

«Прорубила окно» на юг

Сергей СИЛАЕВ

Турция, Греция, Болгария... К знаниям о южных соседях, полученным нами из школьного курса географии, опытные автоперевозчики добавили бы еще кое-что, а именно: отсутствие особого интереса россиян к перевозкам из этих стран еще каких-то семь-десять лет назад. О причинах столь прохладного отношения к югу в недалеком прошлом вам не расскажет даже самый лучший учебник. Однако стоит поговорить хотя бы с одним водителем, побывавшим тогда в этих широтах, чтобы убедиться: юг далеко не всегда был теплым по отношению к россиянам.

Трудный путь «из варяг в греки»: дорогу осилит... женщина?

Помимо очевидных преимуществ традиционных европейских маршрутов – в Италию, Германию, Польшу (их давняя обкатанность, высокая разработанность и детализация в плане логистики, востребованность производимых там товаров, позволившая поставить доставку оттуда на поток), эти страны всегда привлекали россиян своей обязательностью, точностью, своевременной оплатой услуг, чем далеко не всегда могли похвастаться южные партнеры, в первую очередь турки и болгары.

Имевшая место в ряде случаев необязательность турецких заказчиков (когда россиянам просто отказывали в оплате оказанных автотранспортных услуг) напрочь отбивала желание работать на этом направлении, формировала у обжегшихся страх перед ним. Плюс ко всему сравнительно невысокий спрос россиян на грузы из Турции, Румынии и Болгарии, который наблюдался еще несколько лет назад, превращал поиск тамошних клиентов для наших транспортных компаний в настоящее испытание.

Но все течет, все меняется. И то, что непокоряемых вершин нет, смогла до-



Совещания у Ольги Путренковой проходят в дружеской атмосфере

казать Ольга Путренкова (г. Брянск), получившая свидетельство индивидуального предпринимателя и организовавшая автотранспортное предприятие, за несколько лет ставшее абсолютным лидером в России по перевозкам в южном направлении: 1400 (!) рейсов в Турцию в год, при том что иные совершают лишь 30–40.

В чем секрет успеха хрупкой женщины? Как непомерная ноша столь, казалось бы, непредсказуемых южных перевозок (сегодня, к примеру, все киви, продающиеся на Брянщине, «приезжают» из Турции на автопоездах ИП Путренковой) оказалась ей по силам? Об этом – наш сегодняшний рассказ.

Договор дороже денег

– Поездки на юг далеко не так страшны, как кажется. Турецких партнеров не нужно бояться, с ними надо уметь четко договариваться. Тогда и проблем со своевременной оплатой заказа не будет, – уверена Ольга Ивановна. – Лучшее тому подтверждение – семилетний опыт работы моей компании в этом направлении.

Действительно, история взаимоотношений Ольги Ивановны с турецкими партнерами началась в 2006 г. К тому

времени, когда она решила «прорубить окно на юг», предприятие имело уже солидный опыт перевозок как внутри России, так и в международном сообщении, обладало квалифицированным персоналом и являлось членом АСМАП.

Шаги к успеху

Свою работу предприятие начало еще в конце 1997 г., когда им был приобретен первый тягач марки «Мерседес». Затем, уже через год, в 1998-м, оно обзавелось еще двумя «Мерседесами». На первых порах их сдавали в аренду более крупным и «великовозрастным» брянским коллегам. Потом продолжили развиваться, приобрели новые машины в лизинг и начали совершать поездки сами.

Со временем, накатав достаточный опыт перевозок внутри страны, вышли (благодаря АСМАП) на международный рынок. Постепенно, год за годом зарабатывали авторитет и деловую репутацию за рубежом, сами работали обширный круг иностранных партнеров. Как это получилось?

– Верно говорят: береги честь смолоду. С первого своего выхода в европейский свет мы поставили качество оказываемых услуг во главу угла,

– не скрывает О. Путренкова. – Ведь, как показывает опыт, важно не только найти, с кем сотрудничать (обойти посредников, получить груз, что называется, из первых рук), и зацепиться за заказ, но и выполнить его вовремя, не подвести клиента. И лучшие составляемые безупречной работы – пунктуальность (когда водитель не опаздывает ни к загрузке, ни к разгрузке) и аккуратность (когда товар доставлен в целостности и сохранности). Это не только в чопорной Европе, но даже в темпераментной Турции оценят!

И слова Ольги Ивановны никогда не расходятся с делом. Именно поэтому к уже имеющимся 50 постоянным турецким заказчикам (крупнейшие из которых – компания «Real trans» с оборотом в 150 загрузок в месяц и авторитетная «Uni logistics system») ежемесячно прибавляются новые. Сарафанное радио – самая лучшая и честная реклама, где бы ты ни был и что бы ни делал.

– В бизнесе автоперевозок главное – движение, в прямом смысле слова, чтобы машины не простаивали, водители не сидели без работы. Из Греции, Турции в Брянск, Москву и другие города России мы возим не только свежие овощи и фрукты, особенно востребованные зимой, но и текстиль – шелковое постельное белье, махровые полотенца, халаты, а также одежду, включая мегапопулярный бренд Adidas, и обувь в широком ценовом диапазоне. Ведь, когда есть спрос, будет и предложение, потому и товарооборот с Турцией в последние годы вырос. Причем в сегментах не только натуральных «витаминов» с грядки и изделий легкой промышленности, но

и автозапчастей (мы большими партиями поставляем комплектующие с завода «Рено» – до 30 автопоездов в неделю). Однако достичь столь высоких показателей в работе (суммарно под разные товары загружаем в среднем четыре-пять машин в день) и не снижать планку совсем не так просто, как может показаться на первый взгляд, – предостерегает Ольга Ивановна.

Предприятие выполняет перевозки в Турцию преимущественно транзитом через Украину, Молдову, Румынию, Болгарию, иногда морским паромным маршрутом (Украина – Турция).

Кто ищет, тот всегда найдет!

– В кризис 2008 г. мы выстояли во многом благодаря тому, что не ориентировались только на Западную Европу, а планомерно работали на юг, – признается О. Путренкова.

Это, наверное, немало удивит иного читателя. «Как, – спросят некоторые, – неужели непредсказуемый юг помогает автобизнесу не только выживать, но и развиваться?» – «Невероятно, но факт!» – по-журналистски громко хочется сказать в ответ, но в данном случае в этом нет необходимости. Достаточно внимательно вникнуть в опыт успешного брянского автоперевозчика, чтобы понять: в этом ничего невероятного нет. А есть лишь очевидное трудолюбие, энергичный коллектив и... объективные законы рынка.

В разгар мирового экономического кризиса (конец 2008-го – 2009 г.) ставки на перевозки из Германии, Италии и Польши заметно снизились. А в южных странах практически не изменились. Это сделало поездки в Турцию,

Грецию и Болгарию еще более выгодными. Кроме того, прибалты и другие ближайшие соседи западных европейцев, пользуясь территориальной близостью, могли сбрасывать расценки на свои услуги, что делало россиян здесь еще менее конкурентоспособными.

При том что придорожный сервис в Турции сравним с европейским (на заправочных комплексах вдоль трасс есть все удобства для водителей: уютные кафе, душевые, санузлы, комфортные и недорогие комнаты для отдыха), здесь нет автобанов, что делает поездку намного экономичнее (не нужно платить внушительные суммы через определенные отрезки пути). Плюс дороги здесь, по отзывам водителей, лучше не только российских, но даже некоторых европейских, да и платят турецкие бизнесмены достойно. Вот и получается в сухом остатке, что при поездке в Турцию российский перевозчик может заработать в два раза больше, чем при поездке, скажем, в Италию.

Здравый расчет и инициативность позволили предприятию ИП Путренковой не упустить открывшиеся возможности для «южного бизнеса» и занять здесь свою, значительную нишу среди многочисленных конкурентов из других стран. Это позволило не только существенно расширить автопарк (сейчас у предпринимателя около 170 машин, включая арендованные и приобретаемые в лизинг), но и направить средства на благотворительность. О. Путренкова оказала посильную помощь в строительстве кафедрального собора в Брянске, за что была удостоена медали Святого Олега I степени, доставляла стройматериалы в Свенский монастырь, помогает нуждающимся из Дятьково и других населенных пунктов Брянской области...

– Эмоции надо уметь убирать в сторону, ведь в истории остаются только цифры, – рассуждает опытный бизнесмен и небезразличный человек, мать двоих взрослых детей и просто очаровательная женщина Ольга Ивановна. – Ведь говорить и бояться можно хоть до бесконечности, а факт остается фактом: кто ищет, тот всегда найдет!



Коллектив ИП Путренковой О.И.