

ПАРТНЕР- ТРАНС-ГАРАНТ



Логистика +

Логистика все больше влияет на международную экономику. Без доставки товаров из пункта А в пункт Б в нужный срок любое трансграничное деловое партнерство теряет смысл. Поэтому «Транспортная компания Партнер-Транс-Гарант» (ТК-ПТГ) уже более десяти лет успешно перевозит и осуществляет таможенное оформление грузов для сотен российских предпринимателей. Перечень услуг компании очень широк: от перевозок всеми видами транспорта (авто, авиа, морским, железнодорожным) до оказания сопутствующих услуг. Таможенное оформление, сертификация, страхование, хранение, экспедирование, маркировка различных категорий принесли ТК-ПТГ широкую известность среди участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Компания, основанная офицером-подводником, стала уважаемым брендом. Растущее доверие со стороны заказчиков позволяет компании достойно преодолевать штормы кризисов и рифы быстроменяющегося таможенного законодательства. Владелец и генеральный директор ТК-ПТГ Александр Баль рассказал в интервью нашему изданию, какие требования сегодня предъявляет рынок логистики своим игрокам и как им грамотно соответствовать, располагая сравнительно скромными финансовыми и людскими ресурсами.

Александр Николаевич, ваше предприятие относится к категории малого/среднего бизнеса, но масштабы и географический охват деятельности, перечисленные на сайте tk-ptg.ru, впечатляют: совокупный грузооборот в сотни миллионов тонн, десятки корпоративных клиентов... За счет чего все это достигается?

Действительно, штат нашей компании не превышает 25 сотрудников. Мы не имеем собственных автопарков, портов, железных дорог или аэропортов. Мы прежде всего эксперты и профессионалы в международной логистике. То есть внимательно проверяем и подбираем подрядчиков-перевозчиков (железные дороги, автопредприятия, авиакомпании, судоходные линии, таможенные терминалы, страховые компании, банки и кредитные организации), заключаем с ними корректные договоры и умело обращаем их возможности в выигранные логистические цепочки на максимально выгодных условиях для наших клиентов.

Специалисты ТК-ПТГ глубоко разбираются в таможенном, валютном, экспортно-импортном законодательстве не только России, но и других стран. Выполняя перевозки под ключ, мы гарантируем заказчику, что доставим его товары точно в заданный срок, обеспечим их разрешительными документами для беспрепятственного ввоза в Россию, а после завершения доставки предоставим все отчетные и закрывающие документы.

К примеру, клиенту срочно нужно до-

ставить груз из Юго-Восточной Азии в Россию. Мы начинаем перевозку безотлагательно, ведь у нас давно заключены десятки договоров со всеми видами транспорта, а заказчик параллельно подписывает с нами типовой агентский договор. Иными словами, наша компания закрывает все вопросы клиента по логистике: мы свяжемся с зарубежной фабрикой, осуществим приемку товара, проверим качество и количество, подготовим транспортные, таможенные и разрешительные документы, привезем в Россию, растаможим и доставим на требуемый склад. А наш бухгалтер предоставит заказчику весь комплект приходных документов.

но имея за плечами десятилетний багаж знаний и профессиональных навыков. Далее по мере накопления управленческого опыта расширяли возможности и базу клиентов.

А как же экономический кризис?

Знаете, примерно до середины 2016 г. мы его просто не замечали. Все вокруг твердили: «Кризис, кризис!», а мы не знали отбоя от заказов. И было даже немало страшно: «А если и до нас кризис достучится?» И в апреле 2016-го он-таки достучался. Наша прибыль упала процентов на сорок: количество импортных поставок в страну резко уменьшилось, а компании-импортеры — наша основная

Как экспедитор мы свободны от содержания дорогостоящих производственных фондов. Главная наша ценность — не в наличии автопарков или самолетов, а в наших сотрудниках! При выполнении заказов мы несем прежде всего интеллектуально-организационные издержки.

Необходимо иметь отлаженные связи с колоссальным числом коммерческих и государственных организаций, чтобы решать проблемы нескольких заказчиков одновременно?

Конечно. Но все эти связи налаживаются в процессе работы. Мой стаж в логистике более 20 лет. Начинать простым менеджером в транспортной компании. В 2007 г. создал свою практически с нуля,

целевая аудитория. Предложение на рынке перевозок резко выросло, а спрос упал. Тогда я понял: пришло время искать новые маркетинговые ходы по удержанию прежних клиентов и привлечению новых.

И что предприняли?

На основе детального сегментирования целевой аудитории мы подготовили выгодные пакетные предложения не толь-

ко для разных сегментов и подсегментов, но вплоть под чаяния и нужды отдельных фирм. И это возымело эффект: клиентский поток стал восстанавливаться, импортеры все интенсивнее стали поручать нам доставку грузов. Сегодня положительная динамика сохраняется и компания вышла на достойные финансовые показатели.

Мы делаем ставку на индивидуальное обслуживание, отвергая потоковый конвейерный метод. Обратившись к нам, клиент получает комплексный сервис из одного окна и имеет дело с одним менеджером, который отвечает за все вопросы по логистике, бухгалтерии, налогам, контролю качества закупаемого товара и сроком его производства (начиная от закупки сырья и заканчивая этапом наклейки этикетки и упаковки).

На сайте ТК-ПТГ опубликована веселая история про то, как компания оперативно обеспечила доставку спутника из Франции для нужд Роскосмоса...

Это один из примеров, как мы слаженно сработали в режиме жуткого цейтнота в преддверии новогодних праздников. Мы прониклись просьбой внезапного заказчика и включили все партнерские связи для доставки срочного груза. Такие свершения дорогого стоят, потому что после них деловые отношения переходят в дружеские.

Мы предлагаем готовые логистические решения доставки: море + ж/д, море + авто, авиа + авто и много других вариантов.

Цены на ваши агентские услуги всегда приемлемы для клиента?

Как экспедитор мы свободны от содержания дорогостоящих производственных фондов. Главная наша ценность — не в наличии автопарков или самолетов, а в наших сотрудниках! При выполнении заказов мы несем прежде всего интеллектуально-организационные издержки. По сути, мы работаем с бумажными документами и электронной почтой. Поэтому компенсация наших усилий и выплата вознаграждения весьма умеренны. Мы же свою прибыльность обеспечиваем за счет роста числа клиентов.

Но наши услуги — это не дополнительное обременение для последних, а, наоборот, экономия серьезных сумм. К примеру, в апреле после резкого скачка курса доллара США один знакомый им-



Генеральный директор — Александр Баль.

Родился в 1965 г. Окончил математический факультет Высшего военно-морского училища радиоэлектроники им А. С. Попова в г. Петергофе Ленинградской обл. в 1988 г. После получения диплома проходил службу на атомных подводных лодках Северного флота ВМФ СССР, затем летал на самолетах в особой авиачасти в г. Чкаловске. В 1997 г. завершил военную карьеру в звании капитана третьего ранга и ушел в логистический бизнес. В 2007 г. учредил «Транспортную компанию Партнер-Транс-Гарант».

портер пожаловался, что за день потерял миллион рублей только на конвертации рублей в доллары США при предоплате 30% зарубежному поставщику. Коммерческий банк продал ему доллары с 2-рублевой наценкой сверх курса ЦБ. Увы, это норма, банки тоже хотят зарабатывать.

В ответ я предложил ему осуществить оставшиеся оплаты через нас. Дело в том, что сегодня ТК-ПТГ имеет консолидированные от многих клиентов большие объемы валютных операций, что дает нам право работать с особыми банковскими инструментами. А они позволяют покупать валюту по выгодному курсу, зачастую ниже курса ЦБ. То есть деньги нашего клиента в рублях, предназначенные для оплаты товаров за рубеж, проходят транзитом через наш счет, автоматически конвертируются по выгодному курсу и поступают на счет иностранного поставщика. В итоге клиент экономит значительные суммы. При этом мы детально отчитываемся перед его бухгалтерией за каждую копейку. А наши комиссионные составляют ничтожную сумму по сравнению с миллионными потерями в случае перевода денег по традиционным банковским каналам.

Каков полный спектр услуг, оказываемых сегодня вашей компанией?

Прежде всего это перевозки и экспедирование грузов различных катего-

рий — генеральных, сборных, контейнерных, негабаритных, рефрижераторных, как внутри России, так и из стран Европы, Юго-Восточной Азии и США. Мы предлагаем готовые логистические решения доставки: море + ж/д, море + авто, авиа + авто и много других вариантов. Такие схемы полностью удовлетворяют потребности заказчиков по цене и срокам. К примеру, железнодорожные перевозки из Китая быстрым поездом занимают от двух недель, а обычным — до 35 суток. Доставка морем из Китая и стран Юго-Восточной Азии — около 50 дней, из США — 35 дней. Транзитное время автомобильной перевозки из Китая и Европы 3–20 дней. Авиадоставка из Америки, Китая и Европы занимает обычно не более трех дней.

Предлагаем таможенное оформление грузов под ключ в любой точке РФ и в ряде стран ЕвразЭС с использованием новейших таможенных технологий, таких как предварительное информирование, электронное декларирование и удаленный выпуск.

В числе наших предложений также услуги по сертификации товаров и складские услуги ответственного хранения любых видов груза.

В общем, если одним-двумя словами охарактеризовать сферу деятельности нашей компании, то это будет логистика+. И уверяю вас, в ближайшие годы число плюсов будет только расти...