

ВЛАДИМИР ЕРШОВ: «ЛОГИСТИКА – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПЕРЕВОЗКА»

О том, что понятие «логистика» многие до сих пор трактуют по-разному, я убедилась, когда провела мини-опрос среди знакомых журналистов. Одни связывали ее со складированием товаров, вторые полагали, что это – исключительно транспортировка грузов, третьи отождествляли логистику с продвижением продукции. Словом, сколько людей – столько мнений. Впрочем, причины такой путаницы понять можно. Ведь еще лет 20 назад у нас даже не было специальности логист. Да и само слово, прямо скажем, прижилось в нашей речи недавно. Хотя, логистика в России существовала и развивалась. Правда, подходы к ней в разные периоды были разные. Как же обстоит дело в этой сфере сегодня? Об этом мы беседуем с Владимиром Ершовым, генеральным директором крупнейшей в России транспортно-логистической компании «СВ-ТРАНСЭКСПО».



СВ-ТРАНСЭКСПО
ЛОГИСТИКА • ТРАНСПОРТ • ТАМОЖНЯ

– Владимир Ревазович, логистика, утверждают некоторые, появилась у нас лишь в начале нулевых, другие, что подобный вид деятельности существовал еще и в советские времена? А как считаете вы?

– Правильны по-своему обе точки зрения. Верно, что логистика как отдельная сфера деятельности появилась в России лет 15-20 назад. Тем не менее, ошибаются те, кто убежден, что до того ее вовсе не было. Она, конечно, существовала, но в несколько иных формах. Ведь работали же в стране транспортные предприятия, которые, по сути, были частью логистической цепочки. Хотя о самом слове логистика

тогда никто и не знал. В то время все это называлось материально-техническим снабжением. На заводах, фабриках, в разных компаниях, организациях были, в конце концов, отделы по приему-отгрузке товаров, складированию-хранению продукции, которые кроме всего этого выполняли и другие задачи, входящие сегодня в многогранное понятие логистики. Однако находилось все это тогда в архаичном состоянии. Достаточно сказать, что в 90-х завскладами работали практически так же, как их коллеги в середине прошлого века. В 90-е они лишь обзавелись для удобства калькуляторами. Незменным оставалось во многих регионах и разделение сфер

деятельности: транспортные предприятия отвечали исключительно за доставку, другие структуры за хранение грузов, третьи – за качество.

Одним из основателей современной логистики в стране я считаю Виталия Борисовича Ефимова, Президента Союза Транспортников России. Именно он инициировал внедрение транспортно-контейнерной системы, которая обеспечила кооперационные связи промышленных, сельскохозяйственных и торговых предприятий Волго-Вятского региона. Затем этот опыт был распространен по всей стране. В последующие годы, да и сейчас, Виталий Борисович, хорошо зная проблематику транс-



портно-логистической сферы, принимает непосредственное участие в решении наболевших вопросов.

Одним словом, логистика в России развивалась своим путем, отличным от Европы или США. Сегодня, впрочем, все мы уже одинаково понимаем, что это значит: общаемся с зарубежными партнерами на одном языке.

– Вы руководите крупным не только на постсоветском пространстве, но и в Европе, транспортно-логистическим холдингом. Расскажите подробнее, какими видами деятельности занимается компания?

– В ответе на этот вопрос, кстати, суть – что же такое современная логистика. Скажу сразу, «СВ-ТРАНСЭКСПО» оказывает полный комплекс услуг по таможенному оформлению, транспортной и складской логистике, сопровождению ВЭД... Нам, например, можно доверить груз, или даже поручить заказ на продукцию, мы же проследим за его производством, обеспечим хранение, доставку в указанный срок в указанное место. При этом тем, кто к нам обратился, не надо будет ни о чем беспокоиться. Им не нужно будет оформлять множество документов, бегать по нескольким дням по разным инстанциям, бесконечно что-то согласовывать, перепроверять и ломать голову над массой иных проблем. Все это профессионально выполняют наши специалисты. Они также помогут, если есть необходимость, доставить товар из-за границы. Для этого ведь следует знать законодательство, касающееся таможенных проце-

дур не только России, но и страны, откуда груз вывозится, быть знакомым с условиями страхования... Найти в этой области грамотных экспертов крайне сложно: потребуется и время и деньги. В нашей же компании столь высококвалифицированные люди есть.

Кроме того, мы широко применяем такой вид услуг, как аутсорсинг внешнеэкономической деятельности. При этом «СВ-ТРАНСЭКСПО» выступает в качестве торгового агента, беря на себя все риски и обязательства по осуществлению импортно-экспортных операций между поставщиками и партнерами. Поясню, как это выглядит на деле. Компания, которая намерена выйти на международный рынок или уже работает там, передает «СВ-ТРАНСЭКСПО» часть бизнес-процессов или производственных функций. И на этом их проблемы заканчиваются. Остальные вопросы решаем мы: ведем поиск поставщиков, составляем и заключаем международные контракты, производим покупку валюты и оплату по контракту, осуществляем прохождение валютного контроля за нашего клиента, транспортно-экспедиционное обслуживание, таможенную очистку товара, доставку его на склад клиента и в завершении, передаем всю необходимую документацию.

– Все эти услуги, наверное, недешево стоят?

– Знаете, я глубоко убежден: есть вещи важнее денег. Это – доверие. Не хочется показаться высокопарным, но именно оно лежит в основе нашей деятельности. Неудивительно, что ком-

Штрихи к портрету

В свое время Владимир Ершов мог стать актером или режиссером. По крайней мере, его бабушка Таисия Тихоновна, сыгравшая немалую роль в его воспитании, очень хотела, чтобы внук, пошел по ее стопам и поступил в театральный институт. Но отец, Реваз Федорович Кухианидзе (Владимир Ревазович носит фамилию матери), видел сына инженером. В конце концов, его мнение в выборе профессии оказалось решающим, и Владимир поступил на факультет эксплуатации автомобильного транспорта МАДИ, который в свое время окончил сам Реваз Федорович. «Отец сказал мне, закончишь МАДИ, а дальше можешь идти в любой вуз, какой захочешь, – вспоминает Владимир Ревазович. – После МАДИ я действительно получил еще и второе высшее образование. Но не в театральном вузе, а в МГИМО, из стен которого вышел в 1996 с дипломом экономиста-международника. Окончив же в 1982 году МАДИ, я был направлен на работу в «Совтрансавто».

Учреждение, где начал свою трудовую биографию молодой инженер, в те годы считалось престижным. «Совтрансавто» – крупнейшая в СССР компания, занимавшаяся международными автомобильными перевозками, доставляла грузы в 36 стран Европы и Ближнего Востока. Была, понятно, возможность выезжать за границу, что тогда весьма ценилось. Но не это привлекало молодого специалиста. За рубежом к тому времени он уже бывал и не раз. Три года, в частности, жил на Кубе, где его отец работал советником министра сельского хозяйства. В Гаване, кстати, Владимир окончил среднюю школу.

Владимиру Ревазовичу интересна была сама работа. Он вникал в каждый вопрос, анализировал и сопоставлял факты, ситуации. Всегда мыслил нестандартно, творчески. Вдумчивый, инициативный специалист, набирался опыта и рос по карьерной лестнице. Сначала работал инженером по безопасности движения, затем – старшим инженером производственно-технического отдела. Позже стал руководителем среднего звена: начальником отдела эксплуатации подвижного состава, потом – начальником коммерческого департамента. Неудивительно, что спустя несколько лет, он был назначен помощником генерального директора «Совтрансавто-Москва» Михаила Ивановича Кудинова, с которым работал с первых дней прихода в организацию. Когда

же в 2000 году, Кудинов по объективным причинам решил уйти из предприятия, Владимир Ревазович, посоветовавшись с друзьями и коллегами, принял решение создать свою компанию, специализирующуюся на международных перевозках и экспедициях.

«Начинали мы фактически с нуля, – рассказывает он. – Хотя вместе с соучредителем предприятия Александром Бочаровым мы ютились тогда в маленьком кабинете, планы строили грандиозные. Ведь мы знали этот бизнес изнутри, знали, что нужно, для его успешного продвижения. Поэтому трудились энергично, с оптимизмом глядя в будущее. Вскоре приобрели несколько автопоездов, нашли заказчиков и организовали первые перевозки».

Так дело и пошло. Предполагал ли Владимир Ревазович в те времена, что пройдет 10-15 лет и небольшое предприятие вырастет в крупный холдинг, в структуру которого сегодня входят несколько компаний. Было бы красиво по-журналистски, написать, что он об этом и мечтать не мог. Но оставим наши шаблонные выражения. Создавая новую компанию, Владимир Ершов верил в свои силы, в свой практический опыт, в свои знания. Собственное предприятие, к слову, он создавал не для того, чтобы прокормить семью. Заработать деньги на содержание семьи он мог в любой другой организации, куда его неоднократно приглашали. Впрочем, если бы речь шла только о деньгах, он мог остаться на прежнем месте работы в «Совтрансавто». Но все это было не для него. Владимир Ревазович говорит, что организуя новое дело, он, прежде всего, бросал вызов себе. Желал испытать себя, узнать чего стоит как специалист, как профессионал, когда работаешь самостоятельно – сам принимаешь решения и сам за них отвечаешь. Испытаний же за эти годы было достаточно. Но сильный руководитель вместе со своим коллективом всегда выходил из них еще более окрепшим. И своей цели добился. Сегодня «СВ-ТРАНСЭКСПО» – бренд, узнаваемый в 48 странах мира.

Кроме руководства холдингом, есть у Владимира Ревазовича и другие обязанности. Ершов – заместитель председателя Совета по таможенной политике Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, член Экспертно-консультативного совета при Федеральной таможенной службе РФ, а также – член Правления Российской академии бизнеса и предпринимательства.



пании, хоть раз поработавшие с «СВ-ТРАНСЭКСПО», затем приходят к нам вновь и вновь. Что же касается денег, то, конечно, любой руководитель должен уметь их считать. Так что, если сотрудничество с нами не было бы выгодно, к нам вряд ли бы кто обращался.

Посмотрите, например, какие преимущества дает аутсорсинг ВЭД нашим клиентам. Он, прежде всего, экономит их время и деньги, необходимые для получения разрешения на осуществление внешнеэкономической деятельности и последующего регулярного предоставления отчетности. Компании, таким образом, нет необходимости создавать отдельную структуру или привлекать специалистов, чтобы они консультировали, выполняли те или иные поручения. А ведь все это требует немалых расходов. Кроме того, специалисты, руководители организаций часто вынуждены «заморозить» немалые средства под авансовые таможенные платежи. То есть, с одной стороны деньги у них есть, а с другой – использовать их нельзя. И подобных нюансов в нашей работе немало. Если все их учесть, то получается, что лучше обратиться к такой специализированной организации, как «СВ-ТРАНСЭКСПО», заплатить один раз, и быть уверенным, что задача будет выполнена качественно и вовремя, чем постоянно искать специалистов и оплачивать услуги каждого по отдельности.

– Какова роль транспорта в деятельности «СВ-ТРАНСЭКСПО»?

– Наиглавнейшая. При всем разнообразии видов логистики без него не обойтись, поскольку

любой груз, товар надо доставить из одной точки в другую. Наша компания имеет огромный опыт работы в области международных и региональных перевозок. Мы тесно сотрудничаем здесь с ведущими зарубежными и отечественными игроками. Все это позволяет предлагать нашим заказчикам цены ниже, чем у других компаний.

Большим спросом пользуются контейнерные перевозки. В этом направлении у нас также накоплен значительный опыт, есть соответствующая инфраструктура в регионах.

Часто обращаются к нам и для выполнения проектных перевозок. В частности, мы обеспечивали доставку различного, в том числе и негабаритного, тяжелого оборудования для объектов олимпийского Сочи, в ходе подготовки к саммиту АТЭС во Владивостоке. Это особый вид перевозок, когда в дело включаются десятки специалистов и тщательно вычитывают каждый этап доставки. Тут необходима слаженная командная работа.

В 2013-2014 годах мы реализовали проект по доставке сложного технологического оборудования для ДСК «Град». За очень короткий срок нам предстояло оформить документацию и доставить целые производственные линии. За счет прямой работы с поставщиками и четко выстроенной логистической цепочки, мы не только уложились в график, но и снизили затраты заказчика. Кстати, об этом опыте нашей работы не раз рассказывали СМИ. В ходе реализации подобных проектов наглядно видны преимущества сотрудничества с нашей компанией.



Особо хочу подчеркнуть, что перевозки мы осуществляем всеми видами транспорта: воздушным, железнодорожным, автомобильным и водным. Везде у нас есть свои надежные партнеры, с которыми мы работаем не один год. Мы знаем их требования, они – наши, поэтому недоразумений не возникает. У нас есть свой транспортный парк, но при необходимости мы привлекаем и другие организации.

– Вы работаете не только в России, но и за рубежом. Не отразились ли санкции, принятые ЕС, США и некоторыми другими странами на деятельности «СВ-ТРАНСЭКСПО»?

– Мы – часть общей экономической системы страны. Поэтому, если экономика растет, то растут и наши показатели. Если темпы падают, то и у нас происходит замедление. Так что санкции отразились и на нашей деятельности. Объемы снизились примерно на треть. Но, вместе с тем, открылись новые возможности. Начиная с конца прошлого года, только в ЦФО было открыто более 250 промышленных предприятий различного направления. И мы оказываем им необходимые услуги. Радует, что промышленность поднимается. Это, быть может, не очень заметно широкой общественности, но мы специалисты, прекрасно знаем, что происходит у нас в экономике. Считаю, что санкции должны помочь преодолеть зависимость России от углеводородов. Нам надо развивать высокотехнологичные производства, чтобы не покупать все за рубежом, а выпускать необходимое самим. Сейчас у нас есть хорошая возможность для рывка,

и мы обязаны использовать этот момент.

– Говорят, что и сельское хозяйство в России встает на ноги...

– Изменения есть. Однако не все так просто. К примеру, недавно в новостях сообщили, что Россия может обеспечить себя мясом курицы. Да, у нас появились новые птицекомбинаты. Но ведь не многим известно, что 90% инкубационных яиц, из которых вылупляются цыплята, к нам завозят из 4-х стран: Нидерландов, США, Германии и Италии. Такого, разумеется, быть не должно. Поэтому государство обязано не только поддерживать ту или иную отрасль, но и определять общий вектор развития, контролировать данный процесс. Необходим комплексный подход к решению вопросов экономики. Одним лишь выделением финансов, проблемы не решить.

– Владимир Ревазович, как вы подбираете кадры для работы в компании. Вам ведь нужны люди различных специальностей.

– Да, кадры решают все - истина, давно не требующая доказательств. И ищем мы их повсюду – и в кадровых агентствах, и в других компаниях, организациях, и в вузах... Сегодня в стране, к счастью, есть институты, которые готовят инженеров-логовистов. Но выпускник, к сожалению, – далеко не готовый специалист. Чтобы он стал таковым, ему надо многому научиться. Причем, не только в профессиональном, но и в человеческом плане. Потому что для того, чтобы стать настоящим специалистом в нашей профессии, нужно иметь определенные

качества. Это инициативность, способность анализировать и быстро принимать правильные решения, стрессоустойчивость, наконец. Наш сотрудник должен быть коммуникабельным, уметь настроить собеседника на позитивный лад, получить всю необходимую информацию по вопросу, с которым к нам обращаются. Мы сотрудничаем с партнерами в 48 странах мира. И с ними надо поддерживать деловые и уважительные отношения.

Всем этим искусным арсеналом выпускник овладевает со временем. Вначале же главное, чтобы человеку была интересна выбранная им профессия. Недавно мой товарищ, заместитель председателя правления одного из банков, рассказал любопытную историю на сей счет. К ним пришли три выпускника финансовой академии, молодые ребята, чуть больше двадцати лет. И с ходу говорят, что им нужна зарплата в размере двух тысяч евро, соцпакет и еще какие-то условия. Он побеседовал с ними, и оказалось, что парни слабо разбираются в банковском бизнесе. То есть они не с того начали! Если ты хороший специалист, любишь выбранное дело, то свои деньги обязательно заработаешь. Только для этого надо сначала проявить себя, доказать, на что ты реально способен. В нашем центральном офисе, в филиалах и представительствах, расположенных по всей стране, трудятся, конечно, разные по характеру люди. Моя задача, как руководителя, мотивировать их, сподвигнуть на плодотворную работу на благо компании и во благо самих себя.

Феруза ДЖАББАРОВА