

ПРИНЦИПЫ ЛОГИСТИКИ: БЫСТРЕЕ, ЛУЧШЕ, ДЕШЕВЛЕ

Рассказывает генеральный директор компании "АэроТрансКарго"
А.Е.Блюдов



Компания "АэроТрансКарго" работает на рынке международных грузоперевозок более пяти лет. Однако, несмотря на свою бизнес-молодость, фирма занимает твердые конкурентные позиции и успешно развивается в выбранном сегменте – международной логистике электронных компонентов. Очевидно, что такой успех связан с правильно выбранной стратегией бизнеса, системным подходом к ее реализации и удачными управленческими решениями. Впрочем, руководство компании считает, что секрет успеха – "клиентоориентированность", безусловный приоритет интересов каждого клиента в сочетании с индивидуальным подходом.

Об основных направлениях деятельности компании, ее планах по дальнейшему развитию мы беседуем с генеральным директором "АэроТрансКарго" Александром Евгеньевичем Блюдовым.

Александр Евгеньевич, "АэроТрансКарго" позиционирует себя как транспортно-экспедиционную фирму, работающую, по большей части, с электронными компонентами. Какова на сегодняшний день структура вашей клиентской базы?

"АэроТрансКарго" не является транспортной компанией в классическом понимании этого слова. Мы, скорее, логисты, экспедиторы и импортеры – администраторы всего процесса доставки электронных компонентов. У нас нет своего парка самолетов. Мы

располагаем автопарком, собственными и арендованными складами в России и в ряде зарубежных стран. Наши консолидационные склады относятся к категории класса "А". И это – одно из существенных преимуществ для клиентов. Компания полностью отвечает за сохранность груза и соблюдение всех условий транспортировки и хранения.

Деятельность компании "АэроТрансКарго" ориентирована на определенный сегмент рынка – импорт электронных компонентов. Именно

эта специализация позволила нам достичь максимальной компетенции в данной сфере, обучить кадры – десятки высококлассных специалистов в области логистики, таможенного оформления, внешнеэкономической деятельности.

Для нас не существует "больших" или "маленьких" заказчиков. Мы создаем наилучшие условия для каждого партнера, независимо от масштаба его бизнеса, объема заказа и иных факторов. Тем не менее, сегодня наши основные клиенты – это крупные дистрибьюторы электронных компонентов и предприятия-производители электронного оборудования.

Как выстраиваются ваши взаимоотношения с клиентами?

Здесь работает концепция, условно определяемая двумя словами – "под ключ". То есть все та же "клиентоориентированность", выражающаяся в гибкости логистических решений, отсутствии раз и навсегда "утвержденных" жестких схем работы, излишней бюрократизированности. В целом можно выделить две основные схемы взаимодействия с партнерами.

Первая – когда клиенту требуются только услуги транспортировки и хранения. В этом случае функция компании – чисто логистическая: доставить товар, соблюдая необходимые условия транспортировки в оговоренные сроки; осуществить помощь в таможенном оформлении, сертификации продукции и другие предусмотренные законом процедуры. Мест консолидации и подбора грузов может быть достаточно много, и конечный адресат вовсе не обязательно должен находиться в России. Например, мы можем забрать комплектующие в Тайване, переместить их, скажем, в Китай на сборочное предприятие, по готовности забрать продукцию и доставить ее в Брюссель или Екатеринбург.

Вторая схема работы – когда партнеру "АэроТрансКарго" требуется весь комплекс услуг, связанных

с закупкой, доставкой, хранением товара и финансовым сопровождением сделки. Например, клиент размещает у нас заказ на необходимую ему комплектацию электронного оборудования либо электронных компонентов, а мы сами находим, приобретаем его на свои средства и поставляем "под ключ". Принципиально, что при этом клиент может вообще не быть субъектом внешнеэкономической деятельности.

То есть, по сути, вы кредитуете своего заказчика?

Совершенно верно. Причем, этот же принцип действует и в случае чисто логистических операций. Речь, конечно, не идет о денежном кредитовании – мы говорим о товарном кредите. В повседневной практике мы постоянно реализуем эту схему, позволяющую нашим клиентам существенно экономить оборотные средства, что крайне актуально для любого производителя. Никакой предоплаты – клиент оплачивает комплектацию по факту поставки товара. Это очень удобная для клиента схема, многие наши партнеры ею пользуются. Я считаю, что это одно из наших конкурентных преимуществ, еще один элемент "клиентоориентированности".

Никакой предоплаты – клиент оплачивает комплектацию по факту поставки товара

Сроки поставки являются вашим конкурентным преимуществом?

Да, конечно. Клиента, помимо сервиса и стоимости услуги, интересует, как правило, скорость доставки. Более того, во многих случаях скорость исполнения заказа – решающий фактор. Поэтому мы делаем все возможное, чтобы товар был доставлен в сроки, необходимые клиенту. Минимальный срок нашей поставки – один-два дня. Разумеется, это возможно только при наличии товара на наших складах.

Именно по причине приоритета фактора времени предпочитаем пользоваться услугами авиационных перевозчиков. Кстати, это отражено в названии компании. Когда же перемещать товар по воздуху нерентабельно, например, груз тяжелый, но недорогой, мы используем автомобильные и морские перевозки.

Для нас нет "больших" или "маленьких" заказчиков. Мы создаем наилучшие условия для каждого партнера

Существуют ли еще какие-либо дополнительные услуги?

Наши клиенты имеют возможность на сайте компании получать в режиме онлайн оперативные сведения о местонахождении груза как в России, так и за рубежом; увидеть условия его хранения на наших складах в Москве. Партнеры, подключенные к автоматизированной системе RS-Balance, на сайте "АэроТрансКарго" сами управляют движением своего груза на нашем складе, дают распоряжения о консолидации и расконсолидации груза и отправке его конечному потребителю.

Нашим постоянным клиентам предоставляется льгота – "ретробонус" – своего рода накопительная скидка, но не в деньгах, а в бесплатной поставке по итогам определенного периода сотрудничества.

Занимаетесь ли вы сертификацией ввозимых товаров?

Сертификат соответствия для многих типов электронных компонентов – необходимый документ при таможенном оформлении и реализации на рынке. Мы сами не имеем права сертифицировать продукцию и обращаемся к государственным структурам, осуществляющим данный вид деятельности.

Компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность, зачастую вынуждены содержать целые отделы, занимающиеся таможенным оформлением. Может ли сотрудничество с "АэроТрансКарго" избавить такие предприятия от этой совершенно непрофильной для них деятельности?

Да, конечно. Наша компания предоставляет услуги квалифицированного таможенного брокера.

Если какая-либо компания нуждается в экспорте своей продукции, целесообразно ли ей обращаться в "АэроТрансКарго"?

Подобная задача интересна для компании. Так что обращаться к нам по вопросам экспорта товара можно и нужно.

Каковы планы дальнейшего развития "АэроТрансКарго"?

Компания совершенствует свой стиль работы. Без ложной скромности отмечу, что многое уже достигнуто, о чем говорит постоянно увеличивающаяся клиентская база. Мы не исключаем для себя возможность в ближайшее время стать агентами ряда отечественных и зарубежных авиакомпаний. Ведем переговоры о получении статуса дистрибьютора мировых производителей электронных компонентов. Полагаю, для нас это вполне реальная задача.

Располагая большим потенциалом, компания "АэроТрансКарго" стремительно развивается, расширяет спектр услуг для сохранения существующих и привлечения новых клиентов, повышает конкурентоспособность, разрабатывает альтернативные решения.

Мы всех приглашаем к сотрудничеству! Компания поможет доставить нужный товар необходимого качества в необходимом количестве в нужное время в нужное место с минимальными затратами нужному потребителю!

Спасибо за интересный рассказ.

С.А.Е. Блюдовым беседовали
И.В.Шахнович и В.М.Швейский