

# МОЛНИЕНОСНЫЙ УСПЕХ НА РЫНКЕ АВТОПЕРЕВОЗОК: КАК ОБЕРНУТЬ МИРОВОЙ КРИЗИС В СВОЮ ПОЛЬЗУ



Андрей Скрицкий  
Генеральный директор компании «Альфа Импорт»

«Альфа Импорт» – международная компания, основанная в 2010 г., родившаяся благодаря большой идее, амбициям и опыту. Сегодня – это один из крупных игроков на рынке логистики Дальнего Востока и России. Генеральный директор компании Андрей Скрицкий – уникальный человек, профессионал своего дела, эксперт в логистике и ВЭД.

Логистическое направление активно развивается как на Дальнем Востоке, так и в целом во всей стране. Открывается множество новых фирм, спрос на сотрудников и грамотных специалистов растет, появляются новые направления. Однако самым важным фактором развития остаются опыт, знания и отлаженная система работы, которые позволяют максимально быстро и качественно доставить товар потребителю. Именно этим и отличается компания «Альфа Импорт», основателем которой является Андрей Скрицкий. Благодаря труду, знаниям и постоянному обучению с повышением своих компетенций, он достиг немалых высот в карьере, помог увеличить оборот компании в 4 раза, занял должность руководителя региональных отделов, но затем принял решение отделиться и основать свою компанию. Уже будучи генеральным директором, Андрей Скрицкий прошел обучение у бизнес-тренера

и генерального директора компании ExecutiveGravitas, LTD г. Нью-Йорка Яны Блэквелдер по программе «Коучинг в работе с командой», окончил бакалавриат Сибирского федерального университета по специальности «торговое дело», начал вести научную и экспертную деятельность.

**– Андрей Андреевич, расскажите пожалуйста, как в 2008 г. вы решились на собственное дело?**

– К тому времени я уже долгое время занимался торговлей из Китая и полностью знал весь процесс, успел изучить тонкости, отладить схему, наработать необходимые связи и контакты в Поднебесной, поэтому удалось создать торговую компанию и полностью наладить в ней бизнес-процессы.

Команда предприятия насчитывала 85 человек, в первый год деятельности компании финансовые обороты увеличились с 40 до 320 млн руб. Резкий рост дал возможность еще большего



Фото Marcin Jozwiak: Pexels

развития. Постепенно к нам стали обращаться клиенты с просьбой привезти груз отдельно, и это дало толчок к тому, что логистика вылилась в отдельное направление, а затем – в компанию «Альфа Импорт», которую я основал в 2010 г.

**– Не секрет, что Дальний Восток выступает своего рода логистическим центром России, который связывает страну с Азией. Здесь много компаний, которые занимаются торговлей, импортом, экспортом и транспортировкой в Китай, Корею и Японию. Отсюда большая конкуренция. В чем преимущество вашей компании?**

– Наше преимущество – это скорость доставки груза. Проблема сроков существовала всегда, а в пандемию вопрос встал ребром. Чем быстрее груз дойдет от фабрики до конечного получателя, тем больше заработают наши клиенты. Мы разработали оптимальные логистические маршруты, которые позволяют нам в кратчайшие сроки доставлять грузы до клиентов.

Когда началась эпидемия Covid-19, большинство компаний начали испытывать трудности и уходить с рынка. Наша компания, напротив, выиграла в этой ситуации и стала еще больше

наращивать темпы, сокращая время доставки и прохождения таможенного контроля. Основной линией нашего развития стали автоперевозки.

**– Почему вы выбрали именно автоперевозки?**

– В последние два года реалии рынка очень изменились. Выросла стоимость контейнеров, увеличилась цена перевозок, изменились направления, система работы с портами, таможней, поставщиками. И даже если компания и клиент готовы платить за все, на рынке не хватает контейнеров, плюс наблюдаются простои: товары задерживаются на границах, в портах, зонах таможенного контроля и стоят месяцами. В связи с этим мы успели перепрофилироваться на автоперевозки. Сегодня конкурентов в этой нише на Дальнем Востоке у нас нет.

Необходимо учесть, что сейчас Китай находится в режиме локдауна, и в ближайшее время ситуация вряд ли изменится. Между тем азиатские партнеры хотят работать по международному транзиту, и если раньше большая часть груза шла морем, через Суэцкий канал, сегодня Дальний Восток является чуть ли не основным и единственным пунктом консолидации товаров. Намного выгоднее от-

правлять грузы в Европу именно через Дальний Восток.

**– Андрей Андреевич, расскажите подробнее какими инструментами обладает ваша компания? Что позволяет вам поддерживать конкурентоспособность?**

– На данный момент у нас в распоряжении 2000 м<sup>2</sup> собственных складских площадей в Манчжурии, Дуннине и Суйфыньхэ, два офиса в Китае и больше 70 человек в штате. Мы предлагаем своим клиентам автомобильные перевозки через Забайкальск, Пограничный и Полтавку. Сегодня мы работаем с двумя вариантами комплексных перевозок: море плюс железная дорога либо авто плюс авто. Кроме того, своим клиентам мы можем предложить комплексные услуги перевозок от фабрики до точки выгрузки. Можем организовать ускоренную доставку заказчику, если это необходимо.

Сотрудничество с нами открывает широкие возможности для заказчиков, например у нас есть возможность предоставить клиенту базу поставщиков в Китае. Мы можем поспособствовать в ситуации с закупками товара, а далее – с перевозкой и другим. Это позволяет дать клиенту уверенность в качестве товара, его сохранности,



Фото автора Frans Van Heerden: Pexels

**” Азиатские партнеры хотят работать по международному транзиту, и если раньше большая часть груза шла морем, через Суэцкий канал, сегодня Дальний Восток является чуть ли не основным и единственным пунктом консолидации товаров.**

в точности заполнения всех необходимых документов, поскольку мы контролируем все процессы на каждом этапе работы.

**– Вопрос с пандемией до сих пор остается открытым. Как компания**

**справилась с прошедшим локдауном, какие меры предприняли?**

– Повторюсь. Для нашей компании пандемия стала отправной точкой для расширения и роста. Пока другие компании уходили с рынка, мы наращивали обороты. За прошедший год штат

сотрудников нашей компании увеличился вдвое. Мы открыли собственный автопарк, включающий несколько единиц специализированной техники для международных перевозок. Помимо этого мы постоянно следим за трендами и все новое сразу же берем в работу: популярные игрушки, различные трендовые товары... Буквально недавно, в мае, мы первыми на рынке завезли порядка 25 машин популярных игрушек поп-ит. Сегодня уже завозим игры по мотивам популярного сериала компании Netflix «Игра в кальмара», они набирают популярность, и спрос только начинает расти.

**– С какими основными проблемами вы и ваша компания сталкиваетесь в настоящее время?**

– Сегодня сложилась ситуация, что спрос на автоперевозки стабильно растет, а мощностей государственных структур не всегда хватает. Пункты пропуска не справляются с потоком, обусловленным сезонными пиками продаж. Конечно, эту проблему решают с помощью увеличения рабочих часов и числа сотрудников для оформления транспорта в пунктах пропуска: в сезон они работают в ночное время, чтобы ускорить таможенные операции в отношении товаров и транспортных средств. Что делаем мы? Постоянно занимаемся обучением своих водителей, повышением их квалификации, а еще в связи с пандемией коронавируса всегда строго соблюдаем правила безопасности и санитарные меры – это важно как для китайской стороны, так и для нас. В перспективе до 2024 г. обещают построить новые пункты пропуска «Краскино», «Пограничный» и «Забайкальск» с увеличенной пропускной способностью.

Острой является проблема кадров. Мы постоянно ищем специалистов, предлагаем хорошие условия, часто даже намного лучше, чем у конкурентов. Но сегодня все равно есть нехватка специалистов на отдельные вакансии, их очень мало в нашем регионе. Однако нашей компании эти задачи удастся решать, мы постоянно в поиске достойных кандидатов, предлагаем хорошие условия и следим за трендами рынка труда.

**– Андрей Андреевич, давайте поговорим о кадровой политике компании. Как вы осуществляете поиск и подбор персонала? Какие перспективы можете предложить? Проходят ли сотрудники стажировку, переобу-**



Китай остается важным торговым партнером России  
 Фото автора Zhang Kaiyu: Pexels

### **чение, есть ли возможность повысить квалификацию?**

– Для поиска и набора персонала используются популярные платформы города и страны в целом, а также размещение постов в социальных сетях. Мы пользуемся услугами частных HR-специалистов и агентств. В основном мы ищем специалистов в сфере ВЭД со знанием китайского языка – это менеджеры ВЭД, специалисты таможенного оформления, логисты.

Как правило, отдаем предпочтение молодым специалистам, которых обучает руководитель отдела ВЭД: прорабатываем вопросы взаимодействия с иностранными клиентами, специалистами таможенного оформления и руководителем отдела логистики, учим работать с документами. Как показывает практика, если сотрудник хорошо обучается, достигает поставленных задач, то далее продвигается по карьерной лестнице на ступень выше и может реализовывать свои навыки в большем объеме.

В компании действует система премий и мотиваций, которые регулярно выплачиваются отличившимся сотрудникам. Системы штрафов у нас нет, сотрудник может получить словесный выговор за серьезное нарушение.

В целом мы стараемся решать все взаимовыгодным путем и посредством постоянной коммуникации между отделами и сотрудниками.

### **– Ездят ли ваши специалисты в филиал в Китае по обмену опытом, существует ли такая практика в компании?**

– Да, разумеется. Такая практика существовала до пандемии и, думаю, будет продолжена после снятия всех ограничений. Это богатый опыт для китайских коллег и для наших сотрудников, позволяет изучить весь процесс доставки товара, посмотреть, как работает система в Китае, с какими тонкостями сталкиваются по ту сторону границы, и как можно справляться с возникающими трудностями.

### **– Андрей Андреевич, совсем немного времени осталось до конца года. Можете подвести предварительные итоги и рассказать о планах на 2022-й год?**

– Основным итогом, конечно же, является расширение компании по всем направлениям: импорт сегодня составляет более 100 единиц авто в месяц, или порядка 2600 тыс. т груза ежемесячно, и это не предел.

Сейчас мы вошли в период предновогоднего ввоза товаров. Сначала идет Новый год в России, затем – Китайский новый год, следовательно, спрос на перевозки традиционно увеличился на 30%.

По моему мнению, говорить о результатах пока рано, так как работы в конце года традиционно много. Отмечу, что для нас важным шагом стала покупка техники, это еще одна веха развития компании, которая только наращивает обороты. Штат «Альфа Импорт», я уже говорил, увеличился в два раза, и мы продолжаем набирать людей и искать кадры.

Планы у компании самые амбициозные – дальнейший рост. В ближайшее время откроем офис по работе с клиентами в Москве. Основная тенденция – сохранить и приумножить. Расширим автопарк еще на несколько единиц техники. Увеличим штат не только во Владивостоке, но и Китае. Будем улучшать качество услуг на всех этапах, увеличивать скорость доставки груза, ускорять прохождение границы. Делаем все возможное, чтобы нашим клиентам было легко и просто работать с нами.

**– Спасибо за интересную беседу! ■**