

Я настолько подробно касаюсь ситуации с поставщиками, так как проблемы компаний-импортеров зеркально отразились на состоянии рынка международных грузоперевозок и таможенного оформления. Перевозчикам и брокерам пришлось пересматривать привычные пути доставки груза в сторону азиатского рынка, разрабатывая для заказчиков новые варианты, более выгодные по стоимости и срокам. Кроме оптимизации морских и автомобильных маршрутов, внес свою лепту и запуск скоростных поездов из Китая в Россию — появились новые интересные по срокам и стоимости предложения доставки в РФ именно по железной дороге. Например, сейчас мы доставляем нашим клиентам грузы в Москву из Сучжоу через Манчжурию/Забайкальск до станции Кунцево-2 за 14 дней («станция — станция», без учета времени на таможенные процедуры). Еще несколько лет назад о таких сроках доставки можно было только мечтать! А учитывая упрощение процедур таможенного оформления, переход на электронное декларирование, переход на железнодорожный маршрут через Забайкальск уже составляет серьезную конкуренцию морским перевозкам!

Следующий тренд: значительно выросли экспортные потоки из России. Это хорошо видно по приходящим в нашу ком-

панию запросам от клиентов. Курсовая разница больше всего сказалась на стоимости отечественных товаров, значительно повысив их конкурентоспособность на мировом рынке. Если ранее кроме природных ресурсов грузов на экспорт почти не было, то сейчас к нам постоянно приходят запросы от заказчиков, которым необходимо доставить груз из РФ в другие страны.

Кризис жестко повлиял на отрасль международных грузоперевозок и таможенного оформления! За последний год, примерно с прошлой осени, ушли с рынка очень многие компании. Среди них те, кто возил только по определенным направлениям (например, только из Украины); кто работал по определенным видам грузов (например, те же пищевые продукты из Европы, которые попали под санкции); кто не смог обеспечить высокое качество оказания услуг (это касается как услуг логистики, так и услуг таможенного оформления). Многие логистические компании сейчас вынуждены работать с нулевой рентабельностью либо даже в небольшой минус, рассчитывая удерживать долю рынка и уже потом, в послекризисный период, нарастить объемы.

Кстати, о таможене: снизились цены на услуги таможенных представителей. Конечно, кто-то еще оформляет декларации клиентам по докризисным, высоким ценам, но назвать это дальновидным подходом нельзя. Таможенные представители, нацеленные на сохранение отношений с клиентом, уже ощутимо понизили свои цены.

Таким образом, рынок международной логистики и таможенного оформления грузов сейчас уверенно можно назвать рынком клиента. Именно клиент диктует правила игры, и именно клиент вправе выбирать из многообразия предлагаемых логистических решений. Если вы являетесь собственником, руководителем либо логистом компании-импортера, то сейчас самое лучшее время, чтобы задуматься, насколько оптимизирована ваша логистика, и найти оптимальные именно для вашей компании решения.

ПЕРЕЕЗДИК

Перевозим легко!

+7 495 510 11 99
www.pereezdik.ru



takelajniki.ru

**Мы знаем, КАК
перемещать
тяжелые ГРУЗЫ!**

+7 495 669 69 99
www.takelajniki.ru





КОНЬЮНКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

На сегодняшний день для российского рынка характерна высокая доля транспортных издержек, которая отражается на конечной стоимости российской продукции и составляет в среднем 15–20%, тогда как в странах с более развитой экономикой показатель равен 7–8%. Рентабельность перевозчиков с 14–17% в 2010-м снизилась в 2014-м до 8–10%, экспедиционных компаний — с 6–7%

Рис. 1. Структура логистики российских предприятий, 2014 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

до 1,5–4% соответственно. У компаний отсутствует возможность проиндексировать ставки, так как, с одной стороны, спрос снижается вместе с грузопотоками, с другой стороны, растет себестоимость перевозок.

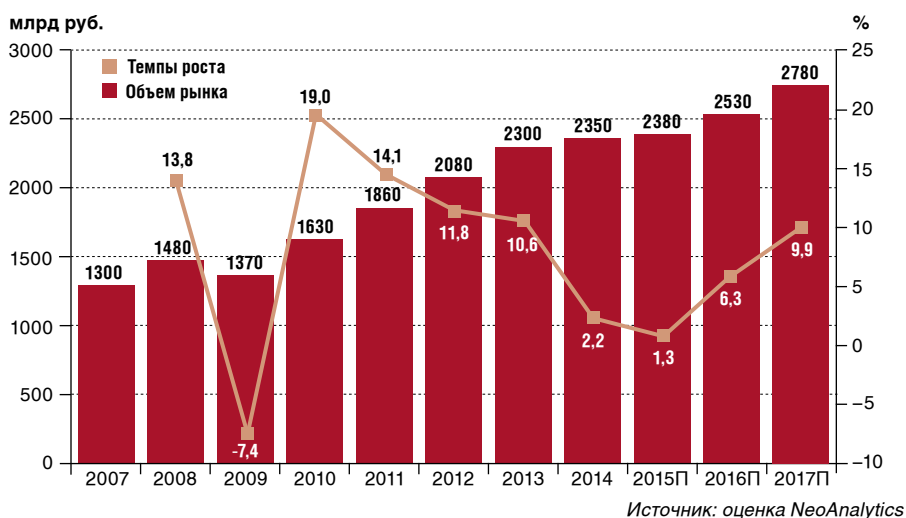
Другой особенностью российского рынка является низкая доля аутсорсинга в логистике. В настоящее время торговые и промышленные предприятия в рамках долгосрочного контракта готовы передать только 25% грузопотока на аутсорсинг логистическим операторам, 75% грузопотока компании осуществляют самостоятельно. 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 транспортно-логистический рынок России идет по западному пути развития, и уже в на-

стоящее время темпы роста услуг логистического аутсорсинга превышают темпы роста транспортно-логистического рынка в целом.



Рис. 2. Динамика объема рынка транспортно-логистического аутсорсинга РФ, 2007–2014 гг. (2015–2017 – прогноз), млрд руб.



В настоящее время на рынке наиболее распространенными являются так называемые короткие логистические услуги — транспортировка грузов и складирование. Неразвитость услуг управления объясняется нестабильностью бизнеса грузовладельцев.

Структура и динамика перевозки грузов

В 2014 г. объем перевозок грузов в РФ снизился на 3,3% и составил 7853,3 млн т.

В структуре перевозок грузов значительная доля (68,9%) принадлежит автомобильному транспорту. Доля железнодорожного транспорта составляет 15,6%, доля трубопроводного транспорта — 13,7%. Водные виды транспорта в совокупности составляют не более 2%, доля воздушного транспорта — 0,01%.

Объем рынка транспортно-логистических услуг

В 2014 г. объем рынка транспортно-логистического аутсорсинга вырос на 2,2% и составил около 2,350 трлн руб.

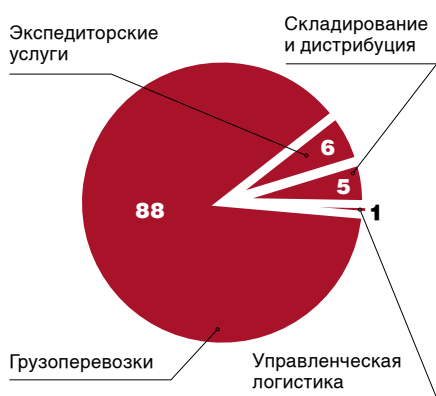
В 2014 г. на снижение темпов роста рынка повлияли негативные тенденции в экономике страны, в том числе произошло сокращение грузовой базы, связанное с ограничением ввоза импорта из стран Европы.

В 2015 г. ожидается рост рынка в пределах 1–2%. В 2016–2017 гг., вероятно, планируется восстановление рынка, темпы роста составят около 6–10%. К 2017 г. объем рынка прогнозируется на уровне 2,78 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%. Доля складирования и дистрибуции — 5%. Доля управленческой логистики — около 1% рынка.

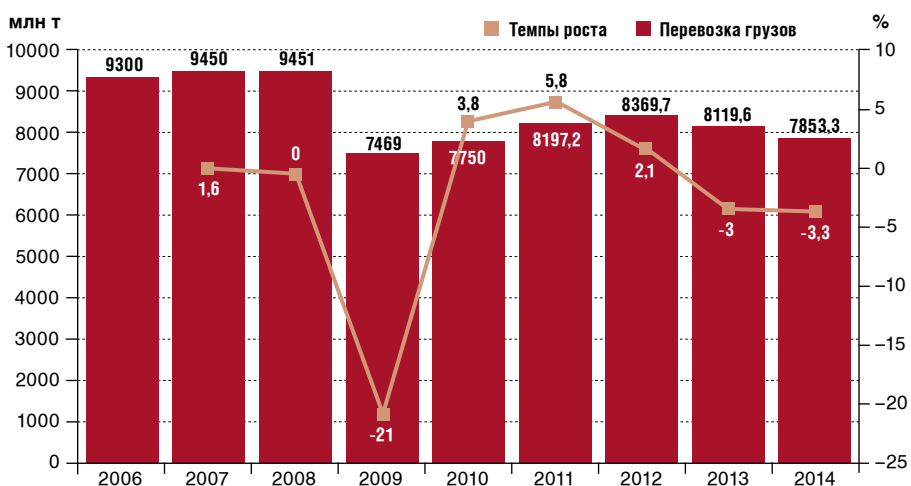
Рис. 3. Структура транспортно-логистического рынка РФ по видам услуг, 2014 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics



Рис. 4. Динамика перевозки грузов в РФ, 2007–2014 гг., млн тонн



Источник: Минтранс, Росстат



Рис. 5. Структура транспортно-логистического рынка по типу участников, 2014 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Таблица 1. Динамика перевозки грузов по видам транспорта в РФ, 2006–2014 гг., млн тонн

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Железнодорожный	1312	1345	1304	1109	1312	1241,5	1271,9	1236,8	1226,9
Автомобильный	6753	6861	6893	5240	5236	5662,1	5841,6	5635,3	5414,4
Трубопроводный	1070	1062	1067	985	1061	1130,9	1096,4	1095,2	1076,8
Морской	25	28	35	37	37	33,9	18,35	16,68	15,26
Внутренний водный	139	153	151	97	102	127,8	140,5	134,6	118,93
Воздушный	0,9	1,0	1,0	0,9	1,1	1,0	0,98	1,0	1,0
ВСЕГО	9300	9450	9451	7469	7750	8197,2	8369,7	8119,6	7853,3

Источник: Росстат

В связи с этим в 2015 г. прогнозируется снижение объема коммерческой перевозки грузов на 2,8% и коммерческого грузооборота на 1,8%.

К 2017 г. объем коммерческой перевозки грузов может увеличиться на 2,5% относительно 2015 г. и составить 3627 млн тонн, коммерческий грузооборот может увеличиться на 3,6% относительно 2015 г. и составить 2582 млрд тонно-км.

В 2015 г. во многих компаниях, пользующихся транспортными услугами, ожидается сокращение затрат на логистику. В результате этого возможен уход с рынка мелких участников транспортно-логистического сегмента. Более выигрышная позиция будет у компаний с диверсифицированным бизнесом. На рынке ожидается усиление конкуренции и снижение цен на оказываемые услуги.

Характеристика участников рынка

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

Тенденции и перспективы развития транспортно-логистического рынка РФ

По данным NeoAnalytics, в 2015 г. прогнозируется снижение всех показателей деятельности транспортного комплекса.

Основными факторами снижения спроса на транспортные услуги станут

сокращение объемов производства в основных грузообразующих секторах промышленности, снижение реальных располагаемых доходов населения страны и объема платных услуг населения.

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.



ОПЫТ. СКОРОСТЬ. НАДЕЖНОСТЬ


«ОРИОН Лоджистик» существует на международном рынке транспортно-экспедиторских услуг с 2003 г. Основное направление нашей деятельности - предоставление полного комплекса услуг по доставке грузов всеми видами транспорта.

- Оперативное планирование и организация перевозок экспортно-импортных и транзитных грузов;
- Транспортно-экспедиционное обслуживание автомобильным, морским, железнодорожным и авиатранспортом;
- Экспедирование грузов в пределах РФ, по территории стран СНГ и третьих стран;
- Разработка оптимальных схем, логистика и анализ перевозки грузов;
- Оформление необходимых транспортных документов;
- Таможенное оформление;
- Доставка сборных грузов;
- Перевозка негабаритных, тяжеловесных и опасных грузов по схеме «от двери до двери»;
- Контейнерные и мультимодальные перевозки;
- Содействие в страховании грузов.

Используя в работе современные технологии и профессионально решая задачи транспортно-экспедиционного обслуживания, мы гарантируем надежность и качество исполнения своих обязательств с максимальной выгодой для заказчиков.

Россия, 119619, Москва,
6-я улица Новые Сады, д. 2, стр. 1
+7 495 518-67-18, +7 495 785-25-26



info@orion-logistic.ru
www.orion-logistic.ru
 orionlogistic



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.

СИБ Трансхолод

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

Тел.: (499) 501-99-25

COOL
by

Carrier



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

7–11 декабря 2015



ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

Международный форум по профилактике неинфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

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



ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

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



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

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
- Российской академии наук
- Торгово-промышленной палаты РФ
- Всемирной организации здравоохранения в РФ

12+

реклама

ПРОДЭКСПО

Что такое «Продэкспо» и почему важно участвовать?



Подробнее о выставке

<http://prod-expo.ru/ru/>

Подать заявку на участие

<http://prod-expo.ru/ru/registration/application/>

«Продэкспо» — самая крупная выставка России в тематике «Продукты питания» по размеру выставочных площадей, профессиональному интересу и охвату рынка, по данным общероссийского рейтинга:

- ✓ более 100 000 кв. м;
- ✓ свыше 2000 участников из 65 стран;
- ✓ 31 национальная экспозиция.

«Продэкспо» представляет все отрасли продовольственного рынка.

Ровесник продовольственного рынка России, «Продэкспо» сыграл важную роль в процессе формирования и развития продовольственного сектора российской экономики. 22 тематических салона демонстрируют весь спектр продуктов питания и напитков. И сегодня

смотр отражает ключевые тенденции развития рынка, в частности становление и развитие российского рынка экобиопродукции.

Посетители — ключевые игроки продовольственного рынка.

- ✓ 54 932 специалиста из 97 стран, всех федеральных округов России, по данным 2015 г.;
- ✓ 65% — посетители из Центрального федерального округа;
- ✓ 25% — региональные посетители из всех федеральных округов РФ;
- ✓ 10% — посетители из стран СНГ и зарубежья;

81% посетителей — лица, принимающие решения о закупках продукции, заказе услуг или влияющие на них.



До встречи на «ПРОДЭКСПО-2016»

Динамика посетительской активности — рост на 4,2% по сравнению с 2014 г.

Рост деловой активности обусловлен глобальными изменениями производственного рынка России. Фактически сейчас идет формирование новой карты поставщиков: ритейл ищет новых партнеров, а производители получили уникальный шанс занять освободившиеся ниши. Понятно, что такие фантастические возможности, когда можно легко шагнуть на полки супермаркетов, выпадают крайне редко и заканчиваются быстро. И это принимают все игроки рынка.

«Продэкспо» — старт деловой активности на продовольственном рынке России.

124 федеральные и региональные сети работают в Центре закупок сетей.

«Продэкспо» — самый эффективный маркетинговый инструмент (по данным исследования ВЦИОМ).

✓ 84% участников отметили, что выставка повлияла на достижение бизнес-целей;

✓ 83% экспонентов «Продэкспо-2015» приняли решение участвовать в выставке 2016 г.;

✓ 78% посетителей высоко оценили состав участников-экспонентов;

✓ 87% посетителей остались довольны выставкой и отметили, что в значительной степени достигли всех поставленных целей.

«Продэкспо» — ваш уникальный шанс найти место на российском продовольственном рынке!



От первого лица

Алексей Алексеенко, помощник руководителя Россельхознадзора: «Выставки — это удивительное, почти сакральное явление, это место, где исчезает граница, где люди встречаются. Здесь, именно сейчас, в дни «Продэкспо» происходит глубокое переформатирование российского продовольственного рынка. И тот рынок, который сформируется после этой выставки, уже никогда не будет прежним».

Саёра Абдуллаева, руководитель делегации, начальник отдела внешних связей ТПП Республики Таджикистан: «На «Продэкспо» мы заключили меморандум о сотрудничестве с шестью крупными российскими сетями. А наша компания «Субхиватан» заключила договор на поставку консервов и варенья в Казахстан. Дебют был успешным и на следующий год мы собираемся снова участвовать в «Продэкспо».

Валентина Ильина, Центр поддержки предпринимательства «Бизнес-хаб» Тульской области: «Коллективный стенд тульских компаний принимает участие в выставке «Продэкспо» второй год подряд. «Продэкспо» для наших производителей является самой желанной, самой интересной, самой яркой продовольственной выставкой в России. Уже сейчас все хотят участвовать в ней и в следующем году. Заранее интересуются бронированием стенда».

Татьяна Корсунская, генеральный директор ООО «Сопекса-Восток (SOPEXA S. A.):»: «В полной мере удалось удовлетворить ожидания французских экспортеров — участников национального павильона. Год тяжелый в связи с эмбарго, геополитической обстановкой и экономической ситуацией в России, но французские экспортеры верят в рынок и готовы поддерживать своих российских партнеров, а также расширять свою деятельность и подписывать новые контракты. Французский павильон продемонстрировал высокую посещаемость, и компании-участники остались довольны количеством и качеством контактов».

Хосе Кампусано Аларкон, Полномочный министр, Советник Посольства Республики Чили в РФ, директор Торгового представительства Чили («ПРОЧИЛИ»): «Среди деловых кругов Чили «Продэкспо» становится с каждым годом все популярнее: самые крупные винодельни заранее бронируют эти даты в календаре, чтобы не пропустить возможность представить новинки своей продукции профессионалам российского алкогольного рынка. Выставка «Продэкспо» — это правильный путь к поиску надежных партнеров и к продвижению нашей продукции на российском рынке».

8–12 февраля в Москве, в ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Рубрика: Герой номера

ГСП-ТРЕЙД ГК.....6

Адрес: 115162, г. Москва, Люсиновская ул., д. 70, стр. 1

Тел.: (495) 626-46-92, 626-49-58

E-mail: office@gsp-trade.ru

http://www.gsp-trade.ru

Рубрика: Лидеры рынка

БАСАТИ СПЕДИШН ООО..... 10, 2-я обл.

Адрес: 143960, Московская область, г. Реутов,

Гагарина ул., д. 23а

Тел.: (495) 500-56-57, (495) 505-52-38

E-mail: info@basati-sp.ru

http://www.basati.ru

DGL ГК..... 16

Адрес: 111396, г. Москва, Алексея Дикого ул., д. 18Б

Склад: 142840, Московская область, Ступинский р-н,

д. Ольховка, 0 км автодороги Ольховка – Хатунь –

Лапино, вл. 1

Тел.: (903) 716-29-00, (800) 707-05-25

E-mail: p.sokolovskiy@tkdial.ru

http://www.dgl-sklad.ru

FM LOGISTIC RUSSIA..... 18

Адрес: 141720, Московская область, г. Долгопрудный,

Новое ш., д. 34, стр. 4

Тел.: (495) 737-39-55

E-mail: massmedia-ru@fmlogistic.com

http://www.fmlogistic.ru

Автопарк Гарант ООО..... 19

Адрес: 109559, г. Москва, Марьинский Парк ул.,

д. 33, под. 2/1

Тел.: (495) 662-92-50, (495) 940-63-92

E-mail: autopark-garant@mail.ru

http://www.autoparkgarant.ru

Армада-Карго ООО.....20

Адрес: 117403, г. Москва, Булатниковская ул., д. 14,
оф. 402

Тел.: (495) 745-00-81, (919) 762-56-22,
(495) 385-40-31

E-mail: msk@armada-cargo.ru

http://www.armada-cargo.ru

АТЛАНТ-СОЮЗ ООО.....22

Адрес: 127651, г. Москва, Большой Каретный пер.,
д. 21, стр. 1, оф. 410

Тел.: (495) 740-85-86

E-mail: info@atlant-soyuz.com

http://www.atlant-soyuz.com

АэроТрансКарго4-я обл.

Адрес: 105064, г. Москва,

Садовая-Черногрозская ул., д. 13/3, стр. 1

Тел.: (495) 787-43-57

E-mail: info@airtranscargo.ru

http://www.airtranscargo.ru

Вэй карго сервис ООО24

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

ГОЛВИ ООО25

Адрес: 115088, г. Москва, Шарикоподшипниковская ул.,
д. 13, стр. 2, бизнес-центр «ЕПК»

Тел.: (495) 645-19-04, (910) 406-88-40

E-mail: info@golvi.ru

http://www.golvi.ru

ГРАНТ-Моторс ЗАО26

Адрес: 109544, г. Москва, Вековая ул., д. 21, стр. 1,
комн. 409

Тел.: (495) 984-60-24, 8 (495) 510-55-73

E-mail: gruppa@grantmotors.ru

http://www.grantmotors.ru

Дайманта ООО28

Адрес: 117403, г. Москва, Востряковский пр-д,
д. 10Б, стр. 1, оф. 213, 214

Тел.: (495) 933-09-92, (495) 781-49-34,
(495) 937-27-62

Моб. тел.: (495) 778-54-08, (495) 505-38-66

E-mail: info@daimanta.ru

http://www.daimanta.ru, http://www.дайманта.рф

Европак ООО.....30

Адрес: 123001, г. Москва, Садовая-Кудринская ул.,
д. 8/12, стр. 1

Тел.: (495) 690-34-07

E-mail: info@evropac.ru

http://www.evropac.ru

ИНТЕРТРАНС АО32

Адрес: 127015, г. Москва, Вятская ул., д. 49, стр. 1
Тел.: (499) 262-26-85, (499) 262-23-63
E-mail: mail@in-trans.ru
http://www.in-trans.ru

ИТС Аир ООО/Спасибо.ру34

Адрес: 123423, г. Москва, Народного Ополчения ул., д. 34, стр. 3
Тел.: (495) 737-60-51/52
http://www.spasibo.ru, http://www.спасибо.рф

МСК-АВТОГРУПП ООО36

Адрес: 101000, г. Москва, Кривоколенный пер., д. 5, стр. 4
Тел.: (495) 255-38-01
E-mail: dir@msk-avg.ru
http://www.msk-avg.ru

МТБ ГК47

Адрес: 141006, Московская обл., Мытищи, Олимпийский пр-т, д. 10, оф. 1903
Тел.: (495) 669-69-99, (495) 510-11-99

ОАС Лоджистикс ООО38

Адрес: 117405, г. Москва, Дорожная ул., д. 60Б, оф. 22-24
Тел.: (495) 723-10-80
E-mail: info@oaslogistics.ru
http://www.oaslogistics.ru

ОРИОН Лоджистик ООО51

Адрес: 119619, г. Москва, 6-я улица Новые Сады, д. 2, стр. 1
Тел.: (495) 518-67-18, (495) 518-67-80, (495) 785-25-26
E-mail: info@orion-logistic.ru
http://www.orion-logistic.ru

Первая логистическая компания ООО40

Адрес: 123182, г. Москва, 1-й Пехотный пер., д. 10
Тел.: (499) 968-61-62
E-mail: servis@1logcompany.com
http://www.plcom.ru

Рона Транс Логистик ООО42

Адрес: 107076, г. Москва, Стромынка ул., д. 19, корп. 2, оф. 8
Тел.: (495) 151-00-03, (968) 585-3976
E-mail: mila@ronatrans.ru
http://www.ronatrans.ru

СИВ ТРАНСХОЛОД ООО52

Адрес: 109428, г. Москва, 1-й Вязовский пр-д, д. 4, корп. 1
Тел.: (499) 501-99-25
E-mail: info@sivtrans.ru
http://www.sivtrans.ru

Складской комплекс «Рябиновая-65»44

Адрес: 121471, г. Москва, Рябиновая ул., д. 65
Тел.: (495) 640-55-26, (495) 448-81-85
Факс: (495) 448-25-52
E-mail: arenda-sklad@mail.ru
http://www.skladoffice.ru

ТРАНССЕРТИКО Холдинговая компания46

Адрес: 129085, г. Москва, Годовикова ул., д. 9, стр. 3
Тел.: (495) 617-61-16, 8 (800) 700-61-17
E-mail: order@dtod.ru
http://www.dtod.ru

Круглый стол:

**Транспортные ассоциации и СРО
 о проблемах отрасли 14**

**Обзор российского рынка
 транспортных услуг48**

Анонс выставки ПРОДЭКСПО54

**БИЗНЕС
СТОЛИЦЫ**

**Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
 Рекламный выпуск
 «Транспорт. Склад. Логистика»**

**Учредитель — ООО «Редакция
 «Бизнес столицы»**
 Главный редактор 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 коммуникаций по Центральному
 Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства
 массовой информации
 ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

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. 4

Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОР»
 Адрес типографии: 105187, г. Москва,
 Вольная ул., д. 28, стр. 10

Порядковый номер 3
 Тираж 5 000 экз. Цена свободная
 Подписано в печать 02.09.2015
 Дата выхода 07.09.2015

**По вопросам размещения информации
 и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
 обращаться по телефонам:
 8 (498) 505-88-37, 8 (495) 971-92-05,
 8 (926) 342-19-12**

22-я Международная специализированная выставка

аптека

2015

ufi
Approved
Event



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



7-10
ДЕКАБРЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ
МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

Москва
ЦВК «Экспоцентр»
павильон № 7

Организатор:

ЕВРОЭКСПО



EUROEXPO

16+

www.aptekaexpo.ru



ПРОД ЭКСПО

8–12
февраля 2016

23-я международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства



Организатор:



При поддержке Министерства
сельского хозяйства РФ

Под патронатом Торгово-промышленной
палаты РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

**Проверенные рецепты
для успешного бизнеса**

+
18
реклама



Вам везёт!



АэроТрансКарго
Группа



Лидер России 2013-2015

По данным Национального бизнес рейтинга

www.airtranscargo.ru