

БИЗНЕС

2016

СТОЛИЦЫ

СПЕЦВЫПУСК

*ТРАНСПОРТ. СКЛАД.
ЛОГИСТИКА*




герой номера

**ПАВЕЛ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ
ПАРАНОВ**

генеральный директор
компании «Атлант Союз»

СТТ

при поддержке 

31 МАЯ — 4 ИЮНЯ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ 2016

№1 В РОССИИ И СНГ
СПЕЦИАЛИСТЫ ЗНАЮТ!

WWW.CTT-EXPO.RU

ОРГАНИЗАТОР: ООО «СТТ ЭКСПО»



Messe München



**КРОКУС ЭКСПО
МОСКВА**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ





«Атлант Союз»

Генеральный директор

Павел Вячеславович Паранов стр.

4

«При наличии огромной территории у нас никто не задумывается о развитии логистической инфраструктуры. А ведь нужно — то немного: несколько авиационных хабов для консолидации российских и зарубежных грузов, привлечение иностранных авиакомпаний для перевозок, льготное налогообложение. При наличии этого мы легко слезем с нефтяной иглы!».



TTG

Генеральный директор

Андрей Александрович Рудаков стр.

8

«Главное — это не количество прилагаемых усилий, а инструменты, которые ты используешь в работе. Можно махать мотыгой в поте лица, чтобы добраться до золотой жилы, а можно взять отбойный молоток — тогда эффективность увеличится в несколько раз, и ты гораздо быстрее достигнешь поставленной цели».



«Дайманта»

Генеральный директор

Дмитрий Юрьевич Плющев стр.

12

«Почему я, предприниматель, который исправно платит налоги, выплачивает достойную зарплату своим сотрудникам, должен фактически «кормить» нелегальных перевозчиков? Почему за мой счет должны ремонтироваться дороги, по которым они тоже ездят? Речь идет об элементарном наведении порядка в отрасли».



USG Skladman

Генеральный директор, партнер

Александр Николаевич Хомич стр.

16

«Готовы сотрудничать с инвесторами, которые находятся в поиске интересных девелоперских проектов. У нас есть опробованное решение, мы знаем, что нужно строить в России. Если инвестор ставит цель удачно вложить деньги, у нас есть интересное перспективное предложение. Можем выступать как партнеры, взяв на себя реализацию проекта, или в качестве подрядной организации».



Павел Вячеславович ПАРАНОВ

Генеральный директор компании «АТЛАНТ СОЮЗ»

Доставка грузов еще со времен Великого шелкового пути была важным фактором развития экономики и международных связей. Сегодня значимость этого фактора не только не уменьшилась, но и возросла. Теперь вместо коней и верблюдов везут железные скакуны, в каждом из которых сотни лошадиных сил. Но при отсутствии соответствующих знаний и возможностей перевозка может стать настоящей проблемой для бизнеса или частных лиц, особенно если речь идет о негабаритных, тяжеловесных, опасных или особо ценных грузах. Для того чтобы миссия по их доставке была выполнена, нужен надежный партнер. Таким партнером для многих крупных компаний — ОАО «КАМАЗ», ОАО «Казанский вертолетный завод», ЗАО «Брынцалов-А», ТД «Русский осетр» и др., — стала компания «Атлант Союз». Ее специализация — организация перевозок всех видов грузов наземным и воздушным транспортом, логистические услуги, таможенное оформление. «Атлант Союз» — агент известных международных авиакомпаний Lufthansa Cargo, AirBridgeCargo, Emirates, SkyCargo. Генеральный директор «Атлант Союз» Павел Вячеславович Паранов занимается грузоперевозками уже 15 лет и знает об этом бизнесе все. О том, как развивается отрасль, какие в ней существуют проблемы и как компании «Атлант Союз» удастся быть успешной в условиях кризиса, он рассказал в интервью.

Павел Вячеславович, какие грузы составляют основную долю ваших перевозок? Что сейчас актуально на рынке?

По-прежнему актуальны импортные товары: химическое сырье для производства лекарств, электроника, одежда. Китай, конечно, лидер по экспорту в нашу страну. Великий шелковый путь на самом деле никуда не исчез — он просто видоизменился, и не случайно сейчас действуют различные программы по восстановлению этой древней транспортной системы.

Как вы оцениваете такой сегмент, как перевозка дорогих автомобилей?

Эту услугу частным и юридическим лицам мы оказываем уже давно. Фактически компания «Атлант Союз» пришла на рынок первой, поэтому у нас прочные позиции. Оформление автомобилей для перевозки всегда было трудоемким делом. Десять лет назад ко мне обратился один клиент с просьбой выполнить перевозку машины, но таможенники аэропорта Домодедово отказались в оформлении. Пришлось долго изучать нормативные документы, чтобы найти контраргумент для таможенников. И мне это

удалось. Удалось не просто убедить их в правомерности такой операции, но и предложить новую схему оформления взамен старой, которая была очень сложной: машины оформляли на акцизной таможне, потом транзитом привозили в аэропорт. Теоретически клиент может заняться этим вопросом самостоятельно, но я бы этого не советовал. Помимо таможенных формальностей, есть и другие нюансы. Автомобили относятся к категории опасных грузов, и 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. Стоимость некоторых автомобилей превышает 20 млн руб., ответственность очень высока. Поэтому мы уделяем огромное внимание соблюдению требований безопасности, обязательно страхуем машину на время перевозки. Такой ценный груз, с моей точки зрения, можно доверить только авиации. Скорость и надежность — ее главные преимущества. А в целом на перевозку автомобилей существует высокий спрос, поскольку на внутреннем рынке они стали стоить в рублях дороже, но в долларах —



дешевле. Поэтому многие бизнесмены выбрали такую стратегию: покупают в России и везут за границу. Там есть возможность реализовать машину за твердую валюту и еще при этом получить налоговый вычет по возврату НДС.

Как это отражается на ваших доходах?

Доля перевозок увеличилась, а вот их стоимость, к сожалению, наоборот — уменьшилась. Как я уже сказал, обычно клиенты предпочитают самолет как наиболее быстрый и безопасный способ доставки. Но авиаперевозка привязана к курсу доллара, и мы просто вынуждены поднимать цены. Судите сами: раньше стоимость перевозки составляла 400 тыс. руб., а сейчас — порядка 1 млн руб. за автомобиль. При этом стоимость машины в долларах не выросла. Если же везти автомобиль в морском контейнере, это стоит всего 300 тыс. руб. Поэтому многие клиенты решают сэкономить. Наши партнеры на специализированном крытом транспорте доставляют автомобили в порт. Там сотрудники «Атлант Союз» помещают машину в контейнер, крепят, страхуют... Все по правилам. Вот только клиент проигрывает по времени 45 дней — именно столько занимает доставка контейнером. А самолетом — всего три дня.

В какие регионы возите автомобили?

Возим в ОАЭ, США и др. страны. В каждом государстве свои регламенты перевозки, не везде для нас выгодные. В ОАЭ наиболее льготные условия ввоза автомобилей. США — сложный рынок. Машины везут оттуда, а не туда. В Китае мы тоже доставляем автомобили, там работать проще, чем в Штатах. Наша компания несет ответственность на каждом этапе транспортировки. Практически во всех крупных аэропортах у нас есть агенты. Заказчик может забрать автомобиль из аэропорта самостоятельно либо мы доставим его по адресу.

Известно, что «Атлант Союз» занимается доставкой грузов дипломатических представительств... Не бойтесь международного скандала, если вдруг что-то пойдет не так?

Наши сотрудники понимают, что это огромная ответственность. Порча товара при доставке дей-

ствительно ведет к международному скандалу. Например, по дороге сломалась печать на грузе — это катастрофа для транспортной компании, ее просто могут закрыть. И разбираться будут на уровне МИДа. Специфика заключается в том, что, согласно Венской конвенции, данная категория грузов перемещается по определенным правилам — к ним не должно быть прямого доступа. Наш персонал хорошо обучен, знает все международные требования, умеет обращаться с вещами дипломатов.

Расскажите о перевозке опасных грузов.

Это еще одно сложное и ответственное направление. Вот лишь один из примеров: совместно с компанией AirBridgeCargo мы занимаемся организацией транспортировки радиоактивных материалов для одной крупной компании. И тут нужно учесть множество факторов: проработать маршрут, поскольку не все аэропорты аттестованы на принятие таких грузов, подобрать тип самолета, потому что такую продукцию возьмет на борт не каждый авиалайнер. Конечно, с подобной задачей справятся только профессионалы, каковыми мы являемся. Наши сотрудники прошли специальную аттестацию для работы с такими грузами.

При наличии огромной территории у нас никто не задумывается о развитии логистической инфраструктуры. А ведь нужно-то немного: несколько авиационных хабов для консолидации российских и зарубежных грузов, привлечение иностранных авиакомпаний для перевозок, льготное налогообложение. При наличии этого мы легко слезем с нефтяной иглы!



Что такое мультимодальные перевозки и насколько они востребованы?

Это комбинированные перевозки, в которых задействованы как минимум два вида транспорта. Например, автомобиль и самолет. В некоторых ситуациях без такого типа перевозок никак не обойтись: скажем, чтобы погрузить товар на корабль, его сначала



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».

нужно привезти в порт. Проще всего полностью возложить ответственность за доставку груза на транспортно-логистическую компанию. Вы передаете нам груз и получаете на руки всего один транспортный документ. Если вы привлекаете для этого две разные сторонние организации (у одной автомобиля, у другой судно), то вам предоставляется несколько транспортных документов. Такой вид перевозок называется интермодальным. «Атлант Союз» также может координировать этот процесс.

Как вы оцениваете темпы развития компании?

Безусловно, ситуация в российской экономике непростая. Но мы все время в поисках новых возможностей — наверное, это и позволяет компании не сдавать позиции и привлекать новых клиентов. В 2015 г. я открыл в Гонконге компанию Lotus Pacific Limited, предлагающую транспортные услуги на мировом рынке. Наша китайская компания сконцентрировалась на работе с Евросоюзом и США. В 2016 г. компания «Атлант Союз» стала работать со швейцарской авиакомпанией.

У нас обновился парк автомобилей: появились четыре машины Mercedes и Isuzu. Есть транспорт с морозильными камерами. Сейчас очень надеемся на летний период, поскольку увеличится доля перевозок сельскохозяйственной продукции. Например, в Волгограде, Астрахани, Ставрополе, Краснодаре летом производят основную часть овощей и фруктов. Для их перевозки требуются автомобили, а вот с этим как раз проблемы. Многие мелкие предприниматели в регионах закрывают свой бизнес в связи

с новой системой налогообложения, к тому же ИП трудно получить большие контракты. Мы планируем открыть филиал по автомобильным перевозкам в регионах. Сейчас ведем переговоры с партнерами из Волгограда, которые готовы к слиянию с нашей компанией.

Что сейчас происходит на рынке грузоперевозок в целом? Каковы тенденции?

Структура грузоперевозок в России, к сожалению, меняется в худшую сторону. В первую очередь из-за колоссального налогообложения. Кроме того, отсутствует инфраструктура: нет дорог, аэропортов, хабов (перегрузочных транспортных узлов — ред.). Падение рынка на 50 или даже 80% связано с курсом доллара. Европейские перевозки упали, китайский рынок не сильно вырос из-за разницы курсов.

Вы затронули тему инфраструктуры... Это действительно крупная проблема?

Очень крупная. Из-за этого мы не можем развивать внутреннее перевозки.

Современные центры по грузообработке есть только в Москве, с натяжкой в Санкт-Петербурге и Новосибирске. А хабы, наряду с московским в Шереметьево, можно развивать в Красноярске, Хабаровске, Екатеринбурге. Возить грузы из Москвы, к примеру, в Челябинск или наоборот мало кто хочет — это дорого и неудобно. При наличии огромной территории у нас никто не задумывается о развитии логистической инфраструктуры. А ведь нужно-то немного: несколько авиационных хабов для консолидации российских и зарубежных грузов, привлечение иностранных авиакомпаний для перевозок, льготное налогообложение. При наличии этого мы легко слезем с нефтяной иглы! Например, в Эмиратах есть хаб, в котором консолидируется огромное количество грузов. Он возник лишь потому, что через СССР невозможно было свободно летать и перевозить товар, особенно между Азией и Европой. Так вот, в ОАЭ большая часть бюджета наполняется именно за счет этого гигантского хаба. У нас таких точек в России можно сделать сразу четыре — в Москве, Екатеринбурге, Хабаровске, Красноярске. Но, к сожалению, никто этим не занимается.

В 2015 г. я открыл в Гонконге компанию Lotus Pacific Limited, предлагающую транспортные услуги на мировом рынке. Наша китайская компания сконцентрировалась на работе с Евросоюзом и США.



Иными словами, ситуация в отрасли неутешительная...

До 2014 г. ситуация была неплохая. Например, люди ездили по экзотическим странам, там покупали товары, предметы искусства, а транспортные компании, соответственно, занимались их доставкой. Сейчас таких заказов единицы. Множество компаний закрылось, остались мастодонты, которые принимают правильные решения и находят альтернативные источники финансирования. За счет одного лишь транспортного направ-

ления сейчас не выживешь. Я не верю в то, что наш рынок будет развиваться в ближайшие пять лет, ведь обязательные условия для этого — рост внутреннего производства и потребления в России. Задача, которая пока никак не решается.

А лично у вас есть идеи по диверсификации бизнеса?

Мы планируем развивать торговое направление, и большую надежду возлагаем на ОАЭ. В странах Персидского залива почти нет производства, там пустыня и дефицит продукции. Но проблема в том, что российские поставщики не очень хотят сотрудничать с Эмиратами. У крупных производителей есть торговые дома, которые не заинтересованы в продаже небольшой тестовой партии товара. К тому же для выхода на новый рынок нужно менять этикетку, а наши предприятия к этому не готовы. Есть сложности и другого характера. Мы получили запрос на поставку краба, и весь прошлый год работали над решением уравнения: как организовать его доставку в Эмираты, не повышая стоимости продукции. Решить его так и не удалось. Краб есть на Сахалине, Камчатке, в Мурманске. Но из-за отсутствия инфраструктуры его сначала надо привезти в Москву, и уже оттуда отправить в Эмираты. В процессе такой нелогичной логистики стоимость продукта возрастает существенно. Мы отправили в ОАЭ пробную партию 100 кг, и оказалось, что наш краб стоит 100 долларов, а лобстер из других стран — 90. Разумеется, в этой ситуации потребитель предпочтет большего и дешевого лобстера. У других поставщиков — Канады, Норвегии — вся система доставки товара отлажена, цена продукта ниже, и с ними невозможно соперничать. Также есть сложности с закупками продукции. Рыбаки на Дальнем Востоке предпочитают поставлять продукт в Корею, Китай, Японию за доллары, а не нам — за рубли. Наш отечественный товар, который может конкурировать на рынке, будучи востребован, просто не попадает к российским потребителям. Если рыбаки заполнят крабом шхуну и привезут в Петропавловск-Камчатский, то большая часть улова пропадет в ожидании транспортировки. Помимо всех этих проблем, у нас масса надзорных органов: полиция, погранслужба, таможня, ветеринарный контроль. На каждом этапе перемещения товара существуют проволочки. Даже отправляя пробную

партию продукции, мы столкнулись с огромными трудностями. Для доставки партии 50 кг нужно заключить договор с ветеринарной службой, с лицензированным складом, оборудованным в соответствии с определенными параметрами, встать в реестр поставщиков именно этой продукции для именно этой страны. Затраты не столько финансовые, сколько временные, и эту систему просто невозможно разрушить.

И тем не менее отказываться от экспорта в Арабские Эмираты вы не намерены?

В Эмиратах открываются огромные перспективы. Помимо этого другой крупный рынок сбыта — Индия. Она тоже заинтересована в нашем экспорте. Сейчас мы думаем о поставке шоколада. Проблема в том, что мы не являемся производителями — мы посредники. А производители сейчас тоже переживают кризис и не готовы развивать новые направления, тратить

деньги на перевозки. Но мы не собираемся отказываться от темы экспорта и активно ищем партнеров. В перспективе думаем о собственном производстве продуктов питания.

Какие еще направления вы развиваете?

«Атлант Союз» занимается разработкой программного обеспечения для транспортной логистики. Благодаря цифровым технологиям появится возможность международной коммуникации в сфере грузоперевозок. Уникальное ПО объединит все аэропорты мира и даст агенту и грузоотправителю информацию, которая будет ему нужна в пункте приема/отправки

«Атлант Союз» — компания небольшая, и в данном случае это преимущество. Все дело в нашей гибкости и умении оперативно реагировать на рыночную ситуацию, на запросы клиента. Если дело того требует, мы можем отказаться от выходных, предложить нестандартное решение проблемы, открыты к диалогу по вопросам стоимости, срокам доставки.

груза. Это действительно очень важная разработка, поскольку на текущий момент единой системы коммуникации не существует. Сейчас отработываем систему в тестовом режиме. Я не сомневаюсь, что востребованность у нее будет очень высокой.

За что вас ценят клиенты?

«Атлант Союз» — компания небольшая, и в данном случае это преимущество. Все дело в нашей гибкости и умении оперативно реагировать на рыночную ситуацию, на запросы клиента. Если дело того требует, мы можем отказаться от выходных, предложить нестандартное решение проблемы, открыты к диалогу по вопросам стоимости, срокам доставки. В результате такого подхода сотрудничать с нами удобнее, чем со многими крупными компаниями. Если клиенты приходят к нам, то остаются надолго. Кроме того, мы предлагаем весьма привлекательные цены на свои услуги. Дело в том, что со многими авиакомпаниями мира у нас заключены агентские договоры: «Атлант Союз» обеспечивает определенный объем перевозок, и авиакомпании предоставляют нам скидки. А это положительно отражается на формировании стоимости услуг для наших клиентов.

Что нужно для успеха в вашем бизнесе?

Очень важно иметь обширные связи по всему миру. Завоевывать авторитет и доверие у ведущих представителей международных транспортных сетей. Важно держать руку на пульсе и четко отслеживать все изменения, которые могут так или иначе повлиять на твой бизнес. Идеально ориентироваться не только на российском рынке, но и на рынках других стран, где действуют иные законодательные нормы. Открывать новые пути и маршруты. А еще важно не терять живой интерес к своему делу, ведь грузовые международные перевозки, несмотря на их сложность, действительно очень увлекательный бизнес.





Лидеры

ТТГ

Рост цен на топливо, увеличение прямых и косвенных налогов, сокращение объемов промышленного производства, снижение уровня потребления и продаж — эти и другие проблемы негативно сказываются на деятельности участников российского рынка автомобильных грузоперевозок. О том, как добиться успеха и сохранить его в непростых экономических условиях, рассказывает основатель транспортной компании ТТГ Андрей Александрович Рудаков.

Андрей Александрович, что предшествовало тому моменту, когда вы решили начать собственный бизнес?

История создания компании ТТГ уходит корнями в мою работу на заводе «Лебедянский». Сначала я был оператором линии по приготовлению и розливу соков, а потом перешел в отдел логистики. Трудиться приходилось в сумасшедшем режиме — с 8 утра до 11 вечера, а выходной у меня был, когда завод останавливался на Пасху. Через пару лет, решив, что такая жизнь не для меня, я перебрался в Москву. Первым местом работы в столице стала транспортная компания международного класса «Эф. Эс. Макензи». Следующий пункт трудовой биографии — руководящая должность в международной компании по перевозке грузов TELS. Поначалу все устраивало, но в какой-то момент я понял, что уровень моих знаний и возможностей не сопоставим с существующим функционалом. Так и родилась идея начать собственное дело. К тому времени я накопил большой опыт и получил неплохие знания в области транспорта и логистики, поэтому и свой будущий бизнес решил связать с этой сферой.

Вы начали с нуля?

Да. Все, что у меня было, — это съемная квартира и личный старенький автомобиль отечественного производства. Машину я продал, а на вырученные деньги приобрел все необходимое на тот момент для реализации собственных замыслов. Я зарегистрировал компанию, купил ноутбук, провел Интернет и начал обзванивать различные организации, предлагая им услуги от имени компании. За первый месяц работы мне удалось договориться с несколькими солидными организациями, и под выполнение поставленных ими задач я начал подбирать людей. Старт предпринимательской деятельности был дан в самом начале 2010 г., а к маю у меня уже был штат из 10 человек и несколько клиентов, чьи заказы на перевозку грузов мы успешно выполняли.

Перевозка грузов — это основное направление деятельности вашей компании?

Как в самом начале, так и сейчас главной нашей услугой является перевозка комплектных (FTL) грузов. Этот тип перевозок предполагает, что один автомобиль доставляет грузы только одного клиента.



Генеральный директор —

Андрей Александрович Рудаков.

Родился в 1983 г. Окончил в 2002 г. Лебедянский сельскохозяйственный техникум. В 2003 г. устроился на завод «Лебедянский» оператором линии по производству соков. Через три года уже занимал должность старшего логиста. В 2006 г. уехал в Москву и начал работать в транспортно-экспедиционной компании F. S. Mackenzie. Прошел в ней путь от простого менеджера по транспорту до руководителя направления тентованных перевозок. В 2008 г. занял одну из руководящих должностей в международной логистической компании TELS. В 2010 г. создал собственную транспортную компанию — ТТГ.



Вы перевозите любые виды грузов?

Мы возим все, кроме алкоголя и сигарет. Еще стараемся «не связываться» с шинами. Дело в том, что при перевозке таких грузов, особенно на большие расстояния, существенно возрастает риск краж и хищений, которые нередко сопровождаются применением насилия к водителю. Мы ценим безопасность своих сотрудников, поэтому и ввели указанные ограничения.

Как у вас обстоит дело с транспортным страхованием?

Есть два подхода к решению этой задачи. Первый — это страхование ответственности, которое защищает финансовые интересы перевозчика в ситуации, когда по его вине груз был поврежден или утрачен. Ответственность нашей компании застрахована на 3 млн руб.

Второй подход — страхование груза. Здесь все зависит от заказчика — если он изъявляет желание обезопасить себя от возможных убытков, то мы страхуем его груз. И большинство наших клиентов этого требуют. У нас достаточно большой объем страхования грузов, поэтому страховая компания предоставляет нам скидку, что позволяет нам сейчас страховать по тарифу 0,1% от стоимости груза.

Какова география грузоперевозок, осуществляемых вашей компанией?

Мы работаем со всеми регионами России, будь то Дальний Восток или Крым, Чечня или Русский Север. Также возим грузы в Казахстан и Белоруссию.

У вашей компании собственный автопарк?

Да. Но мы также привлекаем и сторонние транспортные структуры. Что касается собственного автопарка, то мы продали старые автомобили и сейчас занимаемся покупкой новых машин марок МАЗ, «Рено» и «Скания». По количеству подвижного состава обновленный автопарк будет значительно превосходить прежний. Решение увеличить количество транспортных единиц было принято после событий, связанных с недовольством многих грузоперевозчиков вводом в действие системы «Платон». Тогда по причине забастовки водителей образовалась нехватка транспорта, а цены на перевозку грузов взлетели в 4–5 раз. Из-за этого у нас возникли сложности с транспортным обеспечением клиентов. Чтобы избежать

подобных проблем в будущем, мы решили приобрести больше грузовиков, чем у нас было раньше.

Кстати, как вы относитесь к системе «Платон»?

Лично я к самой идее отношусь очень хорошо. Вопрос лишь в том, как будут распоряжаться собранными средствами? Если деньги действительно пойдут на развитие сети дорог, то я обеими руками за эту систему.

Вы сказали, что сотрудничаете со сторонними транспортными компаниями. Что это за компании?

Наши партнеры, а их у нас около 4 тыс., — это небольшие компании, каждая из которых имеет не более 10 автотранспортных средств. Они разбросаны по всей России, что позволяет нам оперативно решать задачи по перевозке грузов в любых регионах. Сотрудничая с этими фирмами, мы имеем в оперативном управлении порядка 5 тыс. автомобилей разной кубатуры — от «Газелей» до 120-кубовых фур.

По каким критериям вы выбираете транспортные компании и как следите за качеством их работы?

Мы ищем потенциальных партнеров в базе данных одной известной интернет-системы, предоставляющей различную информацию участникам рынка грузоперевозок. Среди лидеров рейтинга этой системы мы и выбираем исполнителей. Но это не единственный критерий. Ведь бывает так, что одна компания умеет себя преподнести, но не умеет хорошо работать, а другая — наоборот: не наводит внешнего блеска, но является отличным перевозчиком, с которым стоит сотрудничать. Поэтому мы еще оцениваем работу наших партнеров по системе ключевых показателей эффективности (KPI). Если перевозчик в течение месяца–двух демонстрирует качественный результат, то мы продолжаем с ним сотрудничать дальше и даем ему больше заказов.

Нельзя все время использовать одни и те же методы: то, что приносило успех 5–10 лет назад, сегодня может оказаться совершенно недейственным.

Многие ваши коллеги говорят о трудностях, которые испытывают их компании в связи с кризисными явлениями в отечественной экономике. Оказал ли кризис негативное влияние на деятельность вашей организации?

Нет, не оказал. Хотя, согласно статистике, опубликованной в газете «Коммерсантъ», рынок грузоперевозок в России в 2015 г. и упал на 9%, компания TTG продемонстрировала в том же году 38-процентный рост. Это результат нашей работы, в которой мы делаем все возможное для того, чтобы однажды обратившийся к нам заказчик стал постоянным клиентом. И я не припомню случая, чтобы кто-то из них от нас ушел.

Вы хотите сказать, что компании, у которых возникли трудности, просто недостаточно усердно работают?

Одного усердия мало. Главное — это не количество прилагаемых усилий, а инструменты, которые ты используешь в работе.



Лидеры рынка

Можно махать мотыгой в поте лица, чтобы добраться до золотой жилы, а можно взять отбойный молоток — тогда эффективность увеличится в несколько раз, и ты гораздо быстрее достигнешь поставленной цели. Нужно соответствовать веяниям времени. Нельзя все время использовать одни и те же методы: то, что приносило успех 5–10 лет назад, сегодня может оказаться совершенно недейственным. Поэтому, чтобы сохранить конкурентоспособность, необходимо уметь меняться, подстраиваясь под складывающиеся реалии, и предлагать что-то новое.

Что же касается успехов нашей компании, то они в значительной мере объясняются тем, что мы работаем не по шаблону.

В чем особенность вашего подхода к делу грузоперевозок?

Пару лет назад я серьезно занялся саморазвитием, и на базе знаний, полученных мною из сотен прочитанных книг, я разрабатываю нестандартные подходы, способные обеспечить успешное ведение бизнеса. Казалось бы, что можно придумать нового в деятельности, заключающейся в необходимости доставки груза из пункта А в пункт Б? Но так кажется только на первый взгляд, ведь процесс перевозки грузов не исчерпывается схемой «погрузка–доставка–разгрузка».

Например, одна из реализованных моих идей заключается в том, что мы предлагаем каждому клиенту на выбор три варианта тарифов: «Эконом», «Бизнес» и VIP. Данные тарифы разнятся не качеством услуг (оно одинаково высокое для всех вариантов), а комплектацией и, соответственно, ценой. Это как с моделью автомобиля, стоимость которой зависит от объема оснастки. В нашем случае комплектация — это дополнительные услуги и различного рода преференции (например, отсутствие штрафов за простой машины по вине клиента).

Мы работаем над реализацией сервиса, который позволит нашим заказчикам следить за своим грузом в режиме онлайн: собираемся оснастить грузовые отсеки наших автомобилей камерами, сигнал с которых будет поступать на сервер. Клиенту достаточно будет лишь зайти в любое время дня или ночи на сайт компании и ввести в соответствующее поле номер заказа, чтобы увидеть картинку с его грузом из движущейся машины.

Не прислушиваясь к мнению заказчиков, ты теряешь один из важнейших инструментов, обеспечивающих рост компании.

Ваши новые идеи действительно нужны клиентам?

Да, все внедряемые нами новшества вызывают у нынешних и потенциальных клиентов большой интерес. Это объясняется тем, что еще до реализации проекта мы встречаемся с заказчиками, интересуемся их мнением, проводим анкетирование. Если большинству из них нравится то, что компания ТТГ собирается им предложить, то идею воплощаем в реальность.

Возвращаясь к теме успешного ведения бизнеса, отмечу, что многие из наших коллег не слышат и не умеют слушать своих клиентов. Они не в курсе всех их потребностей и из года в год предлагают один и тот же набор услуг. Но сейчас такой подход ведет в тупик. Не прислушиваясь к мнению заказчиков, ты теряешь один из важнейших инструментов, обеспечивающих рост компании.

Мы же, учитывая пожелания клиентов, предлагаем им актуальные услуги. У потенциальных заказчиков эти услуги тоже вызывают большой интерес, который конвертируется в конечном итоге в подписанные договоры — в день к нам приходят 3–4 новых клиента.

Ваш стиль работы как генерального директора имеет какие-то особенности?

Когда я стоял у истоков создания компании, мне все приходилось делать самому. С тех пор так и повелось, что многие задачи я решаю сам. Так, например, лично общаюсь с каждым новым клиентом. В день мне приходится отвечать на 100–200 поступающих запросов. Я «веду» заказчика до подписания первого договора, и только после этого всеми его делами начинает заниматься один из наших менеджеров. Это отнимает много времени и сил, но я продолжаю этим заниматься, поскольку клиенту важно в самом начале взаимных отношений общаться с человеком, имеющим полномочия решить любой вопрос. К тому же это сокращает процесс — бывает, что с момента ответа на запрос до подписания договора проходит всего лишь 15–20 минут.

То, о чем вы сейчас сказали, не связано с недоверием к вашим сотрудникам?

Отнюдь нет. Я полностью им доверяю. Просто очень долго жил по принципу: хочешь сделать хорошо — сделай сам. Но в какой-то момент начал делегировать свои полномочия сотрудникам. И сейчас они делают ту работу, которую выполнял я, не хуже, а иногда и лучше меня. Но какие-то полномочия пока еще оставляю за собой.

Расскажите о наиболее интересных или необычных проектах, реализованных вашей компанией.

Мы возим много грузов, и каждый из них по-своему необычен. Доставляли товары в Сочи, когда там велась подготовка к Олимпиаде. Сейчас часто ездим в Крым, поскольку там активно строят различные объекты. Для Вооруженных Сил РФ перевозили бронетранспортеры. Доставляли вышки для сотовых операторов. В Санкт-Петербург для Сбербанка транспортировали промышленные системы кондиционирования воздуха, для чего пришлось даже перекрывать полгорода. Дело было ночью, вдоль пути стояли машины дорожных служб и ДПС со включенными мигалками — зрелище, в общем, было завораживающим... Доставляли оборудование для золотодобытчиков в район, находящийся недалеко от Северного полюса. Сначала везли машиной до пункта, где заканчивалась автомобильная дорога. Оттуда груз переправляли поездом. А от железнодорожной станции оборудование на прииск доставлял уже грузовой вертолет.

Назовите наиболее значимых для вашей компании клиентов.

Среди наших клиентов — «Росатом», РЖД, Сбербанк, Bosch, SsangYong, Ursal. Но мы оказываем услуги различным компаниям — как крупным (лидерам рынка), так и малым. Мне нравится работать и с первыми, и со вторыми. Конечно, взаимодействуя с лидерами, ты кладешь в копилку своих достижений бренд, которым можешь гордиться и хвастаться. Но работать с лидерами — не значит зарабатывать. Значительную часть нашего дохода формируют средние и малые предприятия.

У вашей компании есть какие-либо награды?

В 2014 г. ТТГ была номинирована на премию «Компания года», а меня наградили памятным знаком за эффективность управленческих решений. Но награды не являются для меня целью. Главное в бизнесе — это деньги. И те, кто говорят, что занимаются бизнесом не ради прибыли, просто мучают себя и своих сотрудников. А чтобы были доходы, нужны заказчики. И я не стану специально делать какие-то вещи, чтобы получить бумажку или железку. Тем более не буду платить за то, чтобы поучаствовать в каких-то премиях. Я работаю для клиентов.



WorldFood

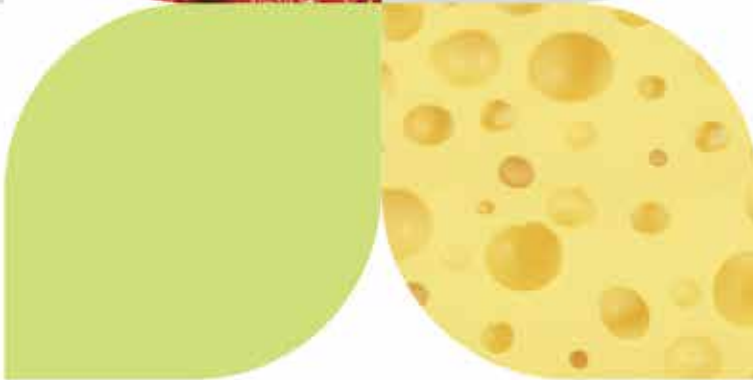
Moscow

UFI
Approved
Event

25-я Международная выставка
продуктов питания

12-15 сентября 2016

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Организатор
выставки

Получите бесплатный электронный
билет, указав промо-код

wfm16p0IIS



ДАЙМАНТА

Генеральный директор транспортной компании «Дайманта» Дмитрий Юрьевич Плющев трезво оценивает непростую ситуацию, сложившуюся в отрасли, близко к сердцу принимает существующие проблемы. Но в то же время не перестает с оптимизмом смотреть в будущее, умеет находить положительные тенденции в развитии автомобильных перевозок. Учитывая огромный опыт практической работы руководителя ООО «Дайманта», к его мнению нужно прислушаться.

Дмитрий Юрьевич, вы не первый раз даете интервью нашему журналу, и всегда, независимо от экономической ситуации, говорили о перспективах компании и отрасли в целом с оптимизмом. Сегодняшняя ситуация не поколебала вашу позицию? Все-таки кризис очевиден...

Оптимистом был и остаюсь. Хотя, честно говоря, прошлый год стал тяжелым. «Дайманта» специализируется на международных перевозках, в основном мы работаем с импортом. Поэтому падение курса рубля по отношению к евро имело для нас негативные последствия. Многие компании-импортеры, с которыми мы сотрудничали не один год, просто лишились возможности закупать продукцию на привычных для себя рынках. Не меньше проблем создавала и нестабильность курса. Поставки на закупку оборудования, как правило, готовятся около полугода. Но как можно составлять контракт, когда совершенно непонятно, каким будет курс через несколько месяцев? Соответственно, потребность в грузоперевозках значительно снизилась. Уже хорошо освоенные нами рынки начали стагнировать.

Поэтому жизнь заставила нас искать новые рыночные ниши. В последнее время практикуем, например, перевозки из Китая через Казахстан. Доставка груза осуществляется примерно за две недели, что гораздо быстрее, чем при перевозках морем. Для компаний, которым важен большой грузооборот, это весьма весомый аргумент. Начали осуществлять перевозки и на внутреннем рынке.

А экспортные перевозки не входят в сферу ваших интересов?

Так сложилось, что экспортом мы практически не занимаемся — в силу того, к примеру, что там очень низкий фрахт. Но, насколько я знаю, по отзывам коллег, объемы экспорта из России сейчас растут, причем довольно быстрыми темпами.

На выставке «ТрансРоссия — 2015» к нам подходили исключительно экспортеры. И все сетовали на то, что им не хватает транспорта. Согласитесь, показательный факт. Однако из-за указанного низкого фрахта, связанного с низкой ценой продукции, мы к таким перевозкам пока не подключаемся. Так сложилось, что мы перевозим в первую очередь дорогостоящее, нередко — уникальное оборудование.

Нам удалось выжить благодаря многолетним связям с широким кругом заказчиков, которые продолжили сотрудничество с нами. В их числе — «ГАЗ», «КамАЗ», «Аэрофлот», «Азбука вкуса» и др. организации. Конечно, объемы перевозок упали значительно. Но, с другой стороны, выросший по отношению к рублю

курс евро стал со временем работать в нашу пользу. Мы зарабатываем в евро, а расходы в основном рублевые. И хотя компенсировать падение объемов перевозок нам это не позволило, однако самый тяжелый год мы смогли пережить. При том, что многим компаниям сделать этого не удалось.

Те, кто остались на плаву, получают очень неплохие шансы для развития. Я сам, работая в сфере автомобильных перевозок с 1989 г., пережил уже немало кризисов. И прекрасно знаю, что после каждого кризисного периода наступает время роста, причем нередко очень интенсивного.

Сейчас также совершенно очевидно, что из-за низкого курса рубля мы не будем закупать за рубежом то, что можно изготовить в России. Соответственно, сегодня продолжили свою работу те компании, которые закупают за рубежом какое-либо уникальное оборудование, комплектующие, не имеющие аналогов в нашей стране. Это направление, где работаем и мы, имеет все возможности для роста.

Сейчас продолжаются споры о системе «Платон». Какое у вас к этому отношение?

Положительное. Тем, кто работает честно, по закону, эта система выгодна. Я считаю, что против сегодня выступают прежде всего те перевозчики, которые не платят налоги и занимаются нелегальным бизнесом. Что такое «Платон»? Это федеральная система контроля движения транспорта, позволяющая отслеживать передвижение грузовиков. Нужно учитывать, что транспорт — это стратегическая отрасль. «Платон» отслеживает грузопотоки. Само его появление связано с тем, что рынок гру-



Неравнодушный ВЗГЛЯД



зоперевозок у нас, к великому сожалению, пока непрозрачный. Значительные объемы перевозок идут «в черную», за наличный расчет, без оформления соответствующих документов. При этом и грузовладелец никак не защищен от кражи, порчи груза, и государство лишается налоговых поступлений.

Сейчас вообще можно говорить о некотором оживлении рынка внутренних перевозок. Но кто на этом рынке работает? Во всяком случае, до недавнего времени работал. Предположим, вам нужно перевезти груз из Москвы в Ростов. Есть два варианта. Либо вы обращаетесь в транспортную компанию, заключаете договор, переводите деньги и можете не беспокоиться: заказ будет выполнен. Другой путь — договориться на стоянке с каким-нибудь водителем фуры, заплатить ему наличными. С одной стороны, второй вариант дешевле, но и риск немалый. Вы не застрахованы ни от каких случайностей.

Многие выбирают второй вариант, а значит легальные, добросовестные перевозчики оказываются в сложном положении, фактически становятся жертвами демпинга со стороны нелегалов. А «Платон» как раз должен заставить таких перевозчиков либо выйти из тени, либо просто прекратить свою работу.

И это, на мой взгляд, совершенно правильно. Почему я, предприниматель, который исправно платит налоги, выплачивает достойную зарплату своим сотрудникам, должен фактически «кормить» нелегальных перевозчиков? Почему за мой счет должны ремонтироваться дороги, по которым они тоже ездят? Речь идет об элементарном наведении порядка в отрасли. И постепенно этот порядок наводится. Уходят с рынка недобросовестные перевозчики. «Черная» таможня сейчас практически ликвидирована. Нелегальные и полуполигальные импортные схемы отживают свое.

С другой стороны, заказчики тоже ведут себя иногда очень странно. Представьте ситуацию. Предприятие где-нибудь на Урале заказывает в Германии уникальный станок, необходимый для производства. Год ждет выполнения заказа, платит громадные деньги, а когда встает вопрос о доставке станка из Европы в Россию, выбирает не надежного, много и успешно работающего на рынке перевозчика с отличной репутацией, а сомнительную фирму, о которой никто ничего не знает. Только по той причине, что в этом случае есть возможность сэкономить несколько сотен евро. Если понять, что речь идет об очень дорогостоящем и весьма нужном для предприятия оборудовании, решение совершенно необъяснимое. И таких случаев — множество. А последствия бывают крайне плачевными.



▼ **Генеральный директор —**

Дмитрий Юрьевич Плющев.

Родился в Москве в 1966 г. Окончил Государственный университет управления (ранее — МИУ им. Серго Орджоникидзе) по специальности «управление на автомобильном транспорте». Работал в «Совтрансавто», «Ювастраспорт», затем — в крупнейшей западно-европейской компании *Fagoli*. По натуре — оптимист.

Есть недобросовестные перевозчики, но существуют и недобросовестные клиенты. «Черный список», который размещен на сайте вашей компании, тому подтверждение.

Да, в этот список попали откровенные мошенники. Тут дело вот в чем. В советское время счет за перевозку направлялся не клиенту, а в банк, который этого клиента обслуживал. Сейчас такой порядок остался на железнодорожном транспорте, потому что РЖД — государственная структура. В 90-х годах на автотранспорте эта система перестала действовать, и начались неплатежи. С тех пор и мы, и большинство других перевозчиков перешли на предоплату. Тут нужно понимать, что бизнес автомобильных грузовых перевозок — низкорентабельный. Нормативная рентабельность, по учебнику, не превышает 35%. В реальности даже о таком показателе можно только мечтать, в кризисный период — тем более. Нередко один неоплаченный фрахт — это, грубо говоря, месяц работы компании. Поэтому с новыми клиентами мы всегда работаем на условиях предоплаты, особенно если имеем дело с частной компанией. Предоплата — единственный способ борьбы с мошенничеством.

Хотя полностью застраховаться от любых неожиданностей вряд ли возможно. Мы много лет успешно сотрудничали с крупной экспедиторской компанией из Дании. Работали на условиях предоплаты, но однажды они попросили у нас отсрочку на две недели. Причем речь шла об очень крупном заказе, серьезном фрахте. Мы пошли им навстречу, учитывая многолетнее успешное сотрудничество. И... остались без денег. У датчан были свои внутренние трудности, они в итоге закрыли представительство в России, но нам от этого легче не стало.

Неравнодушный ВЗГЛЯД

После такого случая мы поставили у себя компьютерную программу «Контур», где можно найти все данные на наших клиентов: наличие судебных и арбитражных исков, претензий налоговых органов и мн. др. Эта информация помогает оценить надежность потенциального клиента.

К сожалению, наша судебная система не защищает порядочных людей. Если заказчик не захочет заплатить, он тебе не заплатит никогда. За время работы нам не раз приходилось обращаться в суд. Мы выигрывали все без исключения дела. И что? Деньги все равно вернуть не удавалось.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что проблем в отрасли сегодня предостаточно. А о каких-то положительных тенденциях, помимо введения «Платона» и перспектив развития экспортных перевозок, можно вести речь?

Не случайно я в начале беседы сказал, что прошлый год был самым тяжелым. Я считаю, что обстановка сейчас должна стабилизироваться. Мы, перевозчики — своеобразный индикатор состояния экономики. Если экономика, причем не только российская, но и мировая, стабилизируется, идет в рост, у бизнеса появляются средства на покупку товаров, то обоснована надежда, что товар этот будет обеспечен платежеспособным спросом. Хотя нередко можно слышать, что все у нас плохо, но на самом деле появляются новые предприятия, и их немало. У меня на столе лежит солидный список таковых — значит, им потребуется завозить оборудование, потому что далеко не все оно производится в России. Лично в меня это вселяет оптимизм, потому что именно перевозка оборудования традиционно была и остается одним из основных направлений работы «Дайманты».

Мы, перевозчики — своеобразный индикатор состояния экономики. Если экономика, причем не только российская, но и мировая, стабилизируется, идет в рост, у бизнеса появляются средства на покупку товаров, то обоснована надежда, что товар этот будет обеспечен платежеспособным спросом.

Но, тем не менее, в числе ваших постоянных партнеров присутствуют, например, московские театры. В частности, Большой театр...

Да, действительно. И мы этим очень гордимся. Перевозка театрального реквизита — эксклюзивный продукт. Был случай, когда гастрольный тур одного из московских театров включал чуть ли не половину европейских стран. Каждые два-три дня — переезд в другой город. Логистика, погрузка, доставка, выгрузка должны быть просчитаны буквально по минутам. Второй момент: речь идет об очень дорогом и в то же время достаточно хрупком грузе. Понятно, что руководство театров внимательно относится к выбору перевозчиков и тот факт, что сразу несколько известных московских театров часто пользуются нашими услугами, характеризует «Дайманту» с самой хорошей стороны. Да и нам, несмотря на особую сложность и большую ответственность, крайне интересно работать с театрами.

Работа в вашем понимании должна быть, помимо всего прочего, интересной?

Да, это важно. В благополучные «нулевые» годы, когда спрос на услуги перевозчиков превышал предложение, многие транс-



портные компании старались специализироваться на простых заказах: доставке грузов из пункта А в пункт Б. Но нам всегда было неинтересно заниматься тем, на что способен каждый. Как понятно и то, что превышение спроса на транспортном рынке — явление временное. Конкуренция обострится, и если ты не умеешь оперативно и качественно справляться с достаточно сложными, нестандартными, эксклюзивными заказами, тебе придется трудно.

Собственно, в 1998 г. так и получилось. Компании, которые специализировались, например, на доставке в Россию импортной мебели и привозили по 15–20 фур в неделю, сразу остались не у дел. Потому что мебельный поток сразу иссяк, а наработок в каких-то других видах грузоперевозок у них не было.

А, например, сборный груз — совсем другая деятельность. В одну фуру в Европе загружаются грузы десятков поставщиков. Все это нужно привезти в Россию, растаможить, развезти по заказчикам. И опоздания просто исключены — у тебя проплаченные контракты. Трудно? Конечно. Но интересно! Другой пример — перевозки груза в Россию из Китая. Здесь сложность заключается в расстоянии. Счет идет на многие тысячи километров, поэтому лишь некоторые транспортные компании берутся за такие заказы.

В чем уникальность транспортных перевозок? В них принимает участие очень много людей. В любой транспортной доставке задействованы работы складов, таможни, автосервиса, заправочных станций. Груз, его передвижения всегда должны быть под контролем. Наши менеджеры никогда не отключают мобильные телефоны, потому что в пути у водителя может случиться все, что угодно. Дорога полна неожиданностей. И всегда нужно оперативно найти выход из любой ситуации.

Многие компании, с которыми мы сотрудничаем по 10–15 лет, росли на наших глазах, развивались, и сегодня, несмотря на все сложности, успешно работают. Приятно сознавать, что наш вклад в это тоже немалый. Мы выполняем важную задачу: обеспечиваем качественную и быструю доставку продукции наших клиентов по назначению. Понятно, насколько это ценно для бизнеса.

Я часто общаюсь со своими коллегами. Время тяжелое, и многие из них не видят свет в конце туннеля. Я все-таки не могу разделить такого пессимизма. Как говорил Дональд Трамп, «плохие времена часто дают прекрасные возможности». Это возможности не просто удержаться на плаву, но и расти. Нужно учитывать специфику момента. Мне кажется, что сейчас мы отчасти возвращаемся в те времена, когда государственное регулирование в отрасли было достаточно ощутимым. В этом нет ничего плохого. Каждый человек, каждый предприниматель стремится к стабильности. Плюс к этому хочет понятных правил игры, которые, как мне кажется, сегодня формируются. И тем самым создаются условия для тех, кто стремится вести честный, прозрачный бизнес.

ВСЕ ОТРАСЛИ ПИЩЕПРОМА

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

www.agroprod mash-expo.ru



АГРО ПРОД МАШ

10–14
октября 2016

«АГРОПРОДМАШ-КОМПЛЕКТ-2016»

8-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+



«СОТА» — ТО, ЧТО НУЖНО USG SKLADMAN

Кризисные явления в экономике ставят бизнес перед выбором: либо выживать ценой максимальной оптимизации расходов, сокращения персонала, экономии на всем, либо рисковать и постараться, опираясь на тщательный анализ ситуации на рынке, найти в непростой ситуации новые возможности для развития. Руководители компании USG Skladman выбрали второй путь. Сегодня они вышли на рынок с новым перспективным инвестиционным продуктом и уверены, что их разработка будет востребована.

Наш собеседник — генеральный директор, партнер Александр Николаевич Хомич.

Александр Николаевич, представьте, пожалуйста, свою компанию. Как давно USG Skladman присутствует на рынке складской недвижимости?

Мы уже 8 лет работаем в этой сфере. Только за последние пять лет провели свыше 150 успешных сделок. Сдали в аренду и продали более полумиллиона квадратных метров складской недвижимости. В настоящее время работаем со 110 логистическими складскими операторами. В нашей базе данных — около 2300 складских объектов.

Но мы не только занимаемся арендой и продажей складских помещений. USG Skladman ориентирован на оказание целого комплекса услуг. Для тех, кто хочет инвестировать средства в строительство новых объектов для хранения, мы осуществляем выбор земельного участка, выполняем функции заказчика, оказываем помощь на этапе проектирования, ведем строительство и вводим объект в эксплуатацию.

Мы создали более 20 концепций складских комплексов для наших клиентов, построили склады общей площадью свыше 150 тыс. кв. м. Словом, опыт работы в этой сфере у нас есть.

А каково сегодня ее состояние в России?

Мы совсем недавно завершили системное исследование российского рынка складской недвижимости. Если брать Московский регион, то сегодня на его территории около 14 млн кв. м складов. При этом только за последние 10 лет были построены крупные складские комплексы класса «А» общей площадью более 9 млн кв. м. В России до последнего времени большинство девелоперов работало именно с этим форматом, поскольку существовал дефицит подобных крупных объектов. Сейчас, во многом вследствие экономического кризиса, дефицита нет, образовался профицит.

Из 14 млн кв. м 10,5 занимают крупные пользователи. Сравнительно небольшие — около 3,5 млн. При этом количество компаний, которые работают в Московском регионе с небольшими складами, более трех тысяч. Это те, кому нужны помещения до 2 тыс. кв. м.

Рынок складских помещений площадью 1–2 тыс. кв. м достаточно обширный, но качественных предложений на нем почти нет. Что есть на рынке сегодня? Обычно это склады в старых, требующих ремонта зданиях без нормальных офисных помещений, с платным въездом на территорию. При этом цена продажи или аренды не соответствует качеству объекта. Те площади для хранения, которые предлагают для небольших компаний в крупных недавно построенных складских комплексах, как пра-



Генеральный директор, партнер USG Skladman — Александр Николаевич Хомич.

Начал свою деятельность в сфере складской недвижимости в компании Praedium в 2006 г., приняв участие в реализации проектов по аренде и продаже складских помещений общей площадью более 400 тыс. кв. м. Реализовал проекты с такими компаниями, как Pernod Ricard, Pepsi, MTD, Wildberries, «Дефо», агрохолдинг «Приосколье» и мн. др.

вило, не удовлетворяют потенциальных арендаторов или покупателей. Почему? Потому что средняя глубина складов класса «А» — около 100 м. Блок 1 тыс. кв. м — это практически коридор с высотой потолка 12 м и с одними воротами, что очень неудобно для использования. Поэтому для предприятий малого или среднего бизнеса найти подходящий склад — проблема. Причем такая же ситуация во всех регионах страны, да и в странах ЕАЭС.

Возможно, тем, чье финансовое положение это позволяет, лучше самим заняться строительством?

Да, такие компании есть, они нередко к нам обращаются. Мы их называем «отчаявшиеся», то есть те, кто уже потерял надежду

строить в России

найти на рынке подходящее помещение. Самостоятельно заниматься таким строительством — брать на себя большие и совершенно неоправданные риски. Существует масса подводных камней. К тому же, когда компания решила сама для себя построить склад на отдельном участке площадью 1–2 тыс. кв. м, то нужно быть готовым к тому, что себестоимость строительства в пересчете на один квадратный метр будет очень высокой.

Где же выход?

Этим вопросом задались и мы. В итоге была разработана оптимальная, на наш взгляд, концепция складского комплекса для малого и среднего бизнеса. Мы назвали ее «СОТА» — Складской отраслевой технологический альянс. Определенные ассоциации с пчелами, ульем здесь вполне уместны. В принципе, речь идет о сети индустриальных парков для малого и среднего бизнеса. Мы не стали изобретать велосипед, обратились к зарубежному опыту. Во всем мире существует формат Light Industrial. По сути, это складские помещения для небольших бизнесов, комплексы, которые строят с достаточным количеством блоков и затем сдают в аренду или продают. По сравнению с крупными складами класса «А» в таких комплексах меньшая логистическая составляющая, большая — сервисная и производственная.

Указанный формат включает несколько подформатов. Наиболее крупный состоит из склада площадью 20 тыс. кв. м, который делится на четыре блока площадью до 5 тыс. кв. м. Каждый из них может также быть разбит на два блока по 1 тыс. и два — по 1500 кв. м. В каждом блоке — офисное помещение с отдельным входом, двое ворот для транспорта, одни из которых оборудованы для разгрузки и погрузки фур. В складе такого формата могут разместиться 10–20 собственников или арендаторов. Можно по желанию пристроить помещение для общежития вахтовых рабочих, что сегодня очень актуально. Или предусмотреть такую услугу, как аренда складской техники, погрузчиков. Это может быть привлекательным предложением для небольших компаний-арендаторов. Плюс управляющая структура берет на себя все хлопоты — от охраны до уборки территории.

Следующий подформат — с блоками по 400–800 кв. м. Такой вариант пользуется очень большой популярностью, например, в Германии и во многих других странах.

Еще подформат — это, скорее, не логистика, а сервисные помещения площадью 200–400 кв. м с высотой потолков 6 м и офисом 50–100 кв. м. Такие пространства удобны, например, для компаний, которые имеют небольшие производства или мастерские по ремонту бытовой техники, либо как небольшой склад интернет-магазина. Спрос очень хороший: на тестовое объявление было получено много откликов. Мы подготовили концепцию подобного помещения на участке пересечения Киевского шоссе и МКАД. Для строительства большого склада он непригоден, но, думаю, наша концепция там будет реализована.

Существуют и еще меньшие форматы. Например, комплексы, ориентированные на автосервисные фирмы, напоминающие большие гаражи или даже склады для индивидуального хранения вещей.

Насколько выгодно строительство таких комплексов в финансовом плане?

Мы просчитали для инвесторов два сценария строительства складского комплекса. Первый предусматривает возведение сразу всей постройки площадью 20 тыс. кв. м. Второй — поэтап-



SKLADMAN

USG

ное строительство каждого из четырех блоков по 5 тыс. кв. м. Строишь — продаешь. На вырученные деньги строишь следующий блок. И так далее. Для поэтапной реализации проекта нужна сумма порядка 200 млн руб. Этот вариант особенно интересен тем, у кого уже есть участок под строительство.

Такие комплексы окупятся достаточно быстро. Да и себестоимость строительства в пересчете на один квадратный метр будет значительно ниже, чем при строительстве отдельного не-большого склада.

Некоторые элементы «СОТы» мы уже отработали на практике в процессе строительства складских объектов. Одно дело, когда строишь «под себя». Другое, если имеешь в виду дальнейшую продажу или сдачу в аренду. Здесь нужны универсальные принципы: должны быть предусмотрены офисные помещения, удобные подъезды, коммуникации, просторные площадки для автотранспорта и мн. др. Все должно быть продумано на этапе формирования концепции, еще до проектирования.

Конкретный интерес к вашему продукту у девелоперов уже есть?

Да. Компания «А Плюс Девелопмент» уже включила концепцию «СОТы» в мастер-план крупного индустриального парка. Речь идет о двух зданиях по 20 тыс. кв. м. Сейчас обсуждаем этот формат с компанией «Смарт-Девелопмент», с рядом других организаций. Это — знак того, что профессиональные игроки к нам прислушиваются, оценив перспективность, востребованность «СОТы».

У нас сложились партнерские отношения со Сбербанком, который активно участвует в складских проектах. Банк готов формировать специальные ипотечные программы под наших потенциальных клиентов.

Готовы сотрудничать с инвесторами, которые находятся в поиске интересных девелоперских проектов. У нас есть опробованное решение, мы знаем, что нужно строить в России. Если инвестор ставит цель удачно вложить деньги, у нас есть интересное перспективное предложение. Можем выступать как партнеры, взяв на себя реализацию проекта, или в качестве подрядной организации.

ТК «АВРОРА»



«Плыть по течению — это не для нас»

Репутацию надежного партнера купить нельзя. Ее можно только заработать за счет безупречного выполнения взятых на себя обязательств.

ТК «Аврора» — молодая компания. Но уже сейчас очевидно, что ответственное отношение к делу, постоянное внимание к запросам клиентов, высокие стандарты качества оказываемых услуг являются здесь главными принципами. Поэтому привлекательный имидж «Авроры» уже формируется и помогает в работе. Большое количество благодарностей от клиентов — лишнее тому подтверждение.

Наш собеседник — генеральный директор ТК «Аврора» Ирина Анатольевна Елисеева.



ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА ЕЛИСЕЕВА,
генеральный директор ТК «Аврора»

Ирина Анатольевна, открывать новый бизнес в столь непростые времена — дело рискованное. Но решение, вероятно, было хорошо просчитанным?

Да, конечно. Нужно учитывать, что, хотя компания создавалась с чистого листа, основная часть нашего коллектива — это люди, проработавшие не один год на рынке автомобильных грузоперевозок. Все они являются профессионалами своего дела, хорошо ориентируются в текущей рыночной ситуации.

Мы прекрасно отдавали себе отчет в том, что ситуация на рынке непростая, многие из перевозчиков уходят из бизнеса. Но, с другой стороны, это дает шанс новым компаниям. Не случайно было выбрано и время начала работы — ноябрь. Рассчитывали на то, что в конце года потребность

в услугах перевозчиков возрастает. Соответственно, в этот период существуют наиболее благоприятные условия для старта. Расчеты полностью оправдались, несмотря на отсутствие базы клиентов. Мы ее нарабатывали практически с нуля.

Наш успешный старт — это заслуга всего коллектива, команды ТК «Аврора». Повторюсь: все те, кто сейчас работают в офисе или за его пределами, кто имеет прямое или косвенное отношение к созданию и первым шагам «Авроры» — профессионалы. И очень важно, что мы объединены общей идеей и целями, а не мотивированы исключительно материальной заинтересованностью.

Тем не менее особенности экономической ситуации не могли не влиять на вашу работу...

Конечно. Сегодня рынок грузовых автоперевозок находится в непростом состоянии. Причиной тому служит ряд факторов.

Мы прекрасно отдавали себе отчет в том, что ситуация на рынке непростая, многие из перевозчиков уходят из бизнеса. Но, с другой стороны, это дает шанс новым компаниям.

Это снижение объемов промышленного производства во многих секторах экономики и, как следствие, падение объемов перевозок комплектующих, запчастей, расходных материалов и готовой продукции. Соответственно, растут риски неплатежей за услуги перевозчиков. Повышение цен на бензин и дизельное то-

пливо тоже снижает доходность и ведет к повышению стоимости перевозок. Отрицательное влияние оказывает и сокращение потока импорта из Европы.

За счет чего «Авроре» удается из месяца в месяц наращивать, причем значительно, объемы перевозок?

Так как ТК «Аврора» — молодая компания, мы очень мобильны и легко адаптируемся под запросы наших клиентов. Выявить потребность и предложить грамотное решение основная задача.

Важно, что мы предлагаем не просто услугу перевозки, а целый комплекс услуг. Можем организовать упаковку и погрузку любых товаров, провести такелажные работы. В случае, если перевозится дорогостоящий груз, мы можем обеспечить его сопровождение или вооруженную охрану.

Существенный факт: мы не ограничены возможностями своего автопарка, активно привлекаем к сотрудничеству

других перевозчиков. Обязательно предложим нашему клиенту грузовые автомашины с тем типом кузова и такого тоннажа, который отвечает условиям перевозки.

Мы неукоснительно придерживаемся стандарта: время подтверждения предоставления автомашины не должно превышать 2-х часов.

Наконец, каждая перевозка контролируется нашими менеджерами на всех ее этапах, от получения заявки до возврата бухгалтерских и товарно-сопроводительных документов. В компании хорошо отлажены внутренние коммуникации, и при возникновении нештатной ситуации к решению проблемы быстро подключатся наши менеджеры и закроют все возникшие вопросы.

Ситуация на рынке сегодня такова, что вам приходится конкурировать не только с другими официально работающими перевозчиками, но и с «частниками», и с фирмами, действующими по «серым» схемам. В части цены предоставляемых услуг «Аврора» по сравнению с ними находится в невыгодном положении.

А вот это — далеко не факт, поскольку сейчас мы практически еженедельно готовим новые предложения, акции, очень привлекательные по цене, с учетом актуальных запросов наших клиентов. У нас разработана целая система скидок, причем не только для постоянных заказчиков. В вопросах цены мы всегда стараемся идти навстречу клиенту. Конечно, окончательный выбор остается за ним, но если сравнивать качество наших услуг с частными перевозчиками или «серыми» фирмами, то у нас — весомые «козыри».

Как всякий цивилизованный перевозчик, мы берем на себя обязательства по сохранности груза, соблюдению сроков доставки. Наша ответственность застрахована на сумму 7 млн руб. в страховой компании «Пари», известной своей лояльностью и клиентоориентированностью. При страховании самого груза нашим клиентам предоставляются льготные условия и привлекательные тарифы, а при возникновении страхового случая сотрудники нашей юридической службы берут на себя лоббирование интересов клиента по возмещению ущерба. Понятно, что «частник» ничего подобного гарантировать не может. А риски — значительные. Нужно еще учитывать, что сейчас в связи со сложной экономической ситуацией на рынке грузовых автоперевозчиков появилось много мошенников. Грузы нередко пропадают без следа.

Все привлекаемые нами водители проходят строгую проверку по всем возможным источникам. Наши перевозчики — только юридические лица. Действия водителя в процессе погрузки, выгрузки, самой перевозки жестко регламентируются. Меры по обеспечению безопасности перевозки — максимально возможные.

Кроме того, мы предоставляем клиенту исчерпывающий пакет расчетных документов, необходимых для всех видов отчетности. В частности, речь идет



Так как ТК «Аврора» — молодая компания, мы очень мобильны и легко адаптируемся под запросы наших клиентов. Выявить потребность и предложить грамотное решение — основная задача.

об обеспечении возможности возмещения НДС — сейчас этот вопрос актуален. Понятно, что частные перевозчики, в том числе индивидуальные предприниматели, такой возможности не имеют.

Постепенно, шаг за шагом мы расширяем спектр предоставляемых «Авророй» услуг. Например, сейчас добавили пломбирование груза. Водителей, работающих с нами на постоянной основе, снабдим всем необходимым для этого, чтобы сам процесс опломбирования не был головной болью клиента. Плюс к этому в нашей компании разработан свой формат экспедиторской расписки, который упростит документооборот клиента. Может показаться, что это мелочи, но из таких мелочей и складывается общая картина.

Уже можно с уверенностью говорить, что старт «Авроры» прошел успешно. Каковы приоритеты развития?

Мы осуществляем перевозки во многие регионы России. Выполняем и дальние рейсы, например, в Нефтеюганск. У нас пока нет представительств в регионах, но, безусловно, если увидим необходимость и перспективность их открытия, займемся этим.

Что касается перевозок в страны ближнего и дальнего зарубежья, то я думаю, что это вопрос недалекой перспективы. Все зависит от экономической и политической стабильности и, конечно же, от конъюнктуры рынка услуг грузовых автоперевозок на данных направлениях.

Мы активно пополняем клиентскую базу и базу перевозчиков. Продолжаем расширять штат. Команда пополняется опытными в нашей сфере деятельности специалистами. Регулярно совершенствуем свои профессиональные навыки, проводим обучение сотрудников по юридическим и финансовым аспектам процесса организации перевозки.

Дальнейшая стратегия развития компании будет формироваться в зависимости от того, насколько быстро экономика преодолеет последствия кризиса, как быстро перейдет к движению вверх.

Мы развиваемся и в то же время постоянно ищем возможности для дальнейшего роста. Осознанно пустившись в плавание по штормящему морю рынка кризисного периода, рассчитываем на свои силы и возможности. Готовы противостоять возникающим сложностям, ведь просто плыть по течению — это не для нас.

Одна из первоочередных задач в любом бизнес-процессе — найти решения для повышения его эффективности. О том, как это сделать в сферах транспортной логистики и дистрибуции, рассказывает исполнительный директор ГК «АНТОР» Александр Леонидович Тимашев.



Исполнительный директор, к. т. н. — Александр Леонидович Тимашев. Окончил Московский инженерно-физический институт (кафедра кибернетики). Работал на ряде оборонных предприятий. Несколько лет занимал должность заместителя директора Главного информационно-вычислительного центра Минлегрпрома СССР. В 2003 г. стал одним из учредителей компании «АНТОР Бизнес Решения».

Александр Леонидович, расскажите об истории создания вашей компании.

Еще в 90-х годах, когда я работал в торгово-посреднической фирме, там было создано подразделение по разработке программного обеспечения в области решения различных картографических задач, предназначенное для широкого круга пользователей. Первым продуктом этого подразделения стала справочно-информационная система «Сити 1.0». Она представляла собой электронную карту с «привязанной» к ней базой данных и позволяла, например, узнать месторасположение различных точек интереса: кафе, ресторанов и т. п. Предполагалось, что с открытием границ в нашу страну хлынет поток зарубежных туристов, и такой продукт станет весьма востребованным. Однако этой разработкой заинтересовались западные компании, пришедшие на наш рынок. Но им нужен был продукт, заточенный под решение задач в сфере транспортной логистики. Для разработки такого ПО и была создана компания «АНТОР Бизнес Решения».

Какие продукты ваша компания предлагает сегодня?

Мы предлагаем широкий спектр управленческих и аналитических бизнес-приложений с использованием геоинформационных технологий. Один из наиболее популярных наших продуктов — ANTOR LogisticsMaster™. Эта система дает возможность автоматизировать процессы построения маршрутов и управления доставкой грузов, позволяет осуществлять оптимальную загрузку транспортных средств и контролировать работу водителей и экспедиторов.

Весьма востребована система GPS/GPRS-мониторинга транспорта — ANTOR MonitorMaster. Предоставляя различные данные (например, местонахождение транспортного средства, пробег, время в пути, остановки), она позволяет сравнивать план с фактом.

Другая интересная наша разработка — ANTOR TerraMaster™. Этот программный продукт позволяет определять зоны ответственности торговых представителей и строить для них маршруты, планировать работу торговых агентов и дилеров, управлять менеджерами отдела продаж.

Недавно у нас появился еще один продукт — ANTOR TeamMaster™, которым заинтересовались транспортные организации, работающие с интернет-магазинами и транспортные подразделения компаний, занимающихся интернет-торговлей. С его помощью можно эффективно управлять мобильным персоналом и контролировать его действия. Система предусматривает возможность использования считывающего устройства для банковских карт, что позволяет получить четкую информацию об оплате полученного клиентом товара. Имеется возможность считывать штрих-коды передаваемого товара, строить средствами навигаторов маршрут движения к клиентам с учетом текущей транспортной ситуации.

После того, как клиент приобрел ваш продукт, он нуждается еще в каких-либо услугах вашей компании?

Мы предлагаем не просто программу, а довольно сложную систему, которая должна встраиваться в технологический процесс компании. Поэтому ее установкой и стыковкой с системой заказчика, а также настройкой расчетов занимаются специалисты нашего отдела внедрения. Они же проводят обучение персонала, который будет работать с этой системой.

Но нужна еще и техническая поддержка. Предлагаемый нами продукт — не игровая программа. Здесь на кону — большие деньги и репутация. И стоимость договора о технической поддержке не сопоставима с теми потерями, которые компания может понести в случае возникновения каких-то проблем в работе ПО. Поэтому оставаться без техподдержки крайне неразумно. Ведь могут возникнуть сбои из-за смены учетной системы или формата каких-либо данных, проблем в локальной сети или ошибки диспетчера. А если уволится диспетчер, то понадобится обучить нового. Кроме того, у нас регулярно выходят обновления.

Как работает ваша служба техподдержки?

Наше подразделение, осуществляющее техническую поддержку, работает круглосуточно 7 дней в неделю и максимально быстро реагирует на сообщения клиентов. Все поступающие запросы строго контролируются руководителем подразделения: ни одна заявка не теряется, а все клиенты своевременно получают необходимую помощь.

Повлиял ли кризис на деятельность вашей компании?

Нет. У нас растет число продаж, мы заключаем 30–40 договоров в месяц. Наши программные продукты позволяют пользователям снизить затраты и повысить эффективность бизнеса — и это решающий аргумент для их приобретения.

Назовите наиболее значимых для вашей компании клиентов.

У нас более 2500 заказчиков, и каждый ценен для нас. Но если говорить о наиболее известных, то это, например, — Mars, Danone, Metro, Nestle, PepsiCo, «Комус», «Мираторг».

Ближайшие планы компании?

Мы ведем активную подготовительную работу по продвижению наших программных продуктов на рынки других стран. Тема экспорта российского софта стала одной из важных составляющих государственной стратегии развития экспорта высоких технологий. Как члены Ассоциации Разработчиков Программных Продуктов «Отечественный софт», мы участвуем в решении этой стратегической задачи.



ASIA IMPORT
GROUP

**Цены прозрачные,
как озеро лотосов.**

✔ Никаких дополнительных платежей;

✔ Гарантия озвученной цены 100%;

✔ Дорожим бюджетом клиентов!

Санкт-Петербург

Москва

Екатеринбург

Челябинск

Омск

Крым

Краснодар

Новосибирск

Красноярск

Иркутск

Чита

Забайкальск-Маньчжурия

Хэйхэ

Улаанбаатар

Находка

Дуннин

Циндао

Шанхай

Нинбо

Фушань

Шеньчжень

РОССИЯ

КИТАЙ
от 150 \$

КОНТРОЛЬ

качества и отгрузки
товара. Проверка
поставщика

от 0,3 \$

ЛОГИСТИКА

от 0,3 \$/кг Морской фрахт
из портов КНР + ЖД
отправка в Москву
и другие города РФ

от 6,5 %

**Оплата инвойса
поставщику**

Комиссия от 6,5%
Срок до 5 дней



Сергей Варда,
директор по развитию

«Наши менеджеры готовы ответить
на все Ваши вопросы по логистике»:
moscow@asia-import.su
manager@asia-import.su

☎ 8 800 555 3488
звонок по России бесплатный

www.asia-import.su

Офис в г. Москве: ул. Горбунова, д. 2, стр. 204, офис А227

ГРАНТ-МОТОРС



Компания «ГРАНТ-Моторс» одной из первых в России начала развивать направление транспортного аутсорсинга. Сегодня она имеет региональную сеть транспортных компаний и ряд успешных аутсорсинговых проектов. Компании постоянно ищет и внедряет новые решения, призванные повысить эффективность управления транспортом.

Дмитрий Борисович, какие услуги оказывает ваша организация?

Основное направление деятельности «ГРАНТ-Моторс» — транспортный аутсорсинг для компаний, работающих в любых сферах экономики. Для транспортных предприятий мы предлагаем услуги по аудиту системы управления транспортом, консультированию, направленному на решение всевозможных транспортных задач, внедрению и сопровождению специализированного программного обеспечения. Кроме того, в сферу нашей деятельности входят технологические перевозки, а также перевозки грузов и пассажиров. Еще мы выполняем работы с использованием специальной техники.

В чем заключается идея транспортного аутсорсинга?

Она заключается в том, что мы полностью берем на себя транспортное обслуживание предприятия, освобождая его от непрофильной деятельности.

новых бизнес-процессах. В-третьих, наши заказчики получают более качественное и эффективное транспортное обслуживание.

За счет чего переданная вашей компании транспортная структура предприятия начинает функционировать с большей эффективностью и меньшими затратами?

Если транспорт для предприятия имеет второстепенное значение, то и внимания ему уделяется меньше, чем основному роду деятельности. Отсюда и возникают проблемы, заключающиеся в низкой эффективности работы транспортного направления и больших затратах на содержание транспортной структуры.

Взяв на себя управление транспортной системой, мы сосредоточены только на ней. К тому же специалисты «ГРАНТ-Моторс», являясь профессионалами в этой сфере, прекрасно знают, как обе-

ресаживается на другую, находясь, таким образом, всегда при деле.

Технику, которая не используется постоянно, например, бульдозер, кран, экскаватор, мы стараемся перебрасывать на другие участки, если на какой-то период времени наш заказчик в ней не нуждается. Для этого находим сторонние организации, которым необходимо провести работы с привлечением подобных машин.

Снижение расходов на содержание транспортной структуры и повышение эффективности работы транспортной системы происходит и благодаря оптимизации работы с поставщиками. Ни для кого не секрет, что многие работники, отвечающие за снабжение, получают так называемые откаты, обворовывая тем самым свое родное предприятие. Бывает также, что снабженец, в силу своей некомпетентности или из желания сэкономить, заказывает дешевые низкокачественные материалы и оборудование. Надо ли объяснять, что подобная «экономия» в конечном итоге заканчивается дополнительными расходами? В той системе управления, которую выстраивает компания «ГРАНТ-Моторс», такое просто невозможно. Мы прекрасно разбираемся во всех транспортных вопросах — поэтому всегда точно знаем, что именно нам нужно. И не покупаем некачественные товары или товары по завышенной цене.

Отмечу, что на наших складах нет огромного количества запчастей, вместо них лишь лампочки, фильтры и прочие расходные материалы. Обычно предприятия любят запасаться впрок — купят, например, двадцать двигателей, израсходовав на это отнюдь не маленькую сумму, и считают, что сделали что-то крайне важное для своей компании. А эти двигатели лежат годами и ржавеют. Зачем же «закапывать» деньги, которые все время должны быть в обороте? Поэтому мы работаем по принципу «купил — поставил». Ведь в наше время в любом городе можно найти любую запчасть. В крайнем случае ее можно заказать за границей и получить уже через неделю.

Насколько востребована услуга транспортного аутсорсинга сегодня?

Транспортным аутсорсингом мы начали заниматься в 2006 г. И тог-

Есть еще одна серьезная проблема — это система тендеров. Зачастую тендер выигрывает тот, кто предлагает самую низкую цену, но впоследствии не выполняет обязательств.

Как выглядит передача транспортной структуры предприятия вашей компании?

Мы регистрируем юридическое лицо — компанию. В нее переводим персонал, который был задействован в работе транспортной структуры предприятия. А всю технику, гаражи и подсобные помещения берем у нашего заказчика в аренду. И у него остается только одна задача — подавать заявки. Все остальное: горюче-смазочные материалы, запчасти, ремонт, перевозки, контакты с госорганами и мн. др. — это наши заботы.

Какие преимущества это дает вашим заказчикам?

Во-первых, заказчик, передав свою транспортную структуру в наши руки, сокращает часть расходов на транспорт. Во-вторых, освобождаясь от второстепенной деятельности, предприятие может сосредоточиться исключительно на ос-

спечить эффективную транспортную поддержку предприятия.

Для этого сначала необходимо оптимизировать парк. Ведь обычно в транспортных структурах много лишних машин. Например, на одном комбинате до того, как мы стали сотрудничать с ним, было 530 единиц техники. В течение полугода число сократилось до 270. При этом транспортное обслуживание комбината никоим образом не ухудшилось, а затраты на содержание транспортной структуры уменьшились на 40%.

Другая важная задача, которую мы успешно решаем, — это оптимизация персонала. Оставляем только тех, кто хочет честно работать, а от бездельников, пьяниц и воров бескомпромиссно избавляемся. Затем выстраиваем работу таким образом, чтобы не было простоев. Так, например, можно закрепить одного водителя за несколькими видами транспорта: закончив работу на одной машине, он пе-

да продвигать эту идею было довольно сложно — мало кто из директоров предприятий понимал ее суть. Сегодня многие руководители прекрасно знают о преимуществах этой услуги, но сложности с ее продвижением все же возникают. Они связаны с тем, что на многих предприятиях управленческие должности занимают не производственники, разбирающиеся в технологических процессах, а экономисты и финансисты, которых больше волнуют цифры. Они с интересом выслушивают наши предложения, но после того, как мы озвучиваем стоимость услуг, просят скинуть еще процентов 20–30. Но мы не можем на это пойти, поскольку и так называем оптимальную цену. Приходится объяснять, что зарплаты водителей, стоимость запчастей и топлива — далеко не все затраты на содержание транспортной структуры. Есть еще и множество других позиций в рамках транспортной системы, требующих финансовых расходов. Например, медосмотры, которые водители проходят до и после рейса, охрана, различные лицензии. Все это стоит денег. Те, кто полагают, что мы завышаем расценки, совершенно этого не учитывают.

Какие внешние проблемы существуют в сфере транспортного аутсорсинга?

Есть еще одна серьезная проблема — это система тендеров. Зачастую тендер выигрывает тот, кто предлагает самую низкую цену, но впоследствии не выполняет обязательств. Например, в конкурсе участвуют несколько игроков, предлагающих разные, но вполне разумные цены, при которых и заказчик экономит, и исполнитель зарабатывает. Но вдруг



Исполнительный директор — Дмитрий Борисович Шпорин.

Окончил Тюменское высшее военно-инженерное командное училище. В компании «ГРАНТ-Моторс» прошел путь от технического специалиста до исполнительного директора.

Влияют ли кризисные явления в отечественной экономике на деятельность вашей компании?

Да. Особенно сложным был 2008 г. У наших заказчиков падал объем производства, они давали нам меньше заявок и мы, соответственно, получали меньшую прибыль. Сегодня наши клиенты, которые производят продукцию, пользующуюся спросом за границей, никаких трудностей в связи кризисом не испытывают. Но у кого-то, разумеется, сложности есть.

синг управление транспортной структурой, состоящей из автомобилей для топ-менеджеров. Но водитель такой машины в каком-то смысле — семейный друг. Он часто использует автомобиль в целях, не имеющих никакого отношения к производству — отвозит детей начальника в детский сад или школу, возит его жену по магазинам и пр. Мы подобные вещи обязаны пресекать. Поэтому, изучив все данные, мы поняли, что у нас не будет возможности жестко контролировать работу водителей, и отказались от сотрудничества.

Имеются ли планы по развитию компании?

В своей деятельности мы всегда стремимся к тому, чтобы нашим клиентам было удобно с нами работать. Так, например, разработан единый логистический центр, работающий по принципу «одного окна». Центр принимает заявки на все виды транспортных и логистических услуг и оперативного управляет процессом транспортного обслуживания.

Мы постоянно находимся в развитии, стараясь найти и внедрить новейшие методики и технологии, чтобы улучшить качество работы. И среди компаний, оказывающих автотранспортные услуги, «ГРАНТ-Моторс» был первым сертифицирован по системе менеджмента качества (ГОСТ Р ИСО 9001:2008).

На одном комбинате до того, как мы стали сотрудничать с ним, было 530 единиц техники. В течение полугода число сократилось до 270. При этом транспортное обслуживание комбината никоим образом не ухудшилось, а затраты на содержание транспортной структуры уменьшились на 40%.

приходит компания и, озвучив стоимость значительно ниже предложенной конкурентами по тендеру, становится победителем. Но дальше обычно происходит следующее: через несколько месяцев, когда выигравшая фирма начинает работать в убыток, она ставит своего заказчика на колени, требуя с него за свои услуги больше, чем было заявлено изначально. И нередко бывает так, что новая цена «победителя» превышает стоимость предложений тех компаний, которые участвовали с ним в тендере.

Существуют ли у вас какие-то антикризисные предложения?

Как я уже говорил, на услуги мы устанавливаем оптимальные цены. Но, если у клиентов возникают какие-то сложности, к примеру, не могут вовремя предоставить оплату, мы, дорожа заказчиками, идем им навстречу.

Бывают ли такие предложения, от которых вы отказываетесь?

Однажды нам поступило предложение от одного предприятия взять на аутсор-

ГОРОЖАНИН/ БРЕНД GRUZZOFF.RU



ООО «Горожанин» — транспортная логистическая компания, успешно проработавшая на рынке оформления и сопровождения грузоперевозок в области импорта и экспорта 11 лет. Фирма также известна своим заказчикам под брендом Gruzzoff.ru. О том, насколько важно в нынешних непростых условиях разработать эффективные логистические программы для оперативной доставки товара, рассказал генеральный директор компании Сергей Владимирович Рамлов.



Генеральный директор — Сергей Владимирович Рамлов. Окончил МАИ по специальности «инженер по приборам ориентации, навигации летательных аппаратов» и философский факультет МГУ. После окончания первого вуза занялся собственным бизнесом, одно из направлений которого выросло в транспортно-логистическую компанию Gruzzoff.ru.

Сергей Владимирович, на что именно может рассчитывать клиент, обратившийся к вам?

На качественную и своевременную доставку любого товара из любой точки мира. За годы работы мы освоили практически все основные направления ВЭД, что позволяет предлагать клиентам эффективные комплексные решения, ориентированные на минимальные временные и финансовые затраты владельца груза. Мы занимаемся организацией доставки обычных и сборных грузов всеми видами транспорта с использованием прогрессивных методов транспортной логистики. Предоставляем полный цикл таможенных услуг: от документального оформления до сопровождения различных таможенных процедур. Если необходимо накопить грузы перед отправкой, то мы предлагаем для их размещения два

склада на выбор: в Котке (Финляндия) или в Вильнюсе (Литва).

Какие товары вы перевозите и каковы гарантии их сохранности?

Мы организуем импорт любых товаров вплоть до каких-либо уникальных дорогостоящих предметов и негабаритной техники. Основную часть наших перевозок сейчас составляет высокотехнологичная продукция, аналогов которой на отечественном рынке нет. В нашем активе, помимо перемещения грузов автомобильным транспортом, есть и железнодорожные отправки: из Китая доставляем удобрения и иную продукцию химической промышленности. Подобные транспортировки соответствуют всем критериям безопасности.

Что касается гарантий сохранности, то, кроме страховки товаров, их владелец всегда сможет отслеживать перемещение грузов, и при необходимости скорректировать маршрут или произвести дозагрузку.

Основная часть ваших перевозок осуществляется автомобильным транспортом. Есть ли у компании свой автопарк?

В большом автопарке нет необходимости, поскольку все наши усилия сосредоточены на построении логистических схем, выгодных для клиента. Для каждого заказчика построение транспортировки индивидуально, вид транспорта тоже подбирается с учетом специфики товара. Мы выступаем в роли опытного и ответственного оператора, способного в кратчайшие сроки доставить любой, даже самый сложный по оформлению и перевозке груз из одного пункта в другой по оптимальному маршруту. Поэтому необходимый транспорт нам предоставляют наши партнеры — несколько проверенных компаний, с которыми мы сотрудничаем на протяжении многих лет: они имеют безупречную репутацию на российском и международном рынке. Свои машины мы используем в основном для быстрой доставки товара от границы до заказчика либо для внутренних перевозок небольших партий.

Привлечение сторонних автомобилей не увеличивает стоимость ваших услуг?

Мы можем выбирать самые привлекательные ценовые предложения партнеров, поэтому клиенты ощутимых потерь не понесут. Понятно, что сейчас все стараются экономить, и нам не выгодно повышать расценки по тем или иным причинам. Цены на перевозки компании Gruzzoff.ru держатся на уровне средних по рынку. В разработке маршрута и подборе транспорта участвуют сотрудники с огромным опытом, что обеспечивает грузоперевозке высокую рентабельность. Минимальное время, требуемое для таможенного оформления импорта или экспорта — еще один плюс к себестоимости операции по доставке груза в пункт назначения. Кроме того, мы минимизируем стоимость разгрузочно-погрузочных работ и, если это необходимо, промежуточного хранения, используя, в том числе, упомянутые выше собственные склады.

Кого вы видите в числе ваших будущих клиентов и что позволяет вам сейчас держаться на плаву?

Кризис наложил отпечаток на характер грузоперевозок — многие компании предпочитают возить из-за рубежа товары небольшими партиями. Сейчас мы специализируемся на доставке дорогих сборных грузов. Именно таких клиентов мы будем рады видеть в качестве своих новых заказчиков. Поможет и тем, кто решит заняться экспортными поставками. Недавно мы наладили подобные регулярные перевозки для наших переориентировавшихся с импорта давних заказчиков. Кроме того, мы осуществляем поставки из стран таможенного союза, в частности из Белоруссии.

Что касается собственной стабильности, то за годы работы у нас сложились надежные партнерские отношения с торговыми предприятиями, продукцию которых мы регулярно доставляем. Эти альянсы позволяют нам пережить сложные времена.

Благодарим редакцию издания «Бизнес Столицы» за интерес, проявленный к жизни нашей компании в 2016 году. Что можно сказать? Все мы играем на одном поле, и трудности, с которыми сталкиваемся, примерно одинаковые. В непростой экономической ситуации «БАСАТИ СПЕДИШН» старается, как минимум, удерживать позиций и доли рынка, а в некоторых показателях демонстрировать рост. Самый важный для нас вызов — не отсутствие работы как таковой, а дефицит средств для ее оплаты клиентами. Сам по себе объем работ есть, но деньги экономят все. Даже те клиенты, которые на протяжении многих лет были образцом платежеспособности, сейчас всячески стараются экономить и выторговывать более выгодные условия для себя. А экономия почему-то всегда начинается с логистики. Некоторые заказчики, столкнувшись с финансовой несостоятельностью своих контрагентов, в свою очередь вынуждены не платить месяцами. Нам повезло. Наш клиентский портфель сильно диверсифицирован, и спад у одних клиентов компенсируется ростом объемов у других.

Как и прежде, портят картину транспортные компании, не ориентированные на долгосрочную корректную работу на рынке. Сильно демпингуя, они рушат рынок, и в то же время зачастую неспособны выдерживать условия, которые сами и навязывают.

К серьезным потрясениям для рынка я отношу ввод системы «Платон». Вопрос ее ввода для меня — неоднозначный. Государству нужны деньги, что обсуждению не подлежит. При этом сама система не должна налагать прямых дополнительных расходов на перевозчика: деньги на оплату проезда приходят от его клиента. Но посмотрите, как непрофессионально система была введена. Сколько дополнительных действий вынуждены сделать участники рынка, чтобы вписаться в новые правила. Не было подготовлено достаточное количество устройств, и, в конечном счете, введение «Платона» сыграло на руку корпорациям, желающим монополизировать рынок перевозок. Представим частного предпринимателя — владельца транспортного средства. Ему разрешили применение ЕНВД и упрощенной системы налогообложения. С одной стороны, это хорошо, ведь он не в состоянии вести учет по общей системе. Но эта мера, в свою очередь, отрезала его от хороших заказов больших компаний-грузовладельцев, которые используют общую систему и берут НДС к вычету.

А теперь такому человеку, чья жизнь — это дорога, кто может с завязанными глазами перебрать коробку передач, говорят, чтобы он оплатил проезд.

Для чего необходимо не просто поставить устройство в кабину и перечислить на него деньги, но и зарегистрироваться на сайте, получить логин и пароль, оформить документы в офисе системы и через интернет перед выездом оплачивать проезд по трассам. Только он не в курсе, что такое операционная система, интернет браузер и т.д. А все из-за того, что для получения дополнительной платы ответственные лица не успели подготовить устройства с понятным и простым интерфейсом. Согласитесь, странная ситуация, которая напоминает монополизацию рынка. Но сейчас ситуация улучшается, и, надеюсь, скоро все наладится.

Мы в «БАСАТИ СПЕДИШН» — оптимисты. Для нас кризис — это время, когда открываются дополнительные возможности для развития. Ведь он когда-то закончится и станет понятно, кто и как сумел его пройти. Желаем всем терпения и процветания.



ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК



На пути к мировому признанию

Сегодня ООО «ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК» — это надежное транспортное предприятие с высоким рейтингом качества предоставляемых услуг и отличной репутацией на рынке, пользующаяся большим спросом в статусе международного перевозчика и международного экспедитора.

В числе приоритетов деятельности компании — взаимовыгодные партнерские отношения на долгосрочной основе, максимальное удовлетворение потребностей клиента в логистических услугах, оптимальное соотношение стоимости и качества.

Наш собеседник — генеральный директор ООО «ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК» Йалчын Устюнел.

Представьте, пожалуйста, свою компанию. Как давно «Логитранс» вышел на рынок транспортных услуг, на каких направлениях осуществляет перевозки?

Мы начали свою работу в сфере предоставления услуг международных грузоперевозок в 2006 г. С самого первого дня компания «Логитранс» поставила перед собой цель стать ведущим брендом в России, Казахстане, в странах Евросоюза, Балтии, СНГ и регионах Азии.

На каждом этапе развития компании мы четко понимали потребности наших клиентов, старались идти в ногу со временем, предлагать качественный сервис.

В настоящее время транспортная компания «Логитранс» является лидером рынка международных автомобильных грузоперевозок на территории Турции, России и Средней Азии. Мы продолжаем успешно развивать свою деятельность и на европейском направлении. По данным, предоставленным Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков Турции, доля всех автоперевозок, выполняемых «Логитранс» из Турции в Россию, составляет 10%, а перевозок из Турции в Казахстан — 11%.



**Генеральный директор
Йалчын Устюнел.**

Родился в 1975 г.
в Германии.

На протяжении 20-ти
лет успешно работает
в логистической сфере.

Хорошо владеет русским
языком.

Очень важно, что нам удалось создать компанию, которая ориентирована на оказание целого комплекса услуг, связанного с международными перевозками. Наши специалисты подберут надежные средства транспортировки и свяжут все звенья международной перевозки в единую цепочку последовательных шагов, уверенно приближающих груз к заказчику.

Евро-5. Среди них тридцать мегатрейлеров.

Мы осуществляем автоперевозки комплектными автомобилями грузоподъемностью до 22 тонн, сборных грузов, опасных грузов, а также грузов, требующих специальных условий перевозки и температурного режима.

В числе услуг компании — автоперевозки под таможенным контролем и перевозки транзитных грузов. «Логитранс» участвует в международных автомобильных перевозках тяжеловесных и негабаритных грузов. Мы имеем сертификат авторизации С2 и оснащены всем необходимым для работы с тяжелым грузом.

Для перевозки негабаритных или сверхтяжелых грузов наши специалисты рассчитают и найдут специализированные транспортные средства и подъемные механизмы требуемой мощности, согласуют маршрут следования с государственными службами, получают все необходимые разрешения на транспортировку.

В то же время далеко не всегда потребности клиентов могут быть удовлет-

В настоящее время транспортная компания «Логитранс» является лидером рынка международных автомобильных грузоперевозок на территории Турции, России и Средней Азии.

Головной офис компании находится в Турции, в г. Стамбуле. Представительства компании размещены также в России, Казахстане, Болгарии, Румынии, Азербайджане, Молдове. Мы располагаем и собственным транспортом, и складскими помещениями, и специалистами высокой квалификации.

При этом перевозки автомобильным транспортом можно назвать приоритетным видом деятельности?

Да, это действительно так. Много лет назад, когда мы только начинали свою работу, наш автопарк состоял всего лишь из 15 машин. Сегодня на вооружении компании более 150 автопоездов класса

ворены лишь с помощью автомобильного транспорта. Достоинствами перевозок железнодорожным транспортом, например, является независимость работы железной дороги от климатических условий, низкая стоимость грузоперевозок, возможность доставки больших объемов на дальние расстояния. При транспортировке грузов мы сотрудничаем только с проверенными железнодорожными транспортными компаниями и перевозчиками. Мы также являемся официальным экспедитором Казахских железных дорог.

Мы обеспечиваем и авиаперевозки грузов практически по всему миру. Подбираем оптимальную схему авиаперелета, обеспечиваем погрузку и выгрузку товара, его доставку при вылете в аэропорт и из аэропорта по прилете.

Морские перевозки — это один из самых эффективных и распространенных способов доставки груза. Поэтому при помощи нашей дочерней компании «Логилайн» мы можем оказывать и такую услугу.

Наш сервис имеет поддержку от широкой агентской сети, офисы агентов сосредоточены в основных авиа- и морских портах, что гарантирует наличие подвижного состава, надежную и бесперебойную доставку грузов.

Благодаря имеющимся договорным соглашениям мы способны мультимодально осуществлять перевозку любых объемов продукции в сжатые сроки. Услуга мультимодальной перевозки это, прежде всего, оптимизация транспортной схемы под потребности клиента, возможность доставки «от двери до двери». Причем для клиента перевозка одного и того же груза с помощью разных видов транспорта происходит на основе одного договора, что очень удобно.

Мы говорим в основном о международных перевозках, при которых очень важное значение имеют вопросы, связанные с таможенным оформлением груза. Выша компания подобные услуги предоставляет?

Конечно. «Логитранс» предоставляет услуги русскоговорящего таможенного брокера, как в Турции, так и в России. Мы осуществляем комплексное таможенное оформление, представляя интересы клиента в таможенных органах России. Проводим проверку и подготовку документов по внешнеэкономической сделке, предварительный расчет таможенных платежей, экспертизу, электронное и удаленное декларирование грузов, подготовку необходимых сертификатов. Словом, наши квалифицированные специалисты грамотно составят все документы, необходимые для таможенного оформления грузов, за-

щитая интересы клиента в соответствующих органах.

ООО «ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК», которое вы возглавляете — российское подразделение компании. Это направление рассматривается как одно из приоритетных?

Да, конечно. Мы работаем в России уже десять лет и сейчас, наверное, являемся самой крупной компанией, осуществляющей перевозки между Турцией и Россией. Причем у нас здесь два офиса: в Москве и в Татарстане, в Елабуге, где расположено сразу несколько крупных производственных компаний, для которых мы осуществляем перевозки внутри России.

Наша компания является постоянным партнером для компаний различных отраслей: текстильной промышленности, строительного комплекса, автомобильного сектора, пищевой промышленности, розничной торговли, производителей одежды и обуви, косметики и парфюмерии товаров для дома, промышленного оборудования.

И, конечно, мы очень заинтересованы в дальнейшем развитии этого направления.

Еще несколько лет назад мы поставили перед собой очень амбициозную задачу — сделать «Логитранс» мировым брендом. И с тех пор постепенно, шаг за шагом движемся в этом направлении.

Однако согласитесь, сейчас не самые благоприятные условия для такого развития. Напряженность во взаимоотношениях России и Турции не могла не повлиять на интенсивность грузоперевозок.

К сожалению, это действительно так. Запрет на ввоз в Россию ряда турецких товаров сказался на нашей работе, как и определенные ограничения, которые касаются непосредственно компаний, осуществляющих перевозки между Турцией и Россией. Объемы перевозок значительно снизились. Особенно трудно было в первые месяцы после возникновения конфликтной ситуации во взаимоотношениях наших стран. И мы, и наши постоянные партнеры были в растерянности, никто не мог сказать, как ситуация будет развиваться дальше. Неопределенность, неясность перспектив, отсутствие возможности четко планировать свою работу, конечно, отрицательно сказываются на бизнесе.

По моим ощущениям, сейчас ситуация стала более стабильной. Во всяком случае, мы продолжаем работу, многие

постоянные клиенты остались с нами. Мы же, в свою очередь, стараемся минимизировать потери, которые понесли.

За счет чего?

Прежде всего, мы активно ищем новых клиентов. Еще недавно эта задача была для нас не очень актуальной, но сегодня она выходит на первый план.

С учетом непростой экономической ситуации эта задача сейчас актуальна и для других перевозчиков, работающих в России. Каковы преимущества «Логитранса» в конкурентной борьбе?

На мой взгляд, самое главное — это комплексность наших услуг, о которой я уже упоминал. Возможность перевозок практически любым видом транспорта, притом, что клиент освобождается от всех хлопот, связанных с погрузкой, транспортировкой, выгрузкой, таможенным оформлением груза, — могут предоставить далеко не все транспортные компании.

Плюс к этому мы давно работаем на российском рынке. С одной стороны, накопленный опыт позволяет нам следовать уже хорошо проверенным на практике логистическим схемам при осуществлении перевозок как внутри России,

так и в страны СНГ, Евросоюза, Китая и по другим направлениям.

С другой стороны, за годы работы мы смогли завоевать здесь очень высокую репутацию. Нас знают как надежного партнера, качество работы которого отвечает самым высоким международным стандартам.

Мы вообще уделяем вопросам качества очень большое внимание. Политика в области качества компании «Логитранс» направлена на сохранение позиций компании как конкурентоспособного участника международного рынка грузоперевозок, полное удовлетворение требований клиентов.

Еще несколько лет назад мы поставили перед собой очень амбициозную задачу — сделать «Логитранс» мировым брендом. И с тех пор постепенно, шаг за шагом движемся в этом направлении. Понятно, что при этом российскому рынку грузоперевозок мы уделяем самое пристальное внимание. Я уверен, что сегодняшние трудности — временные. И у ООО «ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК» в России очень хорошие перспективы для дальнейшего развития.

ИНТАКТО

Доставка грузов: качественный сервис из первых рук

ООО «Интакто», начав свою деятельность в Москве и области, за 11 лет присутствия на рынке грузовых перевозок значительно расширило масштабы работы и занимается сегодня транспортировками в международном формате. О том, что представляют собой услуги надежного партнера, рассказывает директор компании «Интакто» Кирилл Викторович Чечелев.

Кирилл Викторович, только ли своевременная доставка товара по адресу — залог вашего успеха на рынке?

Ритмичная четкая работа на благо клиента — залог успеха любого бизнеса. Наша компания, основанная в 2005 г., накопила большой опыт в грузовых перевозках и услугах по таможенному оформлению. Мы специализируемся на импорте, экспорте, доставке сборных грузов и негабаритов. Помимо заботы о своевременной перевозке товара, «Интакто» создает для клиентов все условия для получения услуги из одних рук: тому, кто заказал у нас перевозку, больше не о чем беспокоиться. Все операции: подготовку документов, сертификацию, доставку, выгрузку, промежуточное хранение на складе, мы берем на себя. Используем в основном свой транспорт, свои складские помещения и погрузочно-разгрузочную технику. Ранее, когда только начинали деятельность, привлекали контрагентов, но, столкнувшись с частым невыполнением обязательств, пришли к тому, что надежнее в некоторых моментах обходиться своими силами. Это оказалось выгодно не только для нас, но и для заказчиков, как по уровню качества обслуживания, так и по цене.

Цены — это пожалуй первое, на что клиент обращает внимание.

Отнюдь. Если клиенту небезразлична судьба его товара, то вряд ли он станет рисковать, отдавая его малоизвестному частному перевозчику из желания сэкономить. Цены на наши услуги в сегменте внутренних перевозок отличаются от «грузовых такси», однако мы можем гарантировать оперативную качественную доставку. Что касается тарифов международных перевозок, то, благодаря собственному автопарку, складским помещениям, они вполне конкурентные. Отмечу также, что компания развивается за счет собственных средств — без использования банковских кредитов, лизинга и иных привлеченных инвестиций. Это конечно

замедляет развитие, но позволяет тверже стоять на ногах и реально смотреть на мир вокруг, равно как и на стоимость услуг.

Добавлю, что с наших клиентов за хранение на складах мы не взимаем отдельную плату и не ограничиваем заказчика по времени нахождения его продукции у нас — в течение двух недель после доставки хранить груз на нашем складе можно бесплатно. Самую лучшую и наиболее частую похвалу, которую мне приходится слышать от наших заказчиков — «с вами удобно». Мы и стремимся к тому, чтобы с нами было работать удобно и человек не чувствовал себя обманутым, как зачастую бывает, когда соглашаются везти товар за одну сумму, а приезжает он уже по иной стоимости.

В период кризиса мы максимально используем способности каждого сотрудника, у нас не раздут штат, мы не рассылаем спам, нет армии менеджеров на «холодных» звонках, а водитель зачастую сам разгружает доставленный им сборный груз, поскольку имеет необходимое доверие на выполнение погрузочно-разгрузочных работ при помощи погрузчика. Только таким образом можно стабильно работать.

Какие грузы вам доверяют и какова география ваших перевозок?

География наших перевозок — весь мир. Постоянные клиенты доверяют нам транспортировку медицинского и контрольно-измерительного оборудования, стройматериалов, промышленного оборудования. Все автомобили оснащены системами GPS — в режиме онлайн можно узнать, где находится груз. Мы способны решать любые задачи предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, нуждающихся как в четких регулярных, так и разовых перевозках без передаточных звеньев и лишних затрат. Основное наше преимущество — свой автопарк, погрузчик, склад. Именно по этой причине в какой-то момент доля транспортно-экспедиторских компаний, заказыва-



Генеральный директор — Кирилл Викторович Чечелев. Окончил Московский государственный университет пищевых производств (МГУПП) и Всероссийскую академию внешней торговли Министерства экономического развития РФ (ВАВТ). Работал в крупной транспортно-экспедиторской компании *Militzer und Muench*, после чего совместно с другими учредителями основал ООО «Интакто». Владеет двумя иностранными языками. Хобби — триатлон.

ющих у нас услуги, стала превалировать над торговыми и производственными фирмами.

Также в нашей компетенции доставка негабаритных грузов. За 11 лет деятельности накоплен необходимый опыт для работы в этом сложном сегменте.

Какие задачи планируете решать в будущем?

Будем и дальше работать над улучшением сервиса для своих прежних и новых заказчиков. Планируем постепенное расширение автопарка. Также в перспективе — перевозка с температурным режимом, необходимая, например, для опасных грузов. Хотим быть в элите международных перевозок и делать то, чего не могут остальные.

Автоматизация железнодорожных перевозок
от первого контакта с клиентом до счета-фактуры

Состав ИРС «Перевозки»

МОДУЛЬ «ПЛАНИРОВАНИЕ И РАСЧЕТЫ»

Оперативно-финансовый учет, обработка больших объемов отгрузочной информации, претензионная работа.

МОДУЛЬ «ДВИЖЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ»

Получение и анализ информации о собственном и арендованном подвижном составе в режиме реального времени.

МОДУЛЬ «WEB-ПОРТАЛ»

Система управления web-сайтом, инструмент для создания web-портала — единого канала информационного взаимодействия с клиентами.

МОДУЛЬ «ГЕОИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ»

Наглядное отображение дислокации на карте. Встроенные и преднастроенные фильтры. Возможность мгновенно оценить обстановку.

Варианты поставки ИРС «Перевозки»

ОТДЕЛЬНАЯ УСТАНОВКА СИСТЕМЫ

Лицензия на необходимые модули системы. Возможны проекты индивидуальной настройки под бизнес-требования и интеграции с другими корпоративными системами.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ К СИСТЕМЕ В «ОБЛАКЕ»

Подключение к сервису через интернет, стандартный набор преднастроенных режимов работы. В базовом пакете возможен доступ для трех пользователей.

Примеры функциональных решений

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ С ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

- Полный цикл обслуживания клиентов через Internet, включая проработку и реализацию возможности применения юридически значимой ЭП.
- Система обеспечения производственной деятельности, включая планирование перевозок и распределение затрат, контроль исполнения заказов.
- Применение Work-flow системы для согласования заявок с уточнением параметров и контролем сроков процесса согласования причастными.

АВТОМАТИЧЕСКИЕ АКТЫ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

- Расчет АВР с корректировками с автоматическим подбором ставок по действующим ценовым соглашениям.
- Возможность автоматического формирования АВР по нетарифным соглашениям (разные отчетные периоды, отдельно по разным направлениям, видам грузов и др. параметрам) по согласованным шаблонам.
- Включение в АВР номенклатуры грузов клиента, взаимодействие с крупными клиентами в режиме АСУ-АСУ.

ИНТЕГРАЦИЯ ERP С ЭТРАН

- Интеграция с ERP.
- Расчет и экономический анализ полной транспортной составляющей, с учетом порожнего пробега, привлечения стороннего парка и других косвенных затрат.
- Импорт в электронном виде и обработку данных, связанных с транспортировкой из РЖД (ЭТРАН), данных операторов, данных об аренде и ремонтах.

АВТОМАТИЗАЦИЯ АРЕНДЫ СО СЛОЖНЫМИ ДОГОВОРНЫМИ УСЛОВИЯМИ

- Полностью автоматический расчёт услуг по договорам аренды с учётом перерывов на ремонты, отсрочками даты начала начисления аренды и даты окончания, привязкой событий начала/окончания аренды к документам или операциям с вагонами.
- Возможность регистрации условий расчётов по договору аренды, изменения этих условий изменения ставок без прерывания аренды.
- Возможность получать информацию о рассчитанных услугах от арендодателя и проводить сверку расчётов с детализацией до каждого вагона с анализом причин расхождений.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В «ОБЛАКЕ»

АНАЛИЗ ДИСЛОКАЦИИ

- Автоматический сбор и обработка данных из нескольких источников о дислокации и техническом состоянии вагонов.

ОТЧЕТ ЦФО

- Автоматизация отчета ЦФО ОАО «РЖД».



информационные технологии
LESTER

Если вы заинтересованы во внедрении полной или «облачной» версии ИРС «Перевозки», мы с удовольствием проведем для вас индивидуальную консультацию.

Звоните + 7 (495) 961-13-19, пишите info@lester.ru, приходите на www.lester.ru



СКЛАДСКОЙ ТЕРМИНАЛ «МИХНЕВСКИЙ»

Складской терминал «Михневский» — одна из крупнейших компаний своего профиля в Московском регионе. За 45 лет существования предприятие превратилось в современную, динамично развивающуюся логистическую складскую и транспортную структуру, руководство которой сумело сохранить лучшие управленческие наработки советского периода. Среди ее клиентов такие крупные производители, как «Марс», «Кнауф Инсулейшн», «Кампина», «Вимм-Билль-Данн», «Одинцовская кондитерская фабрика», «ПепсиКо-Холдингс» и «Русагро-сахар». О том, как сегодня строится работа комплекса и в чем заключаются преимущества сотрудничества с ним, рассказал генеральный директор Василий Алексеевич Зубарев.



Генеральный директор складского терминала «Михневский» — Василий Алексеевич Зубарев.

Окончил Российский государственный технологический университет имени К. Э. Циолковского (МАТИ). На складском терминале «Михневский» работает более 17 лет, прошел путь от охранника до руководителя компании. Больше всего в коллегах и партнерах ценит профессионализм, порядочность и ответственность.

Василий Алексеевич, как создавался возглавляемый вами складской терминал?

Он был основан еще в конце 60-х годов прошлого века как крупная межрайонная база снабжения. Затем, в перестроечный период, предприятие преобразовали в акционерное общество, которое возглавил мой отец. Позже он пригласил на работу меня. Можно сказать, что это семейный бизнес во втором поколении, со своими сложившимися традициями. Отмечу, что, как в советское время, так и сейчас особенно ценится удачное расположение комплекса, что крайне важно для нашего профиля деятельности — рядом МКАД, третье транспортное кольцо, железная дорога и Михневский таможенный пост Московской таможни.

Каковы основные направления деятельности терминала?

Мы оказываем весь комплекс складских услуг: разгрузка, отгрузка, ответственное хранение грузов на открытых и закрытых площадках, а также переупаковка и стекирование продукции. Общий объем наших складских площадей сейчас включает примерно 50–60 тыс. паллет-мест. Самую значительную часть грузов, которые хранятся у нас, составляют продукты питания, а также упаковка и мобильные средства связи.

Большая часть нашей работы связана с организацией наземных перевозок — автодорожной и железнодорожной логистикой. Мы выполняем международные грузовые автомобильные и железнодорожные перевозки, а также экспедирование по Москве и европейской части

России. Кроме того, складской терминал «Михневский» предлагает организацию небольших сборных грузов и их доставку до розничных торговых точек. Квалифицированные экспедиторы нашей компании быстро решают все транспортные проблемы — разрабатывают оптимальные маршруты перевозки, контролируют оплату транспортных тарифов, отслеживают маркировку и переадресовку грузов на пути следования и мн. др., занимаются оформлением всей необходимой документации.

В сегменте транспортного обслуживания мы приобрели репутацию надежного партнера. Наши услуги по упаковке, погрузке, подбору оптимальных транспортных средств и экспедированию становятся все популярнее как у клиентов, которые пользуются услугами склада, так и у компаний, которым нужно только транспортное обслуживание.

Компания давно и успешно занимается внешнеэкономической деятельностью, являясь зарегистрированным таможенным представителем, который готов оказать любую помощь в оформлении документации для прохождения таможни.

Не могли бы вы рассказать об этом подробнее?

Известно, что при перевозках через российскую границу возникает много процессуальных сложностей, связанных с неоднозначностью и запутанностью законодательства Таможенного союза. Благодаря нашему опыту все эти вопросы успешно разрешаются.

Таможенное декларирование грузов, находящихся на временном хранении





на наших складских площадях, осуществляется Михневским таможенным постом Московской таможни и Ступинским таможенным постом Московской областной таможни, что очень удобно для клиентов.

Кроме того, складской комплекс сертифицирован в соответствии с действующим таможенным законодательством, а для упрощения прохождения процедур на границе нами созданы специализированные посты регионального территориального управления по надзору в сфере фитосанитарного контроля и ветеринарного соответствия. Это значит, что необходимые освидетельствования и согласования в этих вопросах клиент может пройти прямо на территории складов временного хранения таможенных грузов. У нас существует даже специальный отдел, сотрудники которого помогают получить сертификаты соответствия, гигиенические свидетельства и оформить другую необходимую документацию. Помимо этого, мы осуществляем постоянное консультирование в сфере налогового законодательства.

Вы предлагаете ответственное хранение. Что входит в эту услугу?

Хорошая охрана комплекса и сервисная составляющая. Охраной у нас занимается высокопрофессиональное частное предприятие, на территории склада установлены видеорекамеры и системы сигнализации.

Мы соблюдаем все необходимые условия для обеспечения сохранности различных грузов: поддерживаем особые температурные условия на складе, имеем специальную технику для аккуратного перемещения товаров, поддоны, гофропрокладки и мн. др., что позволяет показывать хорошие результаты работы. Одно из наших последних достижений — строительство холодильных складов с морозильными камерами температурного режима от -18 до -23 °C, а также строительство складов с температурным режимом от $+10$ до $+18$ °C.

Расскажите о коллективе, работающем на терминале «Михневский».

Сейчас в штате порядка 400 человек. На трудоустройство к нам стоит очередь, потому что «Михневский» — одна из немногих компаний, которая выполняет все социальные обязательства, включая достойную заработную плату. Причем высоко ценятся не только управленцы, но и рабочие: чем больше рядовой сотрудник на своем рабочем месте затрачивает физических усилий, тем выше его зарплата. Внимательное и уважительное отношение к людям труда мы ставим во главу угла. Что касается управленцев, то мне приятно работать с профессионалами, которых есть за что уважать и можно чему-то у них поучиться.

Другой аспект нашей социальной ответственности заключается в выборе партнеров. Мы не работаем с клиентами, которые используют серые схемы перевозок, и всегда тщательно проверяем документы. «Михневскому» терминалу интересно сотрудничать с теми, кто пришел на рынок всерьез и надолго, в том числе для того, чтобы создавать рабочие места и платить налоги. Например, нашим давним партнером является компания «Марс», которая устойчива в своих ценностях и традициях.

Кризис сказался на деятельности вашей компании?

Не без этого — нам пришлось ужаться в расходах, в том числе и на заработную плату себе. Но первым я сократил зарплату себе. Если подчиненные видят, что руководитель так поступает, то и они охотно идут на ограничения. Несмотря на временные трудности, которые сейчас испытывают все, наша компания с оптимизмом смотрит в будущее. Я считаю, что тяжелые времена дают прекрасные возможности для тех, кто здраво мыслит.

Вам трудности не мешают строить планы по развитию бизнеса?

Не мешают. Планов много, и в первую очередь они связаны с развитием желез-

нодорожных перевозок и организацией мультимодальных перемещений товаров.

Кроме того, наша компания проявляет интерес к такому направлению, как хранение зерна отечественных поставщиков. Они, в отличие от иностранных производителей, придерживаются гибкой политики в сотрудничестве с зернохранильщиками и зачастую готовы реализовывать совместные дорогостоящие проекты по строительству элеваторов.

Планируем привлекать новых клиентов из регионов России, например, из Алтайского края. Не исключаем, что появится на наших складах продукция поставщиков из Белоруссии, Казахстана, Узбекистана, а также из Китая. Для этого в течение трех лет «Михневский» планирует значительно увеличить складские площади.

Что вы считаете основным конкурентным преимуществом складского терминала «Михневский»?

Индивидуальный подход в работе с клиентами. Это проявляется во всем, в том числе и в ценообразовании. Мы всегда внимательно слушаем клиента, рассчитываем, что можем предложить ему, и только потом называем цену.

Благодаря тому, что мы — универсальная логистическая компания, наши клиенты получают массу преимуществ. Например, бывает, что заказчик не может доставить самостоятельно свой товар к нам, и тогда мы ему помогаем с транспортным обслуживанием. Стоит отметить, что у нас хорошо отлажен процесс оперативного взаимодействия с заказчиками. Это касается и электронного документооборота, причем мы оформляем документацию и ведем переговоры на разных языках: английском, немецком, испанском, итальянском, французском, греческом, немецком.

Идти навстречу пожеланиям заказчиков и выстраивать с ними долгосрочные и, главное, доверительные отношения — наш принцип. Поэтому и договоры мы подписываем в основном при личной встрече — глядя в глаза друг другу.

Кризисные явления в российской экономике негативно отразились и на такой сфере бизнеса, как автомобильные грузоперевозки. Уменьшение объемов промышленного производства, закрытие большого количества компаний, работавших в сфере малого бизнеса, снижение платежеспособности заказчиков и другие проблемы вынуждают многих грузоперевозчиков уходить с рынка. Среди тех, кто не собирается сдаваться — компания «МТБ», с 1999 г. оказывающая мувинговые услуги и услуги по перевозке различных грузов, а также осуществляющая такелажные работы. Об успешном ведении бизнеса рассказывает генеральный директор «МТБ» Владимир Иванович Захарченко.



Генеральный директор — Владимир Иванович Захарченко.

После службы в рядах ВС РФ начал заниматься бизнесом в сфере перевозок грузов. Параллельно учился во Всероссийском заочном финансово-экономическом институте (ныне — Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации).

Владимир Иванович, расскажите об истории создания возглавляемой вами компании.

Вернувшись в 1999 г. из армии, я поступил в институт и начал заниматься собственным делом. Рынок автоперевозок грузов тогда еще отсутствовал, но была огромная потребность в услугах этого рода. Я купил грузовой автомобиль ЗИЛ-130 и собрал бригаду грузчиков: с этого началась наша работа. За рулем я ездил сам. Перевозили различные грузы, а также осуществляли квартирные и офисные переезды. Работать приходилось много — заказы были расписаны на две недели вперед. Через какое-то время приобрели вторую машину, потом третью... Обороты набирали постепенно. Была возможность резко пойти в рост, но я ею не воспользовался, поскольку не был уверен в том, что удастся сохранить на надлежащем уровне качество предоставляемых нами услуг.

А что сегодня?

Мы продолжаем развивать те направления, с которых начиналась наша деятельность — грузоперевозки и мувинг (офисные, квартирные, дачные и прочие переезды). В их рамках мы предлагаем большой спектр услуг. Помимо погрузки, разгрузки и транспортировки можем доставить упаковочный материал, упако-

вать и распаковать груз, застраховать его и обеспечить охрану, а также выполнить разборку, сборку и расстановку мебели, убрать помещения и вывезти мусор.

Сегодня в нашем автопарке более трех десятков машин грузоподъемностью от 1 до 10 тонн. 70% автопарка — техника, специально оборудованная под перевозку промтоварных грузов, остальная часть — рефрижераторные машины, оснащенные холодильно-отопительными установками. Последние позволяют нам перевозить в теплое время года скоропортящиеся продукты, а в холодное время — различные грузы, для которых требуется создавать особые температурные условия, например, растения и аквариумы.

Еще мы осуществляем такелажные работы — перемещаем особо тяжелые (массой более 1 тонны) предметы. Для этого у нас имеются бригады аттестованных такелажников и стропальщиков, а также спецтехника и все необходимое оборудование.

Кроме того, у нас существует направление деятельности, крайне востребованное бюджетными организациями: мы предоставляем грузчиков без транспорта. Сейчас одна из наших бригад задействована в Кремле — выполняет свой фронт работ во время подготовок к различным торжествам, празднествам, концертам.

Какова география деятельности вашей компании?

Большая часть наших перевозок (90%) приходится на Москву и область, а остальная — на другие регионы России. Несколько раз возили груз за границу, например, в Финляндию и Испанию.

Были ли какие-то необычные перевозки?

За 17 лет нашей работы происходило много интересного. Однажды перевозили офис, среди грузов которого был даже живой крокодил.

Именно мы вывозили с Красной площади гигантский чемодан Louis Vuitton. Кроме того, перевозили танки из Кубинки в «Крокус Экспо».

Повлиял ли кризис на вашу деятельность?

Да, поскольку перевозки — услуга, которая сильно зависит от состояния экономики и благосостояния людей. Если у населения и организаций есть серьезные финансовые трудности, то мы, как и все транспортники, это чувствуем на себе. Так, например, закрылось несколько компаний, с которыми мы сотрудничали, у ряда наших партнеров снизилась платежеспособность, некоторые клиенты имеют перед нами растущую дебиторскую задолженность.

Как удается справляться с проблемами?

В прошлый кризис мы выжили за счет предоставления качественных услуг. Благодаря им многие наши клиенты, несмотря ни на какие кризисы, работают с «МТБ» уже более 10 лет. Думаю, что такой подход поможет нам и в этот раз. Если говорить конкретно, то, например, чтобы снизить риск непредвиденных ситуаций, мы обновляем наш автопарк каждые 3–4 года, а автомобили ремонтируем только у официальных дилеров. Тщательно отбираем водительский персонал, стараясь брать лишь проверенных людей.

Мы делаем все возможное для удобства наших клиентов. Постоянно расширяем спектр услуг, чтобы иметь возможность выполнять любую работу «под ключ». В прошлом году оснастили все машины тележками, что позволило осуществлять разгрузку быстрее и аккуратнее. Еще оборудовали каждую машину платежным терминалом: клиент может расплатиться на месте с помощью карты.

Есть ли у вас какие-то антикризисные предложения для клиентов?

Наше антикризисное предложение — это индивидуальный подход. Мы досконально, подробно выясняем потребности наших клиентов, и каждому из них предлагаем персональное, максимально эффективное и экономически выгодное решение его задачи. Оптимизируем бизнес-процессы и сокращаем издержки, стараясь сделать цены на доставку грузов привлекательными. Хочу также добавить, что наши тарифы не менялись уже 2 года, хотя стоимость топлива за это время значительно выросла.

ПРЕДОТВРАТИТЕ СУДЕБНЫЕ ИСКИ КОНКУРЕНТОВ!

Проводите онлайн-проверку
наименований вашей продукции
на уникальность

Онлайн поиск по полной базе товарных знаков
Сократите время поиска до **10 секунд!**

Начинаете выпуск и распространение новой продукции?

Проверьте наименование в
базе товарных знаков - возможно,
конкуренты уже владеют этим обозначением!

У вас большой ассортимент наименований продукции?

Проверьте, не вступили ли вы в конфликт
с правообладателями сходных знаков.

ПРОВЕРКА ТОВАРНОГО ЗНАКА:

www.znaki.ru/begin

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. БЫСТРО. ОНЛАЙН!

ОЛЕХНИК

ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ



«Олехник» четверть века стабильно и успешно работает на российском рынке грузовых автомобильных перевозок, несмотря на разнообразные кризисные ситуации в экономике не только выживает, но и развивается. Уже один этот факт характеризует компанию как исключительно надежного партнера, в чем могли убедиться многие российские и зарубежные фирмы, долгие годы пользующиеся услугами этого перевозчика. Наш собеседник — генеральный директор компании Дмитрий Славович Олехник.



Генеральный директор — Дмитрий Славович Олехник. Родился 15.11.1970 г. в Москве. Окончил факультет самолетостроения Московского авиационного института им. С. Орджоникидзе. В 1991 г. основал транспортную компанию. Пилот-любитель.

Сегодня ваша компания, можно сказать — одна из ветеранов российских грузовых автоперевозок. А как вообще возникла мысль заняться этим бизнесом?

Пожалуй, случайно. Я — выпускник МАИ и всегда был увлечен малой авиацией. Вплоть до того, что построил собственный самолет. Возникла необходимость перевозить сначала отдельные его элементы, потом и сам самолет в разобранном виде. Пришлось купить для этого старенький грузовик, который вдруг оказался очень востребованным в кругу моих знакомых, а потом и незнакомых людей. Тогда и возникла мысль заняться грузовыми автоперевозками. Вместе с супругой основали собственную компанию, которая постепенно росла, расширяла парк автомашин, привлекала клиентов. А авиация осталась увлечением и присутствует на логотипе компании — в виде самолета. И грузовики с этим самолетом на бортах колесят сегодня по всей России.

Сколько грузовиков в собственности компании?

Уже тридцать. Причем их количество продолжает расти. В прошлом году купили три машины, в начале этого года — еще две.

И это — несмотря на кризис...

Да, нам не только удается оставаться на плаву, но и развиваться. Например, за последние полтора-два кризисных года объемы наших грузоперевозок возросли на 30–40%.

Такое локальное «экономическое чудо» должно, наверное, иметь какое-то объяснение?

Во-первых, у нас много постоянных заказчиков, которые сотрудничают с нами долгие годы, полностью удовлетворены качеством предоставляемых нами услуг. Это, например, Mr.Doors — широко известная в России торговая марка, являющаяся одним из лидеров отечественной мебельной промышленности. Логистическая компания ЗАО «Шенкер», которая владеет крупными складами продовольствия во многих регионах России. Сразу несколько партнеров пользуются нашими услугами по доставке сборно-почтовых грузов. Прежде всего, это «Почта России», а также коммерческие операторы «СПСР-Экспресс» и «Курьер Сервис Экспресс».

За последние полтора-два кризисных года объемы наших грузоперевозок возросли на 30–40%.

Сотрудничество с этими партнерами на постоянной основе позволяет нам гарантированно иметь около полутора десятков перевозок еженедельно, которые распланированы уже до конца года — в Новосибирск, Самару, Тюмень, Екатеринбург.

Иметь круг постоянных клиентов хотят многие транспортные компании, получается — далеко не у всех...

Это во многом зависит от репутации, имиджа компании. Мы никогда не подводим своих клиентов, выполняем перевозки быстро и качественно, можем выполнить и сложный, эксклюзивный заказ. Индивидуальный подход к каждому заказчику — один из основных принципов нашей работы. А слухом земля полнится. Также с самой лучшей стороны нас знают и в контролирующих органах. За годы работы мы успешно выдержали немало выездных налоговых проверок, встречных проверок от контрагентов. Работаем в строгом соответствии с законом, ни разу за 25 лет не меняли реквизиты компании, что делает наше положение устойчивым, надежным. А для клиентов — это очень важный фактор. И в этом — еще одна из причин нашего успеха.

Какими вы видите основные направления развития компании?

Мы планируем покупку земли под строительство новой базы с учетом дальнейшего увеличения парка автомашин.

Уверены, что объемы перевозок будут расти и дальше?

Да. Я вообще считаю, что хорошо работающая компания всегда найдет себе дело в любой кризис. Сейчас нам очень часто приходится отказываться от заказов — не хватает машин. Решим эту проблему — добьемся дальнейшего роста. Надеюсь, и количество благодарностей за хорошую работу на нашем сайте еще увеличится.

Кстати, у вас есть благодарность даже от руководства Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова...

Да, не совсем обычная. За организацию производственной практики студентов на базе «Олехника».

Очень удачный выбор места для практики, как мне кажется. На практике таких компаний, как ваша, и нужно учить молодежь.

ЕДИННЫЙ ЦЕНТР ДЕКЛАРИРОВАНИЯ



Специальное предложение для тех, кто хочет сократить расходы



Руководитель проекта ЕЦД — Евгений Ким. Родился в 1979 г. в Ленинграде. В 2001 г. с отличием окончил ЛГУ по специальности «история Японии». В 1999 г. проходил годичную стажировку в Токийском государственном университете по специальности «мировая логистика, экспорт и импорт». Сейчас учится в Банковском институте по направлению «менеджмент, управление предприятием». Прошел путь от торгового представителя до коммерческого директора и руководителя проектов. Владеет тремя иностранными языками.

Общие кризисные явления на рынке определяют стратегию ведения бизнеса как стремление к экономии. Разумеется, при этом желание получать качественный сервис остается прежним. Следуя принципу «качественный сервис по разумной стоимости», ГК «Континент» разработала услугу Единого Центра Декларирования (ЕЦД).

ЕЦД представляет собой штат аттестованных ФТС таможенных аналитиков, инспекторов по качеству и декларантов, которые занимаются:

- ✓ подготовкой и проверкой таможенных документов для ДТ, согласованием с таможенной заявленным клиентом кодов ТН ВЭД ТС;
- ✓ подачей и проводкой ДТ на любом таможенном посту, указанным клиентом;

✓ организацией досмотра и выпуском на любом таможенном посту в РФ, аффилированным с нашей компанией.

Созданный в 2013 г. на базе отдела таможенного оформления в Иваново, ЕЦД изначально занимался набивкой и подачей деклараций всех филиалов ГК «Континент», расположенных в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Казани, Белгороде, Ростове-на-Дону, Владимире. В дальнейшем анализ рынка показал, что подобная услуга может быть востребована:

- ✓ организациями, занимающимися ВЭД;
- ✓ организациями с небольшим грузопотоком, которым нецелесообразно содержать свой отдел декларирования;
- ✓ логистическими фирмами, предлагающими услуги по таможенному оформлению, но по определенным обстоятельствам не готовыми получить и обслуживать статус таможенного представителя (брокера);
- ✓ крупными грузовладельцами (импортерами и экспортерами), имеющими в своей структуре отделы ЭД, но в непростой экономической ситуации желающими сократить свои расходы на таможенное оформление.

ЕЦД работает круглосуточно семь дней в неделю. Срок подачи декларации составляет менее 2-х часов. Движение ДТ можно отследить в режиме онлайн благодаря сервису «личного кабинета», включающего полную историю по всем поданным декларациям. ЕЦД несет стопроцентную ответственность за качество работы, которая прописана в двустороннем договоре между ЕЦД и клиентом. Таким образом, вместо штатного отдела таможенного оформления заказчики получают надежного партнера, исполняющего обязанности декларанта, таможенного аналитика и инспектора по качеству, благодаря которому они могут предоставлять своим клиентам качественные услуги по таможене, не неся никаких затрат и рисков. Важно учитывать, что мы не влияем на цену для вашего клиента, вы самостоятельно осуществляете продажу.

Ни для кого не секрет, что процедура таможенного оформления на том или ином таможенном посту в рамках того или иного таможенного управления имеет свою региональную специфику. Более того, важно учитывать оформление определенного вида грузов в определенном месте. Именно поэтому для удобства наших клиентов и упрощения процедуры таможенного оформления мы открыли офисы ГК «Континент» в 10 городах РФ: Санкт-Петербурге (головной офис), Москве, Иваново, Нижнем Новгороде, Казани, Белгороде, Ростове-на-Дону, Красноярске, Владивостоке, Владимире.

Важно понимать, что при использовании услуги ЕЦД техническая схема работы остается прежней для наших клиентов:

- ✓ вы готовите вместе с клиентом документы для подачи ДТ;
- ✓ ваш менеджер отправляет документы в ЕЦД нашему декларанту;
- ✓ декларант проверяет, согласовывает коды ТН ВЭД, набивает и подает ДТ;
- ✓ ваш выпускающий проводит досмотр и выпускает груз в свободное обращение на территорию РФ.

Ключевое правило при предоставлении сервиса для наших клиентов — соблюдение стандарта качества и надежности.

При взвешивании решения о сотрудничестве важно учесть наши преимущества, среди которых:

- ✓ подтверждение прямых поставок ниже ценового риска;
- ✓ предварительное согласование стоимости с таможеней;
- ✓ оформление в специальных таможенных режимах: временный ввоз, переработка вне таможенной территории, ре-экспорт;
- ✓ оформление классификационных решений;
- ✓ работа со сложными/негабаритными проектами для крупных предприятий;
- ✓ таможенная карта;
- ✓ личный кабинет с онлайн доступом к статусу и истории каждого груза/сделки;
- ✓ обновленный информативный сайт с удобным круглосуточным сервисом.

ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО



Только самолетом можно долететь

Основатель компании «ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО» Дмитрий Анатольевич Соколов решил найти свои принципы успешной работы на рынке грузовых авиаперевозок. Начав работу в 2010 г., «ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО» сумело привлечь немало клиентов, не переходя дорогу конкурентам. Своих заказчиков авиаперевозчик радует своевременной оперативной доставкой, сохранностью товаров и гибкой тарифной политикой. О том, какие еще наработки использует компания, Дмитрий Анатольевич рассказал в интервью.

Время создания вашей компании совпало с динамичными процессами экономики. Сейчас же в перевозках наметился спад. Вы по-прежнему не переманиваете клиентов конкурирующих структур?

Мы изначально пошли другим путем, отличным от конкурентов, без демпинга и увода чужих заказчиков. Следуем этому и сейчас, невзирая на экономическую ситуацию. Кризис в авиаперевозках зафиксирован в 2013 г. как понижение импорта, а резкое падение началось в 2014 г. На внутреннем рынке в данный момент

наблюдается рост. В этом сегменте формируется потенциал, который будет развиваться в дальнейшем. «ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО» занимается доставкой грузов и корреспонденции на регулярных пассажирских рейсах. Это и есть наше отличие от других. Работа строится по схеме «день в день», то есть товары заказчика не консолидируются на каких-либо складах, а сразу отправляются первым же возможным рейсом. Большинство других компаний предпочитает накапливать грузы и отправлять их в течение трех-четырех дней. Мы более оперативны в этом вопро-

се, работаем в жестком графике, учитывая также специфику взаимодействия с аэропортами московского авиаузла. Например, груз должен быть оформлен за шесть часов до вылета самолета, экспресс-оформление возможно за четыре с половиной часа. Если задержать доставку, то борт отправится без товаров заказчика, чего нельзя допустить, как и усложнения работы наших давних партнеров — грузовых терминалов аэропортов. Поэтому мы всегда держим необходимый ритм, отправляем грузы в любые города, где есть аэропорты, в том числе в самые отдаленные точки страны.

Вопрос цены тоже немаловажен. Если не демпинговать, то как возможно привлечь клиентов?

При формировании тарифов учитываются различные факторы. Например, сезонность — цены на перевозки в высокий сезон будут выше, чем в низкий. Зависят цены и от доступности полетов в тот или иной регион, город. Клиент не всегда это понимает и порой удивляется, почему стоимость перевозок одинаковой партии товара различна. Мы объясняем, что вообще 80% тарифа составляет оплата рейса авиакомпании. 10–15% уходит на сборы аэропорта. Нетрудно подсчитать, что наша прибыль — остальные 5–7%. Мы не демпингуем и не стремимся повышать расценки на свои услуги, а вместе с клиентами стараемся сформировать приемлемый порядок цен, сохраняя соотношение цена-качество. Одно из основных наших преимуществ — прямое партнерство с крупнейшими авиакомпаниями.

Мы изначально пошли другим путем, отличным от конкурентов, без демпинга и увода чужих заказчиков. Следуем этому и сейчас.



Для доставки по Москве и области используем собственный грузовой автотранспорт. Машины оснащены системами кондиционирования ради сохранности товара — например, цветочной продукции. В регионах задействуем автотранспорт партнеров. То есть можем организовать не только прибытие груза из аэропорта в аэропорт, но и доставить от двери до двери, то есть обеспечить полный цикл перевозки. А клиент может выбирать оптимальный пакет услуг.

Какие виды грузов вы перевозите?

Наши заказчики — компании из различных отраслей экономики. Среди них значительную долю занимает торговый сектор, в том числе интернет-магазины. Для них мы организуем перевозки различных товаров вплоть до автомобильных запчастей. Другая отрасль, с которой мы сотрудничаем — нефтегазовый, строительный и сельскохозяйственный секторы. Для таких заказчиков транспортируем

Одно из основных наших преимуществ — прямое партнерство с крупнейшими авиакомпаниями.

различное оборудование, технику, запчасти. Среди наших клиентов есть компания, которая занимается производством шмелей для тепличных хозяйств. Мы же организуем доставку столь необычной, но крайне востребованной продукции. Отмечу, что шмели при перевозке не разлетятся и не причинят вред пассажирам благодаря специальной упаковке.

Наши сотрудники, и я в том числе — выходцы из системы обеспечения аэропорта. Многие технологии проходили через нас, поэтому мы знаем, как быстро и без потерь организовать работу с любым грузом заказчика. Все прошли обучение, связанное, в том числе, с перевозкой опасных грузов.

Разве можно перевозить опасные грузы пассажирскими рейсами?

При соблюдении определенных правил транспортировки — да. Регламентирует перевозку опасных грузов по воздуху Приложение 18 Конвенции о международной гражданской авиации. При выполнении всех условий, касающихся оформления, упаковки и перемещения опасных грузов, пассажирам авиарейса ничего не угрожает. На терминалах присутствуют эксперты по опасным грузам, которые следят за соблюдением регламента.



Основатель компании — Дмитрий Анатольевич Соколов. Окончил Московский государственный технический университет гражданской авиации (МГТУ ГА). В студенческие годы организовал фирму по авиaperевозкам, затем, окончив аспирантуру, работал в ГосНИИ ГА и грузовом терминале аэропорта Внуково. В 2010 г. основал «ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО».

Что, если требуется перевозить негабаритные либо тяжеловесные грузы?

При работе с любым товаром следует учитывать размер и объем грузового отсека, его наполненность другими грузами. Поэтому при поступлении заказа на перевозку того или иного груза мы прежде всего определяем возможность его размещения путем расчета всех параметров. При опасениях, связанных с размещением большой партии товара либо тяжелым весом, могу отметить, что один борт может вместить до 5–6 тонн продукции. Если требуется больше, 10–15 тонн, то мы можем выполнить и такой заказ, разбив партию на несколько отправок разными авиакомпаниями, или же организовываем отправку на грузовых самолетах.

Бывает, что, произведя все необходимые расчеты, советуем переместить что-либо другим транспортом — автомобильным, железнодорожным или водным.

Вы не боитесь, что заказчики могут в таких случаях предпочесть вам перевозчиков другими видами транспорта?

Это зависит от целей клиента. Если ему важна скорость доставки продукции, то быстрее авиаперевозчика нет никого. Особенно важен этот фактор для медицинских организаций — например, если необходимо перевезти кровь, вакцину и др. Некоторые компании уходят от прежних способов транспортировки ради сохранности груза. Так, фирма, занимающаяся крупнооптовыми поставками цветочной рассады, стала нашим клиентом, столкнувшись с порчей своей продукции.

Не потеряется ли товар в принимающем его аэропорту?

Даже если груз разбит на партии, мы гарантируем его сохранность. Во-первых,

с аэропортами назначения у нас уже налажены прочные связи. Во-вторых, техническое оснащение терминалов улучшается с каждым годом — это касается и систем видеонаблюдения. Допустить потери товара клиента мы не можем, так как берем на себя обязательства. Мы стараемся работать на опережение и совместно с клиентом свести все риски к минимуму. А раз так, то отслеживаем все этапы перемещения груза от попадания на терминал и погрузки на борт до прибытия и транспортировки в аэропорт назначения: можем наблюдать за процессом в режиме онлайн.

Страхование грузов входит в ваш опцион?

Я наверное вас удивлю, но обычно мы не советуем клиенту оформлять страховку, экономия его средства. Окончательный выбор за ним — если он переживает за товар, то можем помочь с оформлением, так как сотрудничаем со страховой компанией. Либо клиент может самостоятельно застраховать свой груз. Но это скорее для успокоения нервов, а на практике ему важнее все же не страховая сумма, которая не покрывает всю стоимость товара в случае его утраты, а получение его в целости и сохранности. «ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО» еще никого из заказчиков в их ожиданиях не подвело, доставляя грузы немалой стоимости.

Что в планах компании?

Планируем рядом с аэропортом Внуково, где мы базируемся, обзавестись собственным складом для консолидации (не более двух-трех часов) товаров. Это улучшит схему нашей работы и позволит возить груз на рейсы авиакомпаний одним-двумя автомобилями. И конечно же мы ждем новых клиентов.

СЭЗ-СЕРВИС



Поиск новых возможностей

Для компании «СЭЗ-Сервис» нынешний год — юбилейный. Десять лет успешной работы на очень специфическом, конкурентном рынке услуг таможенных представителей — само по себе достижение. Большой практический опыт генерального директора компании Михаила Владимировича Семенихина, его способность квалифицированно анализировать, а нередко и предугадывать изменения на этом рынке — один из факторов, позволяющих «СЭЗ-Сервису» устойчиво работать и в сегодняшней непростой экономической ситуации.



Генеральный директор — Михаил Владимирович Семенихин.

Окончил факультет электронной техники Московского энергетического института. С 1993 г. работал в таможенных органах, прошел путь от инспектора железнодорожного таможенного поста до начальника таможенного.

В 2006 г. возглавил компанию «СЭЗ-Сервис»

Как вы кратко можете охарактеризовать актуальное состояние того сегмента рынка, на котором работает ваша компания?

Он значительно сузился. Многие компании ушли с него. Два года назад их было порядка шестисот, сейчас в официальном реестре ФТС — около 350-ти таможенных представителей. Некоторые компании отказались вести этот бизнес ввиду нерентабельности, многие просто ушли в тень.

И теперь, вероятно, демпингуют?

Да, проблема демпинга сегодня на нашем рынке очень актуальна. Речь идет

не только о снижении цен на свои услуги малоизвестных, небольших компаний, которые используют «серые» схемы. Этим занимаются и достаточно крупные, серьезные фирмы. В основном это известные иностранные предприятия, зарегистрированные в России. Как я понимаю, демпинг с их стороны обусловлен наличием у них достаточных финансовых ресурсов. Эти структуры оценивают текущую ситуацию как возможность захватить рынок, выдать с него конкурентов для того, чтобы, когда ситуация изменится к лучшему, оказаться «на коне».

Для «СЭЗ-Сервиса» и других российских компаний, которые ведут легальный бизнес и ориентированы на серьезные проекты, в том числе и с западными организациями, это создает немалые трудности. Конкурировать крайне тяжело. Кроме того, при проведении тендеров иностранные фирмы чаще всего предпочитают иметь дело также с зарубежными партнерами. Есть факты, когда российские компании просто не допускаются к участию в таких тендерах.

Ситуацию усугубляет и то, что, к сожалению, сегодня мало чисто российских проектов. Из-за проблем с финансированием многие начинания откладываются до лучших времен.

С учетом всего этого очевидно, что нам нужно искать новые возможности, осваивать новые направления бизнеса. Необходимо реагировать на вызовы сегодняшнего непростого времени. И такие возможности мы находим.

Например, если по данным статистики сегодня объем импорта в Россию упал примерно на 40% по сравнению с 2014 г., то экспорт — растет. И это вполне естественно. Немало российских компаний умело воспользовались возможностями для развития в так называемые «тучные» годы, инвестировали средства в производство. Сейчас они имеют возможность с учетом низкого курса рубля, ряда других факторов, экспортировать свою продукцию. Речь идет, например, об оборудовании

для различных отраслей, химической продукции, композитных материалах, а также о продуктах питания, которые очень востребованы, в частности, в Китае. Сейчас иногда даже ощущается нехватка контейнеров для перевозки экспортной продукции.

Поэтому, естественно, мы, как таможенные представители, стали больше работать с экспортом. Хотя, конечно, стоимость его оформления серьезно уступает импортным поставкам, где процедура более сложная. Много вопросов, например, возникает по кодификации, по разрешительной документации. Экспорт же оформляется в упрощенном порядке в течение нескольких часов. Тем не менее, это для нас — пусть и не стопроцентная, но все же замена импорту.

Это — одна из мер, позволяющих компании достаточно успешно работать на рынке в нынешних непростых условиях. Вероятно, не единственная?

Конечно. Сегодня можно сказать, что мы начали конкурировать с экспедиторскими компаниями. Направление экспедиции, транспортной логистики мы развиваем достаточно активно. В данном контексте интересно задействовать те транспортные компании, которые работают и на импорт, и на экспорт, использовать их возможности. Естественно, они заинтересованы в том, чтобы при работе в обоих направлениях их машины были полностью загружены. Мы можем им оказать в этом содействие.

Этому, наверное, способствует и то, что за десять лет работы ваша компания уже наработала и хорошую репутацию, и достаточно широкий круг клиентов, многих из которых можно назвать постоянными...

Конечно, есть и опыт, и хорошо налаженные контакты. Но, в связи с непростой экономической ситуацией, партнеры, давно работающие с нами, в любой момент — по объективным или субъективным причинам — могут прекратить со-

Справка



трудничество. Поэтому ориентироваться только на старые связи сегодня нельзя. Основная наша задача — привлечение новых клиентов. В связи с этим мы внутри компании усиливаем направление так называемых «клиентчиков» — менеджеров, которые занимаются исключительно привлечением новых клиентов. Это сейчас для нас задача номер один.

В настоящий момент, к сожалению для нас, многие компании стали проводить больше тендеров. Все стремятся к минимизации затрат. Даже если тендер объявляет компания, с которой ты проработал много лет, всегда есть вероятность, что кто-то предложит меньшую цену. И зачастую фактор цены играет главную роль. Это тенденция последних лет. Если раньше во главу угла ставились опыт, знания, возможности, подтвержденные практикой, а также репутация, рекомендации других клиентов, то сейчас цена стала основным фактором.

Дешево и хорошо — если и бывает, то довольно редко. В погоне за дешевой компанией рискуют получить некачественные услуги.

Конечно. И тем не менее многие фирмы нередко осознанно идут на такой риск, стремясь минимизировать издержки.

Еще одна проблема — постоянный форс-мажор, который нам обеспечивают таможенные органы.

С ними стало сложнее работать в последнее время?

Безусловно. При этом нужно признать, что профессионализм таможенников значительно повысился. Думаю, период становления таможенных органов завершился. Инструкции, которым они следуют, стали более конкретными, расписанными до мельчайших деталей. Любые ошибки — а у нас, не скрою, они тоже бывают — выявляются моментально.

Но таможня — фискальный орган, их работа направлена, в первую очередь, на пополнение государственной казны.

Нам нужно искать новые возможности, осваивать новые направления бизнеса. Необходимо реагировать на вызовы сегодняшнего непростого времени. И такие возможности мы находим.

Сейчас, когда мировые цены на энергоносители значительно снизились, эта задача становится тем более актуальной. Поэтому сегодня и свой опыт, и знания, и новые технологии, и административный ресурс таможенные органы сконцентрировали на решении этой задачи. Электронные технологии, система управления рисками

Компания «СЭЗ-Сервис» предоставляет консультации по любым вопросам, связанным с международными перевозками грузов; получает решения ФТС по классификации товара в несобранном или разобранном виде; проводит подготовку необходимой документации и декларирование груза; оказывает помощь в оформлении сертификатов соответствия и другой документации; осуществляет представительство в судах.

Компания организует доставку грузов автомобильным, морским, железнодорожным и авиатранспортом.

В числе клиентов компании — «Фольксваген Групп Рус», «Федерал Могул ВиСиЭс», «ОтисЛифт», «РусВинил», «Кроношпан», «КРКА Фарма», «Эйр Ликид», «Магна», «Фрито Лей», «Понссе» и многие другие.

Компания «СЭЗ-Сервис» располагает обособленными подразделениями и филиалами в Санкт-Петербурге, Сочи, Калуге, Ростове-на-Дону, Новороссийске, Нижнем Новгороде, Волжске, Черкесске.

Представители компании находятся в ряде городов Подмосковья, Смоленске, Волгограде, Усть-Луге, Краснодаре, Ставрополе, Владивостоке, Находке, Карабулаке, Нальчике, Крыму.

Сайт: <http://www.sez-service.com>

увеличивают собираемость таможенных платежей.

В частности, в последнее время ФТС уделяет очень большое внимание вопросу таможенной стоимости товара, которая является объектом налогообложения. У нее есть право не согласиться с оценкой этой стоимости, заявленной участником внешнеэкономической деятельности через таможенного представителя. Для ее подтверждения таможня требует представить комплект документов, список ко-

женных платежей. Оспаривать подобное решение в суде можно, но это — долгий процесс с непредсказуемым результатом.

Кстати, среди услуг, которые оказывает «СЭЗ-сервис», есть и представительство в судах...

Да. Мы такую услугу оказываем. Как правило, речь идет как раз о спорах с таможенными органами. Причем, учитывая наш богатый опыт, делаем это достаточно успешно.

Сегодня востребована еще одна из оказываемых нами услуг: получение «разрешительной» документации на ввозимые товары — сертификаты, разрешения различных органов. Их наличие таможенные органы проверяют очень внимательно, контроль качества товаров усилился. У нас налажены достаточно эффективные связи с государственными органами, выдающими такие документы.

Вообще, сейчас очень важна возможность предлагать клиентам целый комплекс услуг. И мы эту возможность используем в полной мере. И поэтому даже в сегодняшнее непростое время чувствуем себя на рынке таможенных представителей уверенно.

ТЕРРА ЭКСПРЕСС



Чтобы быть успешным, нужно работать качественно

Рынок грузоперевозок — высококонкурентная сфера бизнеса. Чтобы удержаться на нем и достичь успеха, нужно постоянно стремиться к повышению своего профессионального уровня и качества услуг. Именно благодаря такому подходу компания «Терра Экспресс» за три года своего существования вошла в число серьезных игроков рынка транспортных услуг. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Ольга Васильевна Нагина.



Генеральный директор — Ольга Васильевна Нагина. Родилась в 1979 г. Училась на экономическом факультете Московской академии печати им. Ивана Федорова. После 7 лет работы в нескольких компаниях на должности руководителя департамента логистики организовала собственное дело. С 2013 г. возглавляет компанию «Терра Экспресс».

Ольга Васильевна, компания «Терра Экспресс» оказывает услуги в сфере грузоперевозок и складской логистики. Какое из этих двух направлений является приоритетным?

Транспорт и склад взаимосвязаны, и нельзя сказать, что одно из направлений для нас более значимо, а другое — менее. Другое дело, что транспортное направление является более насыщенным. Если же говорить о направлениях деятельности нашей транспортной структуры, то основным среди них является курьерская доставка.

Какие грузы перевозит ваша компания?

В основном мы работаем с электроникой, бытовой техникой, детскими и гигиеническими товарами.

Что не перевозите?

Мы не перевозим продукцию пищевых производств, медикаменты, нефтепродукты и прочие опасные грузы.

Вы доставляете товары во все регионы России?

Москва и МО — наш основной регион работы. Еще есть филиалы в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Новосибирске и Екатеринбурге. Также работаем по всей РФ.

Обходите ли силами только собственного автопарка или дополнительно привлекаете к своей работе сторонних исполнителей?

Мы используем в основном собственный автотранспорт. Но он преимущественно малотоннажный — до 1,5 тонн. Поэтому в случае необходимости привлекаем партнерские организации.

Расскажите о складских услугах, предоставляемых вашей компанией.

Во-первых, мы обеспечиваем ответственное хранение. Его суть заключается в том, что грузо- или товаровладелец размещает у нас свой груз (товар), а мы несем за него полную материальную ответственность и по распоряжению клиента оперируем им — принимаем товар от поставщиков, оформляем накладные на отгрузку, размещаем продукцию по ячейкам хранения и пр.

Во-вторых, мы предоставляем услуги по кросс-докингу. Это достаточно новое направление на нашем рынке, и мы были одними из первых, кто начал его активно развивать.

Под кросс-докингом понимается процесс приемки и отгрузки товаров напрямую через транзитный склад. Для клиентов это удобно тем, что они избегают затрат на продолжительное хранение.

Что отличает компанию «Терра Экспресс» от ее конкурентов?

Мы одна из немногих транспортных компаний, имеющих собственные склады и предлагающих своим клиентам складские услуги. А клиенту удобнее общаться с одним подрядчиком, ведь когда и транспорт, и склад находятся в одной производственной цепочке, все делается гораздо проще и быстрее, чем в том случае, когда за перевозку и хранение груза отвечают разные юрлица.

Другое наше конкурентное преимущество заключается в том, что мы работаем с грузом любой габаритности: можем доставить брелок, а можем — фуру любой продукции.

Еще одна наша отличительная особенность — высокая скорость доставки грузов. В Санкт-Петербург и Краснодар мы привозим товар за сутки, в Екатеринбург и Новосибирск — за два дня.

Немаловажно и то, что с каждым нашим клиентом мы стараемся наладить человеческое общение. Ведь когда люди отходят от сухого делового языка и начинают разговаривать по-дружески, то исчезают проблемы взаимного непонимания, а от этого возрастает качество предоставляемых нами услуг. Кроме того, мы работаем круглосуточно — если у клиента возник какой-то вопрос, то во сколько бы он ни позвонил, наш менеджер всегда на него ответит.

Расскажите о вашей команде.

Команда — это наша отдельная гордость. Ее члены — это умные, доброжелательные, ответственные и позитивные люди. Каждый из них хорошо понимает, что работает в команде. У нас нет четкого структурирования персональных обязанностей сотрудников, ответственность распределена на отделы. Мы строим работу на принципах взаимопомощи и взаимовыручки. Меня, как руководителя, не волнует, кто именно сделает работу — необходимо, чтобы она была выполнена. И свою задачу я вижу в том, чтобы задавать правильный вектор и адекватно контролировать ситуацию.

Есть ли планы по развитию бизнеса?

Мы постоянно развиваемся. Сначала работали преимущественно с Москвой и Санкт-Петербургом. Затем открыли филиалы в Краснодаре, Екатеринбурге и Новосибирске. Сейчас возим грузы по всей России. В настоящее время планируем заняться квартирными переездами. Кроме того, собираемся дополнить направления нашей деятельности услугами по установке и подключению бытовой техники.

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*



ПРОД ЭКСПО

**6–10
февраля 2017**



24-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**

* Согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Подробнее о рейтинге — www.exporating.ru

18+



Реклама



ТЁББЕ

ТЁББЕ

Любые грузы — любым транспортом

Отечественный рынок грузоперевозок переживает не лучшие времена. Кризисные явления в экономике стали причиной серьезного спада в этой бизнес-сфере. Но компании, выбравшие правильную стратегию, сохранили многих своих клиентов и продолжают работать, несмотря на существующие сложности. Одна из них — ООО «Тёббе негабаритные перевозки».

О деятельности компании рассказывает ее директор Евгения Аринаркина.



Генеральный директор — Евгения Аринаркина. В 2001 г. окончила экономический факультет Московской государственной академии тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова. Учебу в вузе совмещала с работой в отделе логистики торговой компании. Затем работала в ряде организаций, занимавшихся импортом различной техники, в том числе и негабаритной. В 2012 г. приступила к работе в ООО «Тёббе негабаритные перевозки» на должности генерального директора.

Евгения, расскажите об истории возглавляемой вами компании.

«Тёббе негабаритные перевозки» — это филиал германского семейного предприятия Többe Spedition, которое специализируется на транспортировке тяжелых и крупногабаритных грузов. Оно было основано в 1908 г. прадедом его нынешней владелицы и в начале своей деятельности занималось в основном перевозкой сельскохозяйственных продуктов. Сейчас компания «Тёббе» организует грузоперевозки на территории Европы, России и стран СНГ. Она имеет офисы в трех германских городах (Меппен, Штур, Любек), а также в Москве и Санкт-Петербурге.

Московское подразделение — «Тёббе негабаритные перевозки» — начало свою деятельность в 2005 г. До недавнего времени специфика его работы заключалась в международных перевозках негабаритных грузов как в Россию, так и на экспорт. Но сейчас, в связи с изменившимися экономическими условиями, мы организовываем для наших клиентов перевозки любых видов грузов, в том числе и сборных.

Вы готовы взяться за перевозку абсолютно любого груза?

Да. Ведь если где-то есть груз, который надо куда-либо доставить, то он будет привезен однозначно — не нами, так кем-то другим. Поэтому мы рассматриваем любые предложения. Но, конечно, мы не возьмемся за работу, если решим, что не сможем выполнить ее качественно.

Для доставки грузов вы используете собственный автотранспорт?

Мы организуем не только автотранспортные грузоперевозки, но и мультимодальные. Последние предполагают привлечение различных видов транспорта: воздушного, морского, речного, железнодорожного и автомобильного. В связи с этим у нашей компании имеются налаженные и проверенные годами партнерские отношения с различными перевозчиками, что позволяет гарантировать должный уровень качества оказываемых услуг, независимо от того, используем мы в перевозке собственный или привлеченный транспорт.

Кто те автоперевозчики, с которыми вы сотрудничаете?

Это и крупные транспортные структуры, и индивидуальные предприниматели. Большая часть привлекаемых нами подрядчиков — наши давние партнеры, с которыми у нас заключены долгосрочные договоры. И на серьезные грузоперевозки, такие как перевозки с дорогим или негабаритным грузом, мы привлекаем

только проверенных исполнителей. Ведь, скажем, для транспортировки негабаритного груза требуется не только специальная техника — низкорамные платформы, — нужны еще особые знания и навыки в деле доставки негабарита.

Если говорить о перевозках грузов по территории России — вы работаете со всеми регионами?

Да, со всеми. Недавно, например, мы возили груз в Дагестан, хотя с доставкой грузов на Северный Кавказ существуют сложности, связанные с тем, что трудно найти серьезного подрядчика, с легкостью согласившегося бы ехать в этот регион.

Наш плюс — это сеть офисов в Европе, в которых работает высококвалифицированный персонал.

Как повлияли на деятельность вашей компании нынешние экономические неурядицы?

У нас снизилось количество международных грузоперевозок. Это связано с уменьшением объема закупок европейской продукции отечественными компаниями. Кто-то не готов покупать из-за колебания курса рубля, кто-то не может купить по причине ввода санкций. Например, один наш заказчик, для которого мы возили из Европы энергетическое оборудование, сказал, что в ближайшие два-три года таких проектов больше не будет.

Да и в целом снизилась рентабельность грузоперевозок по сравнению с прошлым и позапрошлым годами. Перевозки, конечно, есть, но зарабатывать мы стали несколько меньше. Ведь все хотят сократить расходы и отвезти свой груз как можно дешевле. Есть даже компании, готовые жертвовать качеством получа-

емых услуг: главное — поменьше заплатить. И, разумеется, существует немало перевозчиков, предлагающих свои услуги по ценам ниже рыночных.

Чем чревато обращение за услугами к таким исполнителям?

Низкая цена — это низкое качество услуг, особенно если речь идет о цене, которая гораздо меньше рыночной. И в погоне за такой «экономией» можно много потерять. Как минимум — клиент теряет время: ему либо машину не поставят, либо пообещают поставить ее гораздо позже оговоренной даты. Я это хорошо знаю, поскольку к нам не раз обращались компании, которые прежде договаривались с теми, кто предлагал им отвезти их груз дешево...

Поэтому, прежде чем договариваться о «выгодной» перевозке, необходимо все тщательно взвесить. Если несколько компаний просят за свои услуги, допустим, 15 тыс. руб., а одна — 7 тыс., то есть повод задуматься и попытаться разобраться. Да, дешевые грузоперевозки возможны, например, на обратных рейсах, но во многих других случаях низкая ставка будет означать то, что клиент получит низкого качества услугу либо не получит ничего вообще.

Какие еще услуги, помимо перевозки грузов, оказывает ваша компания?

Мы не только возим грузы, но и прорабатываем маршруты, предлагая клиенту оптимальный вариант как по стоимости, так и по времени доставки.

Также, по желанию клиента, мы оказываем складские услуги. При необходимости — оказываем помощь в организации погрузочно-разгрузочных работ. Еще мы занимаемся вопросами страхования грузов. Кроме того, мы помогаем нашим клиентам в деле таможенного оформления грузов. Непосредственно самим оформлением занимается таможенный брокер, но мы, если клиент этого захочет, возьмем на себя плотную работу с этим специалистом и будем контролировать все его действия, а также проверять документы на их соответствие существующим требованиям. Хочу отметить, что контроль таможенного прохождения оборудования — весьма важная часть работы по сопровождению груза: нередко так бывает, что из-за ошибок в документах, допущенных таможенным брокером, груз надолго задерживается на границе. Мы же тщательно все проверяем, устраняя тем самым риск неоправданных задержек груза.

Каким из реализованных вашей компанией проектов вы особенно гордитесь?

У нас было много интересных проектов. Из недавних могу выделить доставку установок короткоцикловой адсорбции водорода в Комсомольск-на-Амуре. Груз, общая масса которого составляла 2 200 тонн, а объем — 12 тыс. куб. м, доставлялся в разобранном виде из Антверпена (Бельгия), Пусана (Корея) и Шанхая (Китай). Весь груз необходимо было одновременно консолидировать на терри-

тории ПЗТК в России для таможенного оформления. После проведения всех необходимых таможенных процедур груз снова был разбит на партии, а самые высокие его части (более 4,2 м) отправили к месту назначения на теплоходе класса «река-море». В порту Комсомольска-на-Амуре для доставки груза на берег были привлечены две баржи. Из-за падения уровня воды в реке и сложных погодных условий перегрузка оборудования с барж на автотранспорт и его транспортировка заняли две недели. Но в конечном итоге весь товар был благополучно доставлен на стройплощадку заказчика — ООО «РН-Комсомольский НПЗ».

Мы организуем не только автотранспортные грузоперевозки, но и мультимодальные.

В чем, на ваш взгляд, заключается основное конкурентное преимущество компании «Тёббе негабаритные перевозки» перед другими участниками рынка?

Наш плюс — это сеть офисов в Европе, в которых работает высококвалифицированный персонал. Немаловажно и то, что два офиса компании «Тёббе» расположены в портах. Все это позволяет нам контролировать процесс перевозки, а также выполнять работу оперативно и с высоким качеством.



КОНЪЮНКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА



Транспортно-логистический аутсорсинг в России проходит стадию формирования и консолидации отрасли. В 2015 г. объем этого сегмента рынка вырос на 1,3% и составил около 2,38 трлн руб.

По уровню развития логистики Россия значительно уступает западным странам. Согласно международному рейтингу LPI (Logistics Performance Index), определяющему уровень развития логистической отрасли стран мира, в 2014 г. Россия занимала 90 место из 160 возможных (за год рейтинг России сохранился на том же уровне).

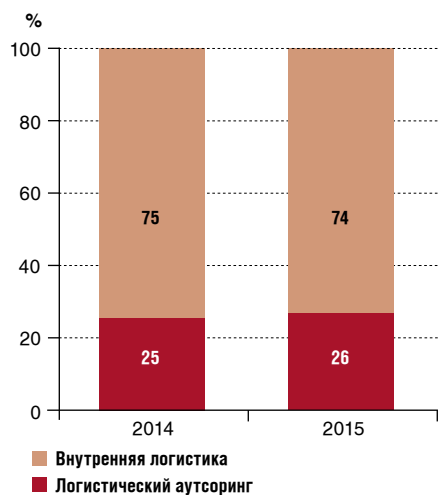
Для российского рынка характерна высокая доля транспортных издержек

в конечной стоимости российской продукции, которая составляет в среднем 15–20%, тогда как в странах с развитой экономикой показатель равен 7–8%.

Другой особенностью российского рынка является низкая доля аутсорсинга в логистике. В настоящее время торговые и промышленные предприятия в рамках долгосрочного контракта готовы передать только 26% грузопотока на аутсорсинг логистическим операторам, 74% грузопотока компании осуществляют самостоятельно. Для сравнения, данное соотношение в США и в Германии составляет 60% к 40% в пользу логистических компаний.

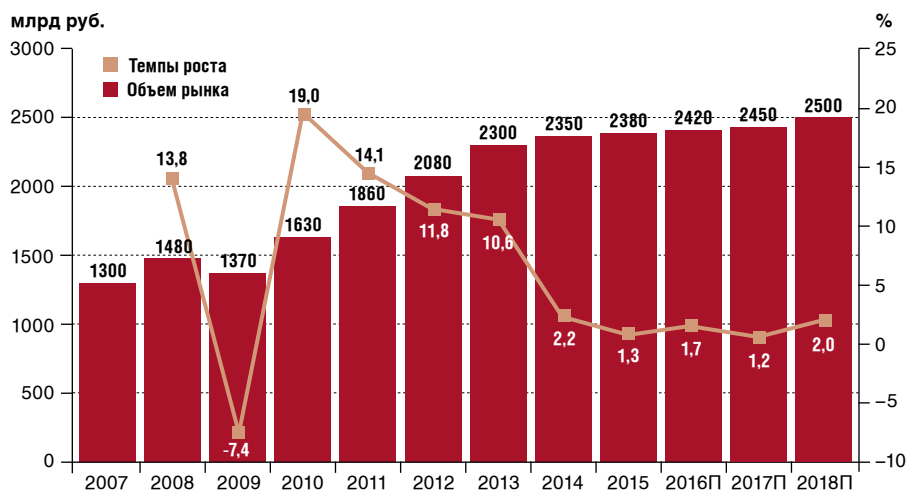
Причинами низкого спроса на аутсорсинг в России являются отсутствие культуры передачи логистики на аутсорсинг и определенное недоверие отечественных компаний к логистическому аутсорсингу. Другая причина — нехватка комплексных предложений на рынке ввиду недостаточной мощности логистических операторов для оказания таких услуг. Однако транспортно-логистический рынок России идет по западному пути развития, и уже сейчас темпы роста услуг логистического аутсорсинга превышают темпы роста транспортно-логистического рынка в целом.

Рис. 1. Структура логистики российских предприятий, 2015 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Рис. 2. Динамика объема рынка транспортно-логистического аутсорсинга РФ, 2007–2015 гг. (2016–2018 — прогноз), млрд руб.



Источник: оценка NeoAnalytics

Рис. 3. Структура транспортно-логистического рынка РФ по видам услуг, 2014–2015 гг., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Объем рынка транспортно-логистических услуг

В 2015 г. объем рынка транспортно-логистического аутсорсинга вырос на 1,3% и составил около 2,380 трлн руб.

В 2015 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 2016 г. ожидается рост рынка в пределах 2%. К 2018 г. объем рынка прогнозируется на уровне 2,5 трлн руб.

Структура рынка

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

Таблица 1. Динамика коммерческой перевозки грузов по видам транспорта в РФ, 2010–2015 гг., млн т

| Транспорт | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Железнодорожный общего пользования | 1205,8 | 1241,5 | 1271,9 | 1236,8 | 1226,9 | 1217,9 |
| Автомобильный | 1569,2 | 1654,6 | 1693 | 1690,7 | 1616,5 | 1538 |
| Морской | 37,0 | 33,9 | 18,35 | 16,68 | 15,26 | 18,3 |
| Внутренний водный | 102,4 | 127,8 | 140,5 | 134,6 | 118,93 | 118,1 |
| Воздушный | 0,9 | 0,98 | 0,99 | 1,0 | 1,0 | 1,1 |
| ВСЕГО | 2915,3 | 3058,8 | 3124,7 | 3079,8 | 2978,6 | 2893,4 |

Источник: Минтранс РФ

ции — 5%. Доля управленческой логистики — около 1% рынка.

В настоящее время на рынке наиболее распространенными являются так называемые короткие логистические услуги: транспортировка грузов и складирование. Незрелость услуг управления объясняется нестабильностью бизнеса грузопользователей.

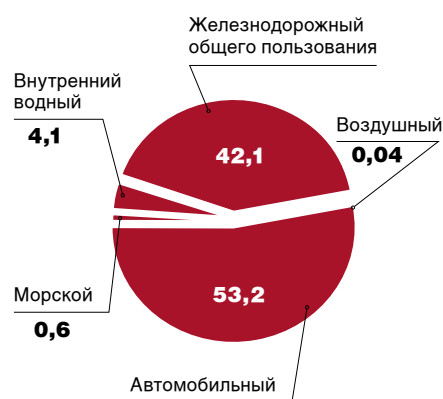
Развитию сегмента транспортировки грузов способствует высокая конкуренция в данном секторе рынка — предприятия могут найти любые предложения по цене и качеству. А при высоких капитальных вложениях на создание собственного транспортного парка выгодно передать услуги на аутсорсинг. Складская логистика наиболее востребована у ритейла.

Структура и динамика коммерческой перевозки грузов

В 2015 г. объем коммерческой перевозки грузов в РФ снизился на 2,9% и составил 2893,4 млн т.

В структуре коммерческой перевозки грузов доля автомобильного транспорта преобладает, составляя 53,2%. Доля железнодорожного транспорта составляет 42,1%. Водные виды транспорта занимают

Рис. 5. Структура коммерческой перевозки грузов РФ, 2015 г., %



Источник: Минтранс РФ

около 4,7%, доля воздушного транспорта незначительна: 0,04%.

Автомобильные транспортировки грузов

Перевозки грузов автомобильным транспортом занимают:

- ✓ 53,2% в объеме коммерческой перевозки грузов;
- ✓ 4,7% в объеме коммерческого грузооборота.

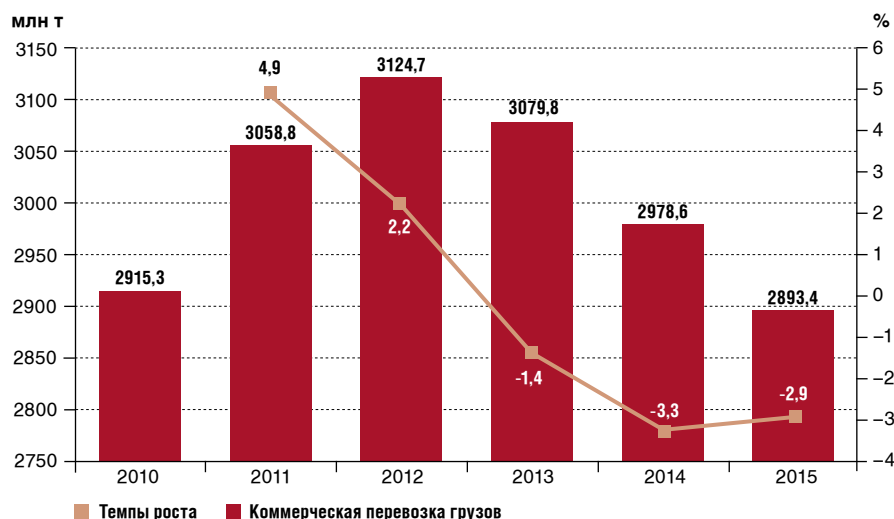
В 2015 г. объем коммерческих перевозок автомобильным транспортом снизился на 4,9% и составил 1538 млн т.

Характеристика участников рынка

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

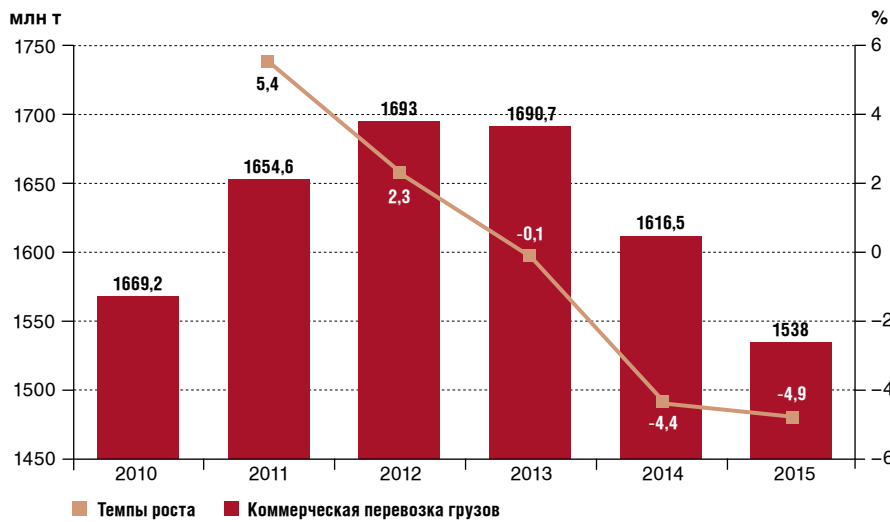
Транспортные компании (ТК) — компании, занимающиеся перевозками грузов на определенных (внутренних или международных) направлениях. Данные компании, как правило, специализируются по определенным видам транспорта и владеют значительными транспортными активами, которые могут сдавать в аренду другим участникам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

Рис. 4. Динамика коммерческой перевозки грузов в РФ, 2007–2015 гг., млн т



Источник: Минтранс РФ

Рис. 6. Динамика коммерческой перевозки грузов автомобильным транспортом, 2010–2015 гг., млн т



Источник: Росстат

Рис. 7. Структура транспортно-логистического рынка по типу участников, 2015 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Рис. 8. Региональная структура участников рынка по месту нахождения головного офиса, 2015 г., %



Источник: оценка NeoAnalytics

Доля транспортно-экспедиторских компаний составляет 76% рынка. Темпы роста данного сегмента составляют 7–10% в год.

Доля ЛО составляет около 14% рынка. Данный сегмент в России находится в стадии формирования. Большая часть российских ЛО, несмотря на заявленный уровень 3PL, не имеет масштабов деятельности, сравнимых с европейскими компаниями.

Для создания полноценной услуги логистического аутсорсинга требуются значительные ресурсы (складские комплексы, специализированная техника, развитая филиальная сеть и т.п.), которых пока недостаточно у большинства российских компаний.

Однако темпы роста данного сегмента высоки и составляют до 30% в год. В перспективе при сохранении темпов роста через 5–7 лет сегменты ТЭК и ЛО могут сравняться.

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

Уровень региональной конкуренции ниже, так как меньше объемы поставок. Логистическими центрами являются Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Владивосток и Хабаровск.

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

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

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

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

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 изучения общественного мнения и маркетинговых исследований ESOMAR.

🕒 17-20 октября 2016г.
📍 Москва, Крокус Экспо

ВЛАДЕЛЬЦЫ ФРАНШИЗ

ИЩУТ СЕБЕ

**ПОСТАВЩИКОВ
ОБОРУДОВАНИЯ**

ЗДЕСЬ

НА



РЕСТО
ФРАНЧАЙЗИНГ

Организатор: **PIR** EXPO

В рамках: **PIR** EXPO
RUSSIAN HOSPITALITY WEEK 2016

www.restofranchise.ru

Рубрика: Герой номера

Атлант Союз ООО 4

Адрес: 127051, г. Москва, Большой Каретный пер., д. 21, стр. 1
Тел.: (495) 740-85-86
E-mail: info@atlant-soyuz.com
http://www.atlant-soyuz.com

Рубрика: Лидер рынка

ТТГ / ТТГ ООО 8

Адрес: 127167, г. Москва, Планетная ул., д. 11
Тел.: (495) 268-01-90
E-mail: tender@ttggroup.ru
http://www.ttggroup.ru

Рубрика: Неравнодушный взгляд

ДАЙМАНТА ООО 12

Адрес: 117403, г. Москва, Востряковский пр-д, д. 10Б, стр. 1
Тел.: (495) 937-27-62, (495) 781-49-34, (495) 933-09-92
E-mail: info@daimanta.ru
http://www.дайманта.pdf

Рубрика: Прорыв

USG SKLADMAN 16

Адрес: 142100, Московская обл., г. Подольск, Комсомольская ул., д.1
Тел.: (495) 374-55-24
E-mail: info@sklad-man.com
http://www.sklad-man.com

Аврора ТК ООО 18

Адрес: 117405, г. Москва, Кирпичные Выемки ул., д. 2, корп. 1
Тел.: (495) 107-06-07
E-mail: info@tk-aurora.ru
http://www.tk-aurora.ru

Азия Импорт ООО 21

Адрес: 121596, г. Москва, Горбунова ул., д. 2
Тел.: (495) 409-58-88
E-mail: moscow@asia-import.su
http://www.asia-import.su

АНТОР БИЗНЕС РЕШЕНИЯ ООО 20

Адрес: 115191, г. Москва, 4-й Рошинский пр-д, д. 19
Тел.: (495) 411-99-75
E-mail: timashev@antor.ru
http://www.antor.ru

БАСАТИ СПЕДИШН ООО 25

Адрес: 143960, Московская обл., г. Реутов, Гагарина ул., 23а
Тел./факс: (495) 500-56-57, (495) 640-94-93
E-mail: info@basati-sp.ru
http://www.basati.ru

Gruzzoff.ru / Горожанин ООО 24

Адрес: 101000, г. Москва, Каретный ряд ул., д. 5/10 стр. 1
Тел.: (499) 391-79-99
E-mail: info@gruzzoff.ru
http://www.gruzzoff.ru

ГРАНТ-МОТОРС ООО 22

Адрес: 109544, г. Москва, Вековая ул., д. 21, стр. 1
Тел.: (495) 984-60-24, (495) 510-55-73
E-mail: gruppa@grantmotors.ru
http://www.grantmotors.ru

ЕЦД (Единый Центр Декларирования), Группа компаний «Континент» 35

Адрес: 197110, г. Санкт-Петербург, Петровская коса, д.1, корп.1, литер «Р»
Тел.: (812) 372-55-60, (812) 372-55-61
E-mail: kim@continent.net
http://www.continent.net

ЗНАКИ.РУ ООО 33

Адрес: 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 960-42-88
E-mail: info@znaki.ru
http://www.znaki.ru

Интакто ООО 28

Адрес: Московская обл., г. Красногорск, Губайлово ул., д. 56
Тел.: (495) 649-62-23
E-mail: intacto2@gmail.com
http://www.intacto.ru

**Лестэр Информационные
Технологии ООО 29**

Адрес: 109147, г. Москва, Марксистская ул.,
д. 3, стр. 2
Тел.: (495) 961-31-19, (495) 604-18-56
E-mail: info@lester.ru
http://www.lester.ru

ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК ООО 26

Адрес: г. Москва, Дорогобужская ул., д. 14
Тел.: (495) 645-68-12
E-mail: inforus@logitransport.com
http://www.logitransport.com

МТБ ООО 32

Адрес: Московская обл., г. Мытищи,
Олимпийский пр-т, д. 10
Тел.: (495) 669-69-99
E-mail: gruz@povezem.ru
http://www.povezem.ru

ОЛЕХНИК ООО 34

Адрес: г. Москва, Южнопортовая ул., д. 38
Тел.: (964) 553-62-27, (964) 553-62-37,
(903) 668-81-53, (906) 068-86-63
E-mail: ds@olekhnik.ru, ov@olekhnik.ru
http://www.olekhnik.ru

ПЕРВОЕ ГРУЗОВОЕ АГЕНТСТВО ООО 36

Адрес: 119027 г. Москва, г. Внуково,
1-я Рейсовая ул., д. 6
Тел.: (499) 992-73-27, (499) 340-46-96
E-mail: info@fly-fca.ru
http://www.fly-fca.ru

Складской терминал «Михневский» 30

Адрес: 142840, Московская обл., Ступинский р-н,
п. Михнево, Старомихневская ул., влад. 41
Тел.: (495) 981-86-80, (49664) 66-576
E-mail: info@maps5.ru
http://www.maps5.ru

СЭЗ-Сервис ООО 38

Адрес: 109341, г. Москва, Братиславская ул., д. 6
Тел.: (495) 640-62-06
E-mail: info@sez.ru
http://www.sez-service.com

Терра Экспресс ООО 40

Адрес: 143964, Московская обл., г. Реутов,
Железнодорожная ул., д. 11
Тел.: (495) 123-46-60, (499) 755-66-64
E-mail: dostavka@garazh.su
http://www.garazh.su

Тёббе негабаритные перевозки ООО 42

Адрес: 123007, г. Москва,
3-й Хорошевский пр-д, д. 1, стр. 1
Тел.: (499) 703-15-26
E-mail: info-rus@toebbe.eu
http://www.toebbe-russia.ru

**Обзор конъюнктуры российского
рынка транспортно-логистического
аутсорсинга 44**

**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.com

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: +16

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 А, пом. III, комн. 34

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Порядковый номер 5
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 20.05.2016
Дата выхода 30.05.2016

**По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
8 (495) 971-92-05, 8 (926) 342-19-12,
(495) 979-65-52**

АГРОПРОДМАШ–2016

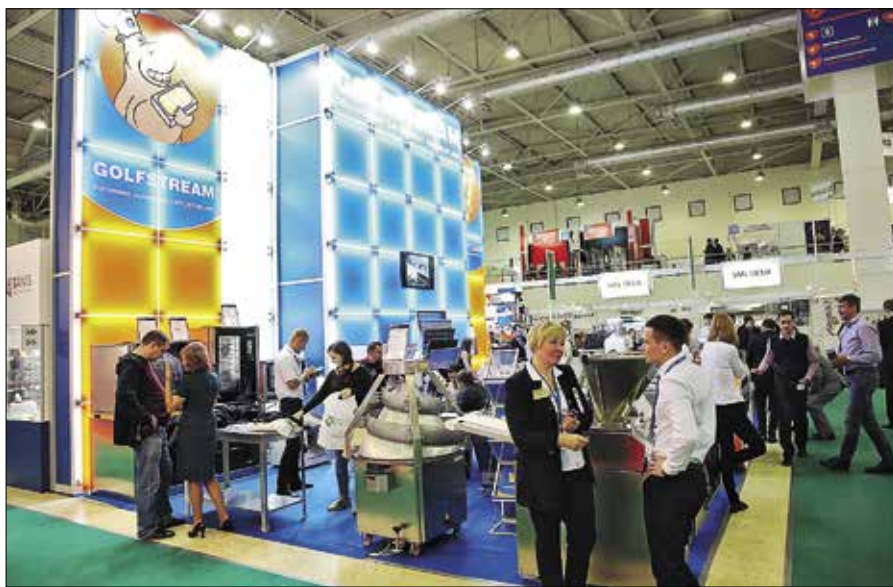


АГРОПРОДМАШ

Ежегодно предприятия в поисках новых решений в области автоматизации производств, высокотехнологичного и энергоэффективного оборудования приходят на выставку «АГРОПРОДМАШ». Международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности — «АГРОПРОДМАШ» демонстрирует технологические решения для 30 отраслей пищевой промышленности и всех этапов производства.

В выставке участвуют более 700 компаний из 30 стран мира. На стендах участники демонстрируют возможности применения оборудования на российских заводах и фабриках, специализирующихся на переработке мяса, птицы, зерна, фруктов, овощей и производстве кондитерских изделий, молочных продуктов, консервов, соков, безалкогольных и спиртных напитков, пива, макаронных изделий, чая, кофе, молока и растительного масла. Прямой контакт с целевыми посетителями дает возможность предоставить развернутую и наглядную информацию о преимуществах внедрения специализированных решений на предприятиях.

По данным официального аудита в 2015 г. выставку посетило более 20 тыс. посетителей из 59 стран мира и более 1000 городов всех федеральных округов РФ. При этом 80 % посетителей — главы компаний, владельцы и руководители подразделений. 89 % участников отметили, что достигли целей при посещении выставки — установили и поддержали деловые контакты, нашли новых клиентов и рынки сбыта, увеличили объемы продаж, презентовали новые продукты. 90 % посетителей остались довольны составом участников и уровнем организации выставки, а также готовы рекомендовать партнерам посетить «Агропродмаш».



«Агропродмаш–2016» состоится 10–14 октября 2016 г. в Москве, в ЦВК «Экспоцентр». Выставка проходит при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, а также под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ. Организатор выставки — ЗАО «Экспоцентр». Больше информации о выставке — <http://www.agroprod mash-expo.ru/>

БИЗНЕС & ПРАВО



ЮРИДИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР

8 (925) 434-42-36

Физическим лицам:

- Юридические консультации
- Услуга личный юрист и адвокат
- Представительство в суде
- Составление документов
- Решение трудовых споров
- Решение страховых споров
- Решение споров с банками, кредитными организациями
- Семейное законодательство
- Решение жилищных споров
- Взыскание долгов
- Консультации эксперта по ДТП
- Составлению деклараций
- Споры с мед. учреждениями
- Защита прав потребителей

Юридическим лицам:

- Судебная защита
- Налоговые споры
- Взыскание долгов
- Корпоративные споры
- Услуги адвоката
- Уголовно-правовая защита
- Сопровождение сделок
- Юридическое обслуживание
- Налоговое консультирование
- Проверка поставщиков
- Банкротство предприятий
- Учебный центр
- Регистрация ООО, ЗАО, ИП
- Ликвидация юридических лиц
- Купить / продать фирму

МЫ РАБОТАЕМ:

С 9:00 ДО 18:00; С ПОНЕДЕЛЬНИКА ПО ПЯТНИЦУ

НАШ АДРЕС:

Московская Область город Ступино, улица Проспект Победы 63/24, ТЦ КБО 2 этаж



✉ PRAVO_STUPINO@MAIL.RU

В [VK.COM/PRAVOSTUPINO](https://vk.com/pravostupino)

f [FACEBOOK.COM/PRAVOSTUPINO](https://facebook.com/pravostupino)

8 (925) 434-42-36



InterLogistika

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ТРАНСПОРТЕ И ЛОГИСТИКЕ

ЭКСПОЗИЦИЯ

31 мая – 04 июня, 2016

ФОРУМ

31 мая – 01 июня, 2016

Россия, Москва, МВЦ "Крокус ЭКСПО"



Стань частью проекта InterLogistika!

Организатор:



Транспорт.
Экспедирование.
Логистика.



Складская
логистика



Транспортно-
логистическая
инфраструктура



IT-технологии
в логистике



Городская
логистика



Логистика в
электронной
торговле



Логистика
в таможене
и ВЭД



Стандартизация.
Сертификация.
Услуги



Образование
в логистике

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

www.interlog-expo.ru