

Китай «под ключ»*

Как говорит персонаж известного фильма, «наши люди в булочную на такси не ездят». Поэтому, чтобы работать на отечественном рынке долго и счастливо, транспортная компания должна предложить заказчикам своих услуг очевидные преимущества. Взрослея, украинский бизнес все чаще интересуется не просто перевозками, а комплексными логистическими решениями. В сфере морской транспортировки импортных грузов придумать и – главное! – реализовать выгодную для клиента схему под силу далеко не каждой компании.



Владислав СЕМЕНЧЕНКО
генеральный директор группы компаний «УкрЭксимТранс»

Чего хочет клиент...

– 99% украинских импортеров уже убедились, что экономить на транспорте в сфере морской перевозки – это платить в два раза больше за деньги, которые лежат в виде товара в контейнерах. Чем дешевле сервис, тем дольше груз пробудет в пути, тем чаще будут возникать осложнения и, соответственно, больше будут потери, – рассказывает генеральный директор группы компаний «УкрЭксимТранс» Владислав СЕМЕНЧЕНКО. – И если еще два года назад во главу угла ставился тариф, то сегодня на первый план выходит соотношение цены и качества. Люди, начиная разбираться в вопросе, предъявляют требования к судовладельцу, судну, агенту – ко всем многочисленным составляющим процесса морской перевозки. Пропорционально растет и себестоимость услуги. Поэтому первоочередная задача экспедитора – найти для каждого клиента наиболее подходящий баланс цены и качества.

Именно оптимальные условия транспортировки контейнерных грузов с Дальнего Востока лежат в основе моделей сотрудничества, которые «УкрЭксимТранс» предлагает сегодня своим клиентам. Наиболее востребованная из них – комплекс услуг, связанных с таможенным оформлением. Например, схема договора комиссии позволяет импортеру, находящемуся в Киеве, без дополнительной бумажной волокиты и конфликтов со сложным украинским законодательством решить все вопросы таможенного оформления грузов уже в Одесском или Ильичевском портах.

Активным спросом пользуется и нововведение – работа на рынке Китая. Здесь «УкрЭксимТранс» выступает в качестве уже не столько экспедиторской компании, сколько полноценного логистического оператора, предлагающего партнерам цепочку от поиска и проверки платежеспособности и репутации китайского поставщика до развозки импортируемых товаров по складам и торговым точкам заказчика в Украине.

Паллета из Китая

– Первыми клиентами, которым мы обеспечили полный сервис «под ключ» в Китае, стали группа компаний «Фуршет» и известная торговая марка Gold Cafe, – говорит Владислав СЕМЕНЧЕНКО. – Мы ищем поставщиков, отбираем груз, контролируем качество продукции, оформляем все необходимые документы, в том числе на китайской и украинской таможнях, и развозим товары по магазинам. Идея такой модели работы выросла из всего предыдущего опыта компании. Ведь 80% нашего оборота – это контейнеризированные грузы, и 90% из них приезжают с Дальнего Востока, из Китая и Кореи. В одесском подразделении «УкрЭксимТранса», которое полностью отвечает за сервис грузов по Китаю, сегодня заняты порядка 60 человек.

Особенно интересен опыт компании в транспортировке так называемых LCL (Less Container Loading) грузов – партий, объем которых меньше вместимости контейнера. Наличие оперативных складов позволяет собирать в один контейнер грузы с десятков фабрик. И если клиенту нужно забрать две-три паллеты из Шанхая, Пекина, Гуанчжоу – из любого удаленного китайского региона, это тоже решается просто и быстро.

Такая комплексная логистическая услуга для украинского рынка – большая редкость, если не сказать эксклюзив. Фактически, импортер получает возможность полностью отдать на аутсорсинг целое направление своей деятельности и решать уже не проблему «как привезти», а задачу «как продать».



По эту сторону цепи

– В большинстве случаев грузы, ввезенные в Украину через Одесский порт, вывозятся на региональные склады, к примеру, в Киев или Чернигов, чтобы потом быть проданными, зачастую, в ту же Одессу или находящийся поблизости Николаев. При этом импортер несет двойные затраты на перевозку, погрузку-выгрузку, складское хранение и учет, а также все связанные с перемещением товаров риски, – рассказывает директор компании «Почтово-грузовой курьер» Виталий ЯНИЦКИЙ.

Избавиться от лишнего звена в логистической цепочке одна из компаний группы – «Почтово-грузовой курьер» – предлагает клиентам при помощи складов в Одессе, с которых товары можно продавать без транспортной надбавки. На базе постоянно действующей всеукраинской сети курьерской доставки сборных грузов и 17 работающих в ежедневном режиме складов компания готова обеспечить перевозку региональным покупателям по всей Украине.

– Экономика такой схемы предельно проста, – отмечает Виталий ЯНИЦКИЙ. – Это стандартная мировая и европейская практика. Никто не везет груз из Бремерхафена в Берлин для того, чтобы потом часть его привезти опять же в Бремерхафен. Все пользуются схемой «транспорт–таможня–склад–дистрибуция».

Парадокс украинского рынка заключается в том, что большинству импортеров проще доверить третьей стороне управление своими грузопотоками на просторах далекой дальневосточной державы, чем на территории собственного государства. Передать риски, связанные с транспортировкой и хранением товара в Украине, готовы лишь те достаточно крупные компании, которые минимизируют их изначально, работая по прозрачным схемам, создавая продуманные системы учета и взаимодействия с партнерами.

От клиентов к партнерам

Компания «УкрЭксимТранс», созданная 6 лет назад в Одессе, изначально специализировалась на логистических решениях транспортировки грузов,двигающихся морским путем. За время своей работы она выросла, превратившись в мощного комплексного оператора, основной козырь которого – не просто хорошие условия в области контейнерных перевозок, работы в порту, автомобильного и наземного обслуживания морских грузов, а именно способность решить весь комплекс поставленных заказчиком задач.

– Сегодня мы можем похвастать одним из лучших предложений по ставке фрахта из любого порта Китая, да и цены на экспедиторские услуги внутри Украины весьма конкурентны. Однако упор делаем на сервисную составляющую, ищем структурных клиентов, сотрудничество с которыми позволяет строить бюджет компании и планировать развитие, – объясняет Владислав СЕМЕНЧЕНКО. – Поэтому мы первыми в своем сегменте ушли в Китай и первыми – в складское направление, понимая, что через год-два без этого уже нельзя будет обойтись. Сейчас выстраиваются схемы комплексного взаимодействия, и совсем скоро украинские предприятия будут активно искать аутсорсингового партнера.

Относительно новый для Украины тип бизнес-отношений апробируется в работе с иностранными компаниями. Здесь



Виталий ЯНИЦКИЙ

директор компании «Почтово-грузовой курьер»

приоритетом становится не экономия каждых \$50, а построение прозрачных структур, планирование, в том числе и бюджета, на год-два вперед, прописывание четких правил...

– Радует, что крупные клиенты, которые импортируют по 50–80 контейнеров в месяц и столкнулись с необходимостью думать о долгосрочных программах, появились и среди украинских компаний, – продолжает гендиректор «УкрЭксимТранса». – Когда мы взаимодействуем как партнеры, больший интерес появляется к бизнесу друг друга, есть возможность объяснять тонкости работы, подстраиваться. Такие отношения не только продуктивны, но и очень приятны. Со своей стороны, мы на 100% откровенны с клиентами – они знают о нашей совместной работе все: и почему покупаются ставки фрахта у судовладельца, и сколько мы на них «накручиваем». Это позволяет им принимать участие в выборе условий транспортировки и не бояться, что мы пойдем на поводу у сиюминутной выгоды в ущерб качеству. Ведь наша общая цель – четкая, безупречная работа логистической цепочки.

Во главу угла в «УкрЭксимТрансе» поставлен высокий профессионализм команды – начиная от людей, которые занимаются документарным сопровождением в порту, и заканчивая менеджерами по обслуживанию. Большую часть коллектива составляют специалисты, «выращенные» и наработавшие свой немалый опыт непосредственно в компании. Это позволяет оградить внутрикорпоративные правила игры, ориентированные на международные образцы ведения бизнеса, от вторжения негативных стереотипов «стихийного» украинского рынка (вроде общепринятых «откатных» схем).

– В нашей стране понимание большинства логистических механизмов пока еще фрагментарно, – рассуждает Владислав СЕМЕНЧЕНКО. – Возьмем, к примеру, концепцию Just-in-Time. Часто это переводят как «вовремя». Да, «in time» действительно значит «вовремя», но ведь Just-in-Time – это целая система кооперации транспортно-логистических потоков для уменьшения складских запасов. Соответственно, в ней формируются определенные требования и к получателю грузов, и к отправителю, и к оператору, обеспечивающему их движение. Разрабатываются общие программы, вплоть до совместного инвестирования... Это действительно серьезные вещи, и это как раз то, чем на самом деле хотелось бы заниматься.



тел. (0482) 33-28-78, (048) 784-10-28

Сайт: www.uet.com.ua E-mail: director@uet.com.ua