

Больше чем логистика

Жанна КОРСАК, финансовый директор ООО «Корпорация «Золотой Восток»:
«Нашу компанию отличает высокий уровень сервиса и прозрачность ведения бизнеса»

Анна КУЗНЕЦОВА

Успех любого бизнеса, связанного с внешнеэкономической деятельностью, во многом зависит от эффективной работы логистической отрасли, налаженных связей и выстроенных транспортно-логистических каналов, позволяющих с минимальными временными потерями отправлять и получать грузы по разные стороны таможенных границ. Корпорация «Золотой Восток», появившаяся во Владивостоке в начале 2002 года, определила сферой своей специализации международную транспортную логистику.

Это была одна из первых компаний в России, предложившая услуги в сфере международной транспортной логистики такой широкой географии. Грузы доставлялись морем из Китая, Южной Кореи, Японии, Малайзии, оформлялись и транспортировались по России. Кроме того, корпорация предложила новый сервис для клиентов, оказывая им содействие в размещении заказов на фабриках ЮВА, сопровождая контракты и осуществляя контроль за исполнением заказов на месте. Последующие звенья сервиса компании: организация морских контейнерных перевозок до Владивостока, таможенное оформление грузов и отправка контейнеров далее по железной дороге, авиа – или автотранспортом в различные регионы.

Так, при содействии Корпорации «Золотой Восток» и сегодня поступают в различные российские города строительные материалы, производственное оборудование, мебель, сантехника и другие грузы. Головной офис компании по-прежнему расположен во Владивостоке, сеть агентов – в крупнейших портах Юго-Восточной Азии, клиенты – во многих городах Дальнего Востока и Центральной России. Вполне логично, что за 9 лет существования корпорация смогла создать солидную базу (в списках ее клиентов крупнейшие российские компании, дальневосточные строительные и мебельные монополисты), а также значительно расширить географию поставок. О специализации компании, новых сервисах и планах дальнейшего развития «ДК» беседовал с финансовым директором ООО Корпорация «Золотой Восток» Жанной КОРСАК.



Сейчас наша компания может осуществлять контейнерные грузоперевозки с полным комплексом транспортных и таможенных услуг практически из всех крупных портов мира, в том числе США, Канады, Индии, Вьетнама, через порт Владивосток, а также через Находку, Санкт-Петербург, Новороссийск.

– Как удается обеспечивать столь обширную географию?

– Прежде всего, за счет широкой агентской сети, работающей по всему миру. Отлаженность структуры компании, большой опыт работы в данной сфере, а также возможности IT-технологий позволяют решать весь комплекс задач, связанных с транспортировкой груза из-за рубежа и внешнеэкономической деятельностью. Наши таможенные брокеры широко используют формы электронного декларирования, что позволяет существенно экономить время оформления грузов.

– Насколько известно, в комплекс услуг компании входит не только отправка и оформление грузов?

– Действительно, работа с клиентом может начинаться с экскурсии по фабрикам-производителям, например, Южного Китая или Малайзии, организованной с нашей помощью, проведения переговоров с представителями фабрик, которые заинтересовали российского партнера. Мы помогаем с размещением заказа, заключением прямых контрактов, отстаиваем ценовые пожелания клиента перед производителем. После готовности заказа проверяем качество изготовления и его комплектность, подаем контейнеры под загрузку на фабрику и затем организуем морскую перевозку груза до нужного в России порта, проводим таможенное оформление.

– Сегодня региональный рынок логистических услуг достаточно конкурентен, какие преимущества получают клиенты, избравшие Корпорацию «Золотой Восток»?

– В числе главных конкурентных преимуществ я бы назвала, прежде всего, сроки поставок, а также соотношение цены и качества услуг. Наши клиенты не раз убеждались в том, что с нами работать порой в разы дешевле. Ведь относительно

Сделав к 30-ти годам стремительную карьеру в банковской сфере, пройдя путь от помощника специалиста отдела банка до директора Владивостокского филиала, а затем руководителя финансового холдинга, Жанна Корсак оставила карьеру, выбрав собственный бизнес в сфере международной логистики, динамичный и позволяющий постоянно развиваться в быстро изменяющихся условиях. Благодаря слаженной работе руководителей и сотрудников Корпорация «Золотой Восток» успешно набирает обороты и расширяет сферу деятельности.

– Жанна Михайловна, девять лет назад вы начинали доставлять грузы из Китая, Кореи, Японии через Владивосток. Сегодня география вашей деятельности расширилась?

– Да, мы последовательно двигаемся в этом направлении.

нашего бизнеса можно сказать, что сроки – это деньги. За простой всегда нужно платить, и чем быстрее обработан и доставлен до места груз, тем выше у заказчика экономический эффект от планируемой сделки. Мы гарантируем для клиентов именно качественный сервис с максимальной оперативностью, прозрачностью и удобством.

Специалисты компании постоянно пополняют свой багаж знаний в области таможенного российского законодательства, рынка международной транспортной логистики. Мы активно сотрудничаем с ведущими российскими и иностранными перевозчиками, а также с профильными иностранными и российскими компаниями.

– Ваши главные клиенты — местный бизнес?

– Местный бизнес есть, но в основном наши клиенты – это компании из Центральной России, имеющие объемы для грузоперевозок, и, что немаловажно, в их числе крупнейшие логистические компании Москвы и Санкт-Петербурга, которые сами используют наш сервис. Для них мы являемся стратегическим партнером. Также очень приятно и то, что новые клиенты к нам приходят не только по рекламе, но и по конкретной рекомендации наших партнеров. И мы, конечно, очень ценим это доверие, каждая конкретная рекомендация – это признание качества нашей работы.

– На каком базисе выстроена модель вашей компании?

– Мы изначально просчитали варианты, которые могли бы заинтересовать компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность в России, а далее выстроили последовательную цепочку сервисов, которые помогают избавить заказчика от сложностей, связанных с доставкой грузов из-за рубежа и его оформлением. На этом основали бизнес. Но мы развиваемся и ищем новые пути для решения одной из основных наших задач – сэкономить затраты на транспортно-логистической составляющей и, как следствие, снизить стоимость товаров для конечного потребителя.

– Какие оптимальные транспортные схемы вы рекомендуете своим клиентам-участникам ВЭД в АТР?

– По складывающимся расходам и по удобству это доставка морем контейнеров в порты Владивосток и Восточный, далее таможенное оформление и экспедирование грузов по железной дороге или автотранспортом до склада заказчика. Такая схема — гарантия сохранности груза, его доставки без дефектов и в кратчайшие сроки. Например, из Южного Китая до Москвы срок поставки составляет около 35 дней, до Южно-Сахалинска – 25 дней, до Владивостока – 18 дней. Имеем опыт отправки грузов в Магадан, Благовещенск, Якутск.

– Кризис сказался на товаропотоке?

– Конечно, но мы его переживали вместе с клиентами, делая основной упор на сохранение их бизнеса. Предлагали им наиболее приемлемые условия, чтобы они не потеряли свой рынок... Постепенно ситуация выровнялась. Помогло и то, что компания существовала к тому времени уже много лет и был накоплен определенный опыт в отношениях с клиентами. Мы понимаем рыночную ситуацию друг друга, учитываем деловые взаимосвязи. Поэтому мы не только не потеряли, но даже заметно выросли. И намерены эту тенденцию сохранить в дальнейшем.

– Что для этого делается сегодня?

– Сейчас мы активно продолжаем налаживать и развивать направление работы с небольшими грузами в соответствии

с растущим спросом в данном сегменте рынка: организуем дополнительные консолидационные склады, ускорим процесс отправки и оформления. Расширяем географию. Также наши постоянные клиенты имеют бонусы, дополнительный сервис, который мы им оказываем, не увеличивая базовый тариф. Например, мы проводим по их поручению сертификацию грузов на территории России, осуществляем слежение за их грузами на всем пути следования, выполняем их поручения в той стране, где находятся поставщики.

– А с частными лицами или малым бизнесом работаете? С какими задачами они обращаются в «Золотой Восток»?

– С малым бизнесом мы работали всегда, а вот с частными гражданами стали активно сотрудничать в последнее время. К нам обращаются, например, когда нужно закупить за рубежом и отправить в Россию все для нового жилья, обставить загородный дом или офис, заказать производственное оборудование для малого предприятия. С нашим участием частные лица или предприниматели имеют возможность приобретать все это по закупочной цене непосредственно на фабриках. Если объем груза невелик, то он консолидируется на складе, а затем отправляется в сборном контейнере. Далее – все по отработанной годами схеме.

Еще один наш проект, который с каждым днем набирает популярность, – интернет-магазин «Золотой Восток» (www.gold.logisticdv.ru). Он открыт недавно для частных лиц и российских предприятий, желающих приобрести товары без выезда за рубеж и, насколько мы знаем, не имеет аналогов в России. Суть работы этого магазина состоит в том, что фабрики-производители разных стран, а также выставочные центры присылают нам свои предложения по товарам. Мы выставляем их предложения на сайте, и наши клиенты имеют возможность напрямую заказать нужные товары, не отходя от компьютера. Стоимость складывается из цены производителей плюс фактических накладных и транспортных расходов. Корпорация выступает здесь как координатор и логистик, покупающий для заказчиков выбранные товары на фабрике, проверяющий качество, комплектность заказа, оформляющий груз в России и доставляющий его в любой регион. Эта услуга оказалась интересна и предприятиям, проводящим тендеры на закуп товаров для собственного пользования, именно по причине прозрачного и выгодного ценообразования.

– Что в ближайших планах?

– Новые возможности, воплощаемые в дополнительные сервисы, увеличение объемов грузовых поставок в различных направлениях выдвинули на повестку дня вопрос активного расширения филиальной сети компании. Поэтому в скором будущем представительства Корпорации «Золотой Восток» появятся в Москве и в Санкт-Петербурге, а также, возможно, в Северной Америке. Этого расширения требуют интересы компании и наших партнеров, желающих общаться напрямую, а не только посредством электронной связи. Используя накопленный опыт, мы продолжим движение вперед, как можно эффективнее решая новые задачи, которые будет выдвигать перед нами рынок международной транспортной логистики.

**Международный центр транспортной логистики
на Дальнем Востоке «Корпорация «Золотой Восток»
Россия, 690000, Владивосток, Светланская, 89
Тел.: (4232) 22-48-58, 55-08-33.**



**www.logisticdv.ru
www.gold.logisticdv.ru
e-mail: office@goldeneast.ru**