



# Преодолевать стандарты. Задавать стандарты

Внешнеторговая организация «Автотехноимпорт», одна из старейших автотранспортных компаний России, в прошлом году отметила свой 20-летний юбилей. Предприятие является членом Ассоциации международных автомобильных перевозчиков и членом Ассоциации европейских автоперевозчиков. Организация специализируется на перевозке легковых автомобилей автовозами и неоднократно награждалась почетными дипломами «Лучший перевозчик года» по версии АСМАП. При этом любое колебание на рынке продаж легковых автомобилей напрямую сказывается на результатах деятельности автотранспортной компании. О том, какова стратегия развития предприятия в настоящее время и что пришлось пережить в недавнем прошлом, нашему корреспонденту рассказал его генеральный директор Кирилл Петрунькин.

Наша беседа с Кириллом Александровичем началась с презентации ежегодных календарей, выпущенных компанией в 2013 и 2014 гг. В центре внимания первого календаря – водители компании и отличи-

тельные черты их нелегкой профессии. Во втором отражены основные стандарты деятельности предприятия, строгое выполнение которых позволяет ему находиться в числе лидеров в своем сегменте рынка.



К. Петрунькин

– Кирилл Александрович, я много видела ежегодных календарей различных компаний и отмечу, что в ряде из них фигурируют лица водителей, но это как бы собирательный образ, без указания конкретных имени и фамилии. В вашем же календаре размещены фото водителей вовсе не безымянных, причем сделаны они весьма оригинально и отражают специфику и характер их работы. К примеру, фото Юрия Тсаренко сопровождается краткой подписью: 1440 раз пересек границу, фото Сергея Макарова: 10 792 остановки на отдых в пути. Листаем далее – Виктор Гузак: 92 400 часов в дороге; Сергей Рыжков: 86 459 закрыто накладных; Александр Петухов: 36 лет за рулем автомобиля; Юрий Шевченко: 221 268 292 – общий объем грузов, доставленных в Европу; Алексей Алешкин: 9224 – перевезено автомобилей; Михаил Гаврилов: дорожно-транспортных происшествий – ноль; Иван Сисей: 3 190 000 миль за рулем; Владимир Дмитриев: 5328 погрузок; Александр Ковтун: побывал в 417 городах; Виктор Гузак: 19 577 грузов доставлены в полной сохранности.

Кирилл Александрович, сегодня по дорогам России и за рубежом ездит много водителей вашего предприятия, проводя за рулем значительное количество времени. Почему же на страницы ежегодного календаря попали фото именно этих людей, которых я перечислила?

– Международный союз автомобильного транспорта (IRU) в 2012–2013 гг. присудил в Российской Федерации премии лучшим водителям. Всего было отмечено 85 человек, в том числе 13 наград получили водители нашего предприятия. Учитывая, что доля автобусов в автопарке страны составляет не более 5%, такое количество премий, полученных водителями нашего предприятия, – довольно серьезное признание их вклада в развитие междуна-

родных автомобильных перевозок. В свою очередь мы тоже отметили их заслуги, выпустив вот такой эксклюзивный календарь.

В календаре 2014 г. уже зафиксированы основные приоритеты, на которые опирается коллектив предприятия для выполнения своей работы на высоком, качественном уровне. К ним относятся такие ценности, как точность, ответственность, смелость, чистота и опрятность, внимательность, вежливость, решительность, преданность, безопасность, доверие и надежность. То есть речь идет о точности выполнения погрузочно-разгрузочных ра-



Фото из ежегодного календаря – водитель С. Рыжков

бот, своевременной доставке груза, безопасном хранении автомобилей, проведении предпродажной подготовки и т.д.

Наше предприятие старейшее, поскольку работаем в сфере логистики с 1993 г., а в прошлом году отметили уже свое 20-летие. По легенде, именно наша компания стала первой, которая владела иностранным автобусом на территории Российской Федерации.

Два десятка лет назад деятельность предприятия началась с перевозки готовых автомобилей, но к 2000 г. перепрофилировались на доставку общих грузов. Однако, когда стало понятно, что перевозка готовых автомобилей в нашей стране на-

долго, вновь вернулись к прежнему бизнесу.

В 2006–2007 гг. сформировался основной парк подвижного состава. Сегодня компания входит в пятерку по количеству флота – у нас 333 единицы автомобилей. Мы гордимся этой цифрой и хотим оставаться на том же уровне. Конечно, есть соблазн к приросту объемов, но прежде всего необходимо быть высокоэффективными, чтобы стать успешными в таком высококонкурентном бизнесе, как перевозка готовых легковых автомобилей. Этот вид деятельности очень специфический и включает много рисков. Ведь, если предприятие, специализирующееся на перевозке общих грузов, могут возить все что угодно, то нам достаточно падения объема продаж автомобилей на 20%, и компания становится убыточной.

Собственно говоря, август – сентябрь 2008 г. стали самой большой трагедией для предприятия, когда объем перевозок упал на 75%. За два месяца компания поставила на прикол более 70% автопарка из 300 единиц. И потом два года 240 автобусов простаивали. Только в конце 2010 г., когда люди вновь начали покупать автомобили и пошел отскок в бизнес, стали потихоньку выводить автопарк. В 2011–2012 гг. докупили 25 специальных установок, которыми на данный момент располагают только наша компания и еще одно предприятие, где их насчитывается 20 единиц. Сегодня это самая современная, самая эффективная и одновременно самая сложная автотехника. В данном направлении будем продолжать работать, планируем заменить 60–80 единиц старого подвижного состава на более современный.

За последние 6–7 лет рынок очень изменился. Хотя логистика готовых автомобилей всегда воспринималась как достаточно простой бизнес: едешь в одну точку, забираешь автомобиль, отвозишь в другую точку. И действительно, до 2007 г. практически 80% объема перевозок автомобилей приходилось



**На складе функционирует уникальная автоматизированная система процесса приемки, хранения и выдачи автомобилей**

в основном на один курсирующий маршрут – между Финляндией или Польшей и Москвой. Сегодня в России открыто большое количество заводов, и работать стало очень тяжело. Для того чтобы оставаться на плаву, надо каждый день предлагать какие-то инновации. С этой точки зрения у предприятия есть девиз: «Преодолевать стандарты. Задавать стандарты».

**– Что подразумевается под этим девизом?**

– Поставив своей целью лидерство в автомобильной логистике России, мы понимаем, что для его достижения недостаточно обладать крупным автомобильным парком и значительной долей автоперевозок. Ведь лидерство – это прежде всего способность быть на шаг впереди конкурентов и задавать стандарты для всей категории. Лидерство – это готовность выполнять повышенные обязательства и всегда соответствовать собственным стандартам, постоянно поднимая планку ожиданий клиентов на новый уровень.

Поэтому мы гордимся тем, что первыми исключили возможности ошибок в ходе складского хранения, введя систему учета на основе технологии позиционирования RTLS (Real Time Location System). Горды и тем,

что остаемся первой и единственной российской компанией, внедрившей систему «Трансикс», отслеживающую движение грузов в режиме реального времени и осуществляющую непрерывный контакт с водителями на территории Европы и России.

«Автотехноимпорт» – единственный российский перевозчик, запустивший клиентский портал, позволяющий партнерам самостоятельно отслеживать статус вверенных компании грузов и рассчитывать время их прибытия. Мы задаем новый стандарт открытости и прозрачности внутри всей логистической цепочки.

И сегодня, являясь технологическим лидером и высокоэффективной компанией в своей категории, не собираемся останавливаться на достигнутом. В рамках нашего девиза «Преодолевать стандарты. Задавать стандарты» по-прежнему будем создавать уникальные решения, открывающие качественно новые возможности для наших клиентов и обеспечивающие существенный рост автологистических услуг в России.

**– Что является основным из вышеперечисленного?**

– Основное направление, над которым сегодня работаем, – это повышение технологичности. Экономическая ситуация в бизнесе заставляет

нас заниматься им более эффективно, чем при перевозке общих грузов. Мы должны быть технологически оснащены намного сильнее, чем при стандартной логистике.

Так, например, «Автотехноимпорт» совместно с автомобильным складом «Центральный» предоставляет услуги по хранению автомобилей. При этом на складе функционирует уникальная автоматизированная система процесса приемки, хранения и выдачи автомобилей. Как я уже говорил, используется технология позиционирования RTLS. Система определения местоположения в реальном времени с использованием сенсоров и радиометок позволяет не только оперативно установить расположение требуемого автомобиля, но и отследить его перемещение по терминалу.

Склад имеет выгодное географическое расположение: на пересечении Ленинградского шоссе (М-10) и Центральной кольцевой автодороги (А-107), в 29 км от Московской кольцевой автодороги. На сегодняшний день логистический центр занимает площадь в 25 га, на которой одновременно могут разместиться до 12 000 автомобилей. Система менеджмента автомобильного склада сертифицирована на соответствие требованиям международного стандар-

та DIN EN ISO 9001:2008. Единая учетная система позволяет заказчикам ежедневно получать исчерпывающий отчет о состоянии парка автомобилей. При необходимости оперативно производится инвентаризация парка. Помимо этого, осуществляется предпродажная подготовка (PDI), включающая мойку автомобиля, подкачку шин, подзарядку аккумулятора, дозаправку топлива, нанесение защитных пленок на автомобили для их дальнейшей транспортировки. Нашими партнерами являются автомобильные компании «Daimler», «Volkswagen», «Volvo», «Kia Motors», «Chrysler», «Fiat», «Honda» и «GlovisRus».

Что касается внедрения системы «Трансикс», то это не просто телематика, это практически двухсторонняя связь. Компания «Автотехноимпорт» является партнером одного из лидеров европейского рынка навигационно-телематических решений – компании «Трансикс Интернешнл Н.В.». 100% парка нашего предприятия оснащено бортовыми компьютерами «TX-MAX» и портативными сканерами. Водители получают задание прямо на борт, это позволяет нам уменьшить время на обработку заказа, сократить порожние пробеги до базы. «Автотехноимпорт» запустил клиентский портал, основанный на взаимодействии системы

«Трансикс» и собственной информационной системы, с помощью которого контролируется процесс перевозки в режиме реального времени, рассчитывается планируемое время прибытия автовоза в дилерский центр вплоть до часа. Автоматически ведется контроль оставшегося расстояния, а также предоставляются клиентам статусы грузов. Вот таким образом инновационные технологии предоставляют новые возможности партнерам компании и обеспечивают высокий уровень сервиса.

Хочу также отметить, что бортовые компьютеры обеспечивают надежный доступ к информации о работе автовоза без необходимости



**На сегодняшний день логистический центр занимает площадь в 25 га, на которой одновременно могут разместиться до 12 000 автомобилей**



**100% парка предприятия оснащено бортовыми компьютерами «TX-MAX» и портативными сканерами**

установки дополнительных датчиков, предоставляя полную картину текущего состояния автовоза: пробег, расход топлива, работа установки, необходимость ремонта, текущий статус и прочее.

Система значительно сократила временные издержки, связанные с документооборотом: портативный сканер обеспечивает мгновенный доступ к товаросопроводительным документам, позволяя контролировать правильность оформления актов приема-передачи, транспортных накладных и других документов.

**– А что еще делается, чтобы поддерживать высокую планку заданных предприятием стандартов?**

– Следующий шаг – это создание системы, которая станет универсальной для всего рынка. Она позволяет обмениваться частями груза, делая доставки более эффективными.



**Предпродажная подготовка автомобиля**

Система, о которой идет речь, сделана по заказу дочерней компании нашего холдинга, которая занимается IT-разработками. Думаю, предлагаемое решение объединит индустрию перевозок готовых автомобилей довольно сильно. Приведу простой пример: у меня есть один автомобиль Volkswagen для перевозки из Санкт-Петербурга в Ярославль, у другой компании имеются два автомобиля Nissan для доставки по этому же маршруту, и еще одному предприятию нужно перевезти две машины туда же. Понятно, что мы не поедим за одним Volkswagen, а они не поедут за другими двумя машинами. Предлагаемая система на этой платформе позволяет обмениваться грузами, при этом делая это, не нарушая никаких законов о конкуренции, поскольку использование денежных средств при этом не предусматривается. Это очень серьезное решение, и мы надеемся, что оно заработает в ближайшее время в полную силу.

**– Желаю вашему предприятию удачи в реализации поставленных задач. Но позвольте вернуться в те нелегкие годы, когда пришлось поставить на прикол более 70% автопарка. Как же удалось тогда выжить?**

– Предприятию оказал поддержку наш холдинг. В результате мы не сдали ни одного автомобиля, хотя соблазн вернуть их лизинговым компаниям был очень велик. Было очень непростое время, пришлось договариваться с лизинговыми компаниями, а смотреть на поле незадействованных автобусов было очень тяжело. Для нас это был трагический момент. Выход на рынок после двух лет простоя стал очень болезненным, поскольку грузовики потеряли свою кондицию, а процесс восстановления обошелся недешево.

**– В автопарке компании только автобусы?**

– Есть еще два тентованных автомобиля, но они используются для собственных нужд, выполнения задач холдинга.

**– С водительскими кадрами проблем нет?**



**Некоторые клиенты чехлят свои автомобили**

– С водительскими кадрами всегда есть проблемы. Я имею в виду квалификацию. Умение быть водителем автобуса значительно сложнее, чем водителем при перевозке общих грузов. Последний приехал на загрузку, автомобиль загрузили, и он поехал. А водитель автобуса сам загружает и разгружает автомобили. И это крайне высокая ответственность, крайне высокий риск повреждения автомобиля, крайне высокая специализация водителя. Но у нашего предприятия высокая репутация, есть не только костяк водителей, о которых мы говорили в начале нашей беседы, но и другие водители, на которых в полной мере можно положиться.

**– При перевозке груза в фургонах, в тентованном подвижном составе доступ к нему ограничен, он находится внутри. При доставке готовых легковых автомобилей**

**доступ к ним открыт. Как это сказывается на сохранности доставляемого груза?**

– Угнать автомобиль с автобуса проблематично.

**– Я имею в виду царапины и прочие повреждения сторонними лицами.**

– При перевозке автомобилей водители никогда не оставляют свою машину, во время пути пользуются только охраняемыми стоянками, на обочине останавливаться запрещено. Некоторые клиенты чехлят свои автомобили. Отмечу, что вандализма на дорогах нет, а вот вандализм от наших дорог есть. Поскольку доставка осуществляется открытым способом, то песок и камни порой портят внешний вид машин, и это является серьезным фактором.

**– А кто принимает решение, чехлить машины или нет?**



**Сейф-контейнер Scania**



**В компании создали кузовное ателье с перспективой на массовое изготовление таких микроавтобусов**



**Автомобиль собственного производства для оказания технической помощи на дорогах**

– Это решение грузоотправителя. Но так просто зачехлить машину нельзя, чехол должен быть спроектирован под каждую модель. Кстати, у нас есть специализированный сейф-контейнер Scania, позволяющий перевозить дорогостоящие автомобили в полной сохранности.

**– А другие автобусы какой марки?**

– Mercedes.

**– Как осуществляется ремонт автопарка?**

– Сегодня ремонт подвижного состава – это такой же высокоспециализированный вид деятельности, как и автотранспортный бизнес. Очень тяжело быть одновременно большим профессионалом и в ремонте, и в эксплуатации автомобилей. Поэтому мы пользуемся услугами партнеров, осуществляя у себя лишь незначительный ремонт.

**– В России построено много автомобильных заводов различных автопроизводителей. Как это сказалось на логистике?**

– Данная ситуация заставила нас работать над оптимизацией перевозок. Я имею в виду сборные грузы, перетарку, внедрение новых складских систем. Раньше работать было проще: был один порт-вход на многие бренды и фактически одно место доставки – Москва. Тогда существовало такое представление, что импорт – это высокоуровневая компания, а региональные перевозки – низкоуровневая. Сегодня в этом сегменте рынка все с точностью до наоборот. Теперь обслужи-

вать несколько заводов стало очень сложно. Надо знать режим работы завода, уметь грамотно компоновать загрузки, действовать нужно эффективно, иначе можно легко разориться.

Возьмем для примера Питерский и Калужский кластеры. Чтобы их обслуживать, нужно быть высокопрофессиональной компанией, отрабатывать всю технологию перевозок автомобилей различных брендов. Сегодня логистика стала совсем другой.

**– Как я поняла, теперь компания занимается в основном региональными перевозками.**

– Действительно, в настоящее время из-за рубежа ввозится небольшое количество автомобилей. Но если вернуться к разговору о планах на будущее, то мы поняли, что, помимо внедрения инноваций в основную деятельность предприятия, для дальнейшего повышения его эффективности необходимо развивать и сопутствующие услуги. В результате занимаемся таможенным оформлением грузов, создали кузовное ателье (бодибиллинг). Мы стали сертифицированным кузовостроителем на базе различных шасси. Можем производить как маршрутное такси, так и спецавтотехнику. К примеру, сделали микроавтобус, который задействован для перевозки наших сотрудников по внутрискладской территории. Есть автомобиль собственного производства для оказания технической помощи на дорогах машинистам нашего автопарка. В дальней-

шем планируем перейти на массовое изготовление таких автомобилей.

**– Были ли в последнее время у предприятия какие-либо проекты, события, которые будут вписаны отдельной строкой в историю развития «Автотехноимпорт»?**

– Думаю, достойное место в истории компании займет успешная реализация проекта по доставке легковых автомобилей для победителей и призеров зимней Олимпиады в Сочи в 2014 г. Выполняя столь ответственное задание, наши сотрудники и водители безукоризненно сработали на всех этапах перевозки. В результате автобусы марки Mercedes, входящие в автопарк «Автотехноимпорт», доставили призовые автомобили в Москву на Васильевский спуск. Во время торжественной церемонии у стен Кремля обладатели золотых медалей получили внедорожники Mercedes класса GL, серебряные призеры – автомобили класса ML, а бронзовые медалисты – машины класса GLK. Как известно, подарки были подготовлены Фондом поддержки олимпийцев, чей попечительский совет возглавляет премьер-министр России Дмитрий Медведев. В рамках этого проекта наша компания обеспечила доставку 45 автомобилей.

**– Кирилл Александрович, полностью с Вами согласна, это действительно значимое событие в истории предприятия. Благодарю за интересные ответы и желаю удачи в реализации поставленных задач.**

*Беседу вела В. Кузьмина*