

Работать хорошо можно в любых условиях

Директор ООО «ИЛС» В.В. Жорин (г. Санкт-Петербург) считает, что непростые с экономической точки зрения времена – это повод не опускать руки, а задуматься и найти новые возможности для развития. Показатели работы транспортной компании в 2015 году это подтверждают. Секретами преодоления трудностей и прогнозом на развитие отрасли Вадим Валентинович поделился с нашими читателями.

Регулярное обновление автопарка

До 2015 г. парк предприятия насчитывал 40 тентованных автопоездов. Сейчас их осталось 33. Часть машин была продана, но не в связи с экономическими трудностями, а по причине окончания срока их эксплуатации. В.В. Жорин убежден: «Нас выбирают, потому что мы перевозим груз безопасно, быстро и экономично. Это три кита, на которых зиждется доверие наших клиентов, именно поэтому так важно регулярно обновлять подвижной состав».

В качестве примера директор ООО «ИЛС» приводит историю обновления собственного автопарка. Сначала компания долгое время закупала тягачи DAF, затем приоритет сместился в сторону марки MAN. Поиск оптимальных производителей и лизинговых компаний, предлагающих качественную технику по приемлемой цене, обеспечит существенную экономию в будущем. Сейчас к поиску таких партнеров перевозчик подходит особенно тщательно, планируя следующую закупку. Есть и те, с кем «ИЛС» работает со дня своего основания, среди них – Schmitz Cargobull, чьи полуприцепы (равно как и условия поставки, техническое обслуживание) на протяжении многих лет являются наиболее приемлемыми и адаптированными к экономическим условиям.

Прибыль в условиях кризиса

Дополнительным преимуществом компании является большой ассортимент перевозимых грузов. Применительно к экспорту это строительные и пиломатериалы, т. е. главным образом обработанное сырье. Что касается импорта, то здесь спросом пользуется транспортировка целлюлозно-бумажной продукции и специального оборудования.

Чтобы не уйти в минус, приходится по-новому смотреть на оптимизацию расходов, которые, к слову, выросли на 45–55%. Это приобретение запчастей, страховые выплаты, система «Платон» и другие. Но несмотря на все сложности, ООО «ИЛС» удалось завершить 2015 г. пусть с небольшой, но прибылью. «Особенно сложным оказался первый квартал прошлого года, когда мы понесли серьезные убытки», – поясняет Вадим Валентинович. Чтобы справиться



Директор ООО «ИЛС» В. Жорин: «Важно быстро адаптироваться к меняющимся каждый день правилам игры, а не жаловаться на судьбу»

с негативными финансовыми последствиями, пришлось пересмотреть механизмы работы: искать новых клиентов и оптимизировать кадровую политику.

Поиск новых клиентов

Внешнеполитические изменения дали толчок к расширению географии перевозок. Ключевым направлением деятельности стал поиск новых клиентов за пределами Финляндии. Если раньше ООО «ИЛС» работало, ориентируясь на расположенную по соседству страну, то теперь карта выполняемых маршрутов включает Норвегию, Швецию и Прибалтику.

Благодаря грамотному взаимодействию на местах компании удалось привлечь иностранных партнеров, как следствие – все машины оказались полностью загружены. Не стоит ждать, что в нынешних условиях заказы будут приходить легко. Нужно прилагать дополнительные усилия для привлечения и поиска новых клиентов, а также постоянно изучать рынок транспортных услуг за рубежом.

Грамотная кадровая политика

Недостаточно только обновлять подвижной состав или заниматься исключительно поиском новых клиентов. Залог успешной работы – в первую очередь в гра-

мотной кадровой политике. Каждый день несет новые задачи, а значит приходится решать много сопутствующих проблем. Чтобы справиться даже с самой сложной ситуацией, руководитель должен быстро и четко принимать наиболее грамотные решения.

Благодаря оптимизации управленческих процессов внутри компании первые положительные итоги не заставили себя долго ждать. Самое главное – удалось сохранить костяк опытных водителей и избежать снижения размеров заработной платы. Часть сотрудников в 2015 г. прошла дополнительное обучение. По мнению В.В. Жорина, вклад в подготовку кадров – это инвестиции в будущее. Полученные дополнительные навыки позволили расширить линейку перевозимых грузов, к которым добавились и опасные.

В результате ухода с рынка небольших компаний многие специалисты остались без работы, а конкуренция среди водителей возросла. К ним предъявляются жесткие требования, ведь каждый предприниматель заинтересован в приеме на работу высококвалифицированного персонала. Сами водители стали относиться к технике более ответственно и бережно.

Тенденции и перспективы рынка

Если раньше отраслевые транспортные компании занимались в основном перевозкой импорта, то теперь доля экспорта возросла. Эта тенденция сохранится и в будущем. Хотя импорт стал дешевле, многие участники рынка демпингуют и без того низкие тарифы. «Делать это могут только те, кто не имеет собственной ремонтной зоны, не обновляет подвижной состав, не платит налоги и выдает черную зарплату», – считает В.В. Жорин. По мнению директора ООО «ИЛС», это путь в никуда. Ведь любое предприятие должно развиваться в соответствии с принятыми стандартами. Только так можно достичь повышения качества перевозок.

В последнее время одной из самых популярных тем для обсуждения в отрасли является введение системы «Платон». Ничего революционного, по сути, в ней нет, ведь во всей Европе взимаются соответствующие сборы. Что же действительно вызывает опасения, так это отсутствие решения по транспортному налогу. Предприниматель, однако, надеется, что обещание его отменить все-таки будет выполнено.

Проблемы, требующие решения

Основной сложностью остается весовой контроль на границе. В свидетельстве о регистрации ТС вес машины указан без учета топлива, водителя, технических жидкостей (суммарная цифра этих показателей доходит до 2 т на тягач или полуприцеп). Грузовики ставят на СВХ, производят полный платный осмотр и отпускают, взвесив пустую сцепку. На границе возникает проблема несоответствия фактического и заяв-

ленного в техпаспорте веса машины. Штрафы, время, затраченное на дополнительные проверки, все это ложится в конечном счете на плечи потребителей.

Второй негативный фактор – специфика работы с Республикой Беларусь. Несмотря на то, что Беларусь и Россия находятся в Таможенном союзе, перевозчик должен оформить справку о резидентстве. На это может потребоваться месяц, также придется совершить дополнительную поездку в Москву. Бумажная волокита отнимает много времени и снижает темпы и показатели работы.

По-прежнему актуальной остается проблема очередей на границах. Хотя сейчас они значительно уменьшились, издержки перевозки возросли. Это неминуемо привело к увеличению стоимости товаров. Единственным средством решения вопроса является уменьшение простоев.

АСМАП помогает

Среди дополнительных преимуществ, отличающих ООО «ИЛС», – собственная система подготовки водительского персонала, включающая повышение квалификации. Свидетельством мастерства сотрудников являются дипломы и сертификаты, а также активное участие в проводимых АСМАП мероприятиях (региональная конференция и Общее собрание членов Ассоциации). За вклад в развитие международных автомобильных перевозок В.В. Жорин награжден Почетной грамотой АСМАП.

Вадим Валентинович отмечает важную роль Ассоциации в решении сложных вопросов и защите интересов компании: «В одиночку работать на рынке транспортных услуг очень сложно, практически невозможно. Убежден, что вместе мы – сила!» Хотя работа и предстоит непростая, важно смотреть в будущее с оптимизмом, ведь только сообща, основываясь на принципах порядочности и честности, можно преодолеть любые трудности, пусть даже и в кризис.

СПРАВКА

ООО «ИЛС» работает на рынке международных перевозок с 2003 г., с 2007 года – действительный член АСМАП. Благодаря многолетнему успешному опыту работы компания выгодно отличается высоким качеством предоставляемых услуг, а также профессионализмом сотрудников. Автопарк предприятия насчитывает 33 тентованных автопоезда и 2 контейнерные площадки. При этом линейка подвижного состава постоянно обновляется и расширяется. Все машины оборудованы системой спутниковой навигации, что позволяет быстро и оперативно отслеживать перемещение груза на всей протяженности маршрута. Приоритеты ООО «ИЛС» – бережное отношение к грузу, безопасность и оперативность его доставки.