

Кризис как точка опоры

«Любой кризис несет в себе позитив. Нужно только взглянуть на ситуацию как бы со стороны, и обязательно увидишь что-то хорошее», – считают сотрудники предприятий, входящих в состав Ave Trans Group, которая в конце прошлого года пополнилась компанией AVE Line.

Незадолго до этого события журнал «Вестник коммерческого транспорта» обратился к представителям AVE Trans Group с просьбой поделиться своим видением нынешней экономической ситуации.

«Большое видится на расстоянии...»

Кризис – это самое подходящее время для того, чтобы перемениться, реструктурироваться, совершенствоваться, искать и находить новые решения. Кто сказал, что кризис – это всегда плохо? Давайте вспомним российский дефолт, который мы все с вами пережили. Какие страсти бушевали, сколько было разорившихся и неплатежеспособных!!! И каким оказался результат? В России поднимается свое производство, растут объемы транзита, государство совершенствует систему налогообложения. Причем особенно активно стали развиваться те регионы, которые, казалось, упали на самое дно. И в этой ситуации многие предпочитают не цепляться за старое, а начать все с нуля. Таким образом, кризис – это тоже своего рода ноль, точка отсчета, которая при правильном подходе может послужить точкой опоры, для того, чтобы перевернуть мир. Для тех, кто умеет думать, кто хочет выжить, кто понимает, что кризис – это самое благоприятное время для принятия решений и большой, хорошей работы.

Логистическое мировоззрение

Латвия – транзитная страна, поэтому AVE Trans Group развивается как логистическая среда, а логистика – это не только транспорт, грузы и склады... В первую очередь – это мировоззрение, поэтому наше видение маркетинга можно сформулировать как «Я и мир».

Мы должны знать, чем живут наши ближайшие соседи, поэтому являемся постоянными участниками транспортно-логистических выставок в России и Беларуси, во время посещения которых можно накопить бесценный капитал контактов и партнерских отношений. Для нас это один из видов мониторинга ситуации с транзитом – как в Латвии, так и за ее пределами. Так, с этой же целью мы уже на протяжении четырех лет работаем с Китаем, участвуем в транспортно-логистических выставках, а сотрудничество с китайскими линиями позволило нам заняться перевалкой контейнеров на нашем терминале БалтТрансАвто.

К сожалению, на официальном – правительственном уровне еще до конца не созрело понимание того, какое место занимает наша страна в международном распределении труда. Латвия небогата человеческими ресурсами, у нас очень ограничено количество полезных ископаемых, поэтому мы должны в полной мере использовать те преимущества, которые обеспечивает нам географическое положение. И в первую очередь, это транзит, который и привлекает латвийских предпринимателей к организации бизнеса перевозок – морских, автотранспортных, железнодорожных, воздушных, изыскивать возможности создания своей конкурентоспособности как уровню цен, так и по качеству сервиса. Для этого нужно очень много сделать, и, конечно, было бы неплохо заручиться открытой поддержкой наших властных органов, ведь, скорее всего, потребуются не огромные вложения, а внесение в наше законодательство каких-то новых нюансов, способных обеспечить широкое развитие этой отрасли. Зачем изобретать велосипед, если можно с пользой для дела наладить изучение опыта других стран. Иногда, как уже упоминалось выше, достаточно пристальнее взглянуть на себя и на весь мир... За примерами далеко ходить не потребуется: достаточно посмотреть на то, чего достиг аэропорт Рига, приняв достаточно мужественные и одновременно неоднозначные решения. Однако результат получился впечатляющий... И мы все надеемся, что то же самое однажды произойдет и с другими видами транспорта. Что бы ни говорили, но глубокой конкуренции между разными видами транспорта нет и быть не может.

Цена времени и денег

Даже в условиях свободного рынка система логистического бизнеса имеет тяготение к плановости, тем более что планирование является одним из наиболее эффективных способов экономии издержек.

При реализации логистических процессов и расчете цепочек поставок товаров учитывается масса различных показателей, включая особенности подлежащих транспортировке грузов, ситуация на мировом рынке, стоимость денег, недвижимости и ее аренды, рабочей силы и энергоносителей, состояние окружающей среды, совершенство законодательства и проч.

Все это позволяет в каждый момент жизни товара, компании производителя, перевозчика и получателя использовать тот или иной вид транспорта – отдельно или в комплексе.

Например, в ситуации, когда возрастает цена денег, появляются признаки кризиса, падает спрос и покупательская способность, сокращается реализация и оборотный капитал, компаниям приходится возить меньшими партиями, прибегая к услугам автотранспорта. Как только развитие вступает в более позитивную зону, на что также могут быть разные причины – получение дешевого кредита, накопление оборотного капитала, они уже могут позволить себе везти морем.

Если же у них появляется время – а время и деньги это вещи равноценные, стоит рассмотреть возможность перевозки железной дорогой.

Исключая «нюансы»

Большое значение для успешной реализации логистических цепочек имеет таможенное законодательство, например, в России сейчас многое делается для упрощения решения вопросов таможенного оформления, то есть, чтобы на таможне было как можно меньше вопросов «с нюансами» и как можно больше прямых, открытых сделок.

В этом также состоит одно из преимуществ автомобильного транспорта, например, с железной дорогой работать намного проблемнее из-за сложной таможенной очистки грузов. В свою очередь, в случае транспортировки грузов с высокой инвойсной стоимостью, обеспечения таможенного сопровождения или при необходимости максимального сокращения минимальные сроки поставок, грузоотправители пути ищут альтернативные автомобильным – речь идет о транспортировке морем или по воздуху. Например, когда возникли проблемы с

трансляцией программы Независимого телевидения (NTV), все бросились покупать «тарелки», которые пришлось везти самолетами.

Однако оптимальной предпосылкой успешного развития логистики является взаимопроникновение партнеров, клиентов и оказателей услуг и т.д., которое выражается в обмене информацией, совместном участии в материально-финансовых, информационных и прочих потоках. Например, для наших VIP клиентов и партнеров мы очень часто выступаем в качестве взаимных клиентов. Сближение интересов – это всегда ключ к оптимальным решениям. Однако нельзя не согласиться с тем, что все выше перечисленное тоже является компонентами плановости.

Вектор прибыли

Время от времени на рынке возникают какие-то «бумы» – металлический, валютный, строительный, ценнобумажный и т.д. и т.п., которые на самом деле являются точечными источниками сверхприбыли. Прибыль на самом деле не стоит на месте, а имеет свойство перемещаться – по миру, по видам услуг, отраслям, сферам деятельности и т.д. Это же относится и к производству – ведь еще восемь-десять лет назад наиболее притягательным местом для размещения производства был Китай, а также отчасти Малайзия и Индокитай, однако в последнее время эта тенденция становится все менее выраженной. Как известно, одним из наиболее эффективным фактором притяжения инвестиций является низкая себестоимость, а что происходит сейчас в Китае? Китай начал зарабатывать, повышать объемы внутреннего потребления и, соответственно, уровень средней заработной платы, которая в настоящее время в Шанхае уже составляет более 300 евро. Одновременно в Китае возрос спрос на импортные товары наиболее известных европейских брендов, элитное жилье, на туристические путевки – ведь еще совсем недавно жители этой страны не имели возможности даже ездить по своей стране. Более того, Китай стал страной с самым большим числом миллиардеров в мире! И все это обеспечил эволюционный переход к управляемой рыночной экономике. Управляемую рыночную экономику пытались построить многие страны, но все попытки завершались диктатурой, в Китае же она является логичной данью традиции и плодом правильной мотивации.

Искусство предвидения

Мы – уникальные люди, ведь нам удалось более или менее благополучно пережить и перестройку, и российский дефлот, периоды «розовых очков» и отрезвляющего прозрения, а также другие потрясения. Все это дает нам право иметь собственное мнение, думать, понимать и анализировать – без «розовых очков» или лишаящей рассудка агрессии...Да, время легких денег миновало, зато пришло время переоценки ценностей, которое несет в себе немало возможностей. Главное, как уже говорилось, это найти надежную точку опоры!

Вспомним хрестоматийный пример времен Великой депрессии. У Форда, который был одним из самых азартных игроков на бирже, как-то спросили: «Как Вы, еще не зная о кризисе, догадались продать все свои активы, что позволило вам выйти из кризиса практически невредимым?» На что Г. Форд, ответил: «Когда я узнал, что моя кухарка, моя экономка и мой шофер тоже играют на бирже, я понял – надо уходить! Скоро кризис...»

А ведь сейчас произошло то же самое! Когда все без разбора стали покупать дома и машины – в расчете со временем подороже продать, когда в спекулятивных сделках начала участвовать большая часть населения, совершая все сделки на заемные деньги, предвестники кризиса приобрели вполне реальные очертания. И сейчас этим людям предстоит освоить трудное искусство терять средства или найти способ их сохранить.

Реструктурирование как реакция на кризис

Исторически Ave Trans Group является наследником компании СовТрансАвто, история и опыт которой лежит в основе нашей деятельности. Однако когда мы увидели, что направление развития рынка противоречит логике и здравому смыслу (главным образом, из-за появления большого количества новых участников, которые стали случайными обладателями капитала, приобретенного в результате спекулятивных операций, и которые не умели считать деньги), было принято решение радикально сократить автопарк и одновременно подумать о мерах, способствующих повышению качества сервиса, вести мягкую политику привлечения клиентов. Именно транспорт и логистика наиболее чутко реагируют на все экономические и политические перемены. Но кризис не может продолжаться бесконечно, и поскольку объемы грузоперевозок все равно растут – правда, пока не через наш коридор, но когда-то они затронут и нас... Несмотря на сокращение автопарка, мы сохранили свои грузовые потоки, отдав их на фактическую реализацию нашим партнерам – тем транспортным компаниям, с которыми мы работали исторически и которые, находясь на территории нашего бизнес-центра, пользовались услугами сервиса, таможенного терминала, страховых брокеров и других структур Ave Trans Group. Одновременно мы расширили сервис и в России: наличие российской компании Ave Trans стало решением проблемы дефицита российских разрешений.

Активнее чем когда-либо мы сейчас работаем и в финансовой сфере, обеспечивая наших постоянных клиентов и финансовыми услугами.

Стратегия выживания

В настоящее время у нас появилась потребность в складах, поэтому мы реновировали свой складской сервис, обеспечив усовершенствование складских операций в результате внедрения новых программ и технологий. Кроме того, мы стали развивать услуги, предлагаемые перевозчикам, ведь те преференции, которыми могли пользоваться очень крупные перевозчики, отчасти утратили свою актуальность, ведь в тот момент, когда падает рентабельность, нужно глубже заниматься издержками.

В критической ситуации компании берут на вооружение строго индивидуальные стратегии выживания. Например, Ave Trans стала группой именно потому, что теперь для каждого партнера – как настоящего, так и потенциального – у нас есть свое лицо, и это очень удобно. Анализ в соединении с бизнес-консалтингом позволил нам не просто продавать перевозку, а формировать для клиента цепочку поставок, предоставляя ему какие-то преференции за счет дополнительного сервиса. Итак, нужно согласиться с тем, что при позитивном рассмотрении кризис можно назвать вехой, которая позволяет нам снять розовые очки и понять актуальность того, что нам принадлежит изначально и чем мы доселе пренебрегали.

Нашими преимуществами являются гибкость и неконфликтность с другими участниками рынка, потому что мы всегда находим общий язык, общие точки соприкосновения. Это и является нашим кредо, основной особенностью нашего характера. Поэтому для нас невозможного нет.