

ТЕКСТ: ЕЛЕНА СТРАЧКОВА

РОССИЙСКАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ SIMPLE TRANS GROUP В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ОФИЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ OTS S.P.A. (ИТАЛИЯ) И ASTRACON GMBH (ГЕРМАНИЯ) ЗАРЕКОМЕНДОВАЛА СЕБЯ КАК НАДЕЖНЫЙ И ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК FASHION-ПРОДУКЦИИ ПО ВСЕМУ МИРУ. В ЕЕ БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ – СОЗДАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ДИСТРИБЬЮЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. СУТЬ ЭТОЙ НОВОЙ КООПЕРАЦИИ, КАК НАЗЫВАЮТ ПРОЕКТ В САМОЙ КОМПАНИИ, РАСКРЫВАЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР SIMPLE TRANS GROUP ИГОРЬ САХАРОВ



# Русский связной



Офис компании Simple Trans Group

ступала с подобной инициативой. Мы предлагаем, с одной стороны, легитимное российское представительство итальянским и немецким компаниям, желающим развивать свой бизнес в России, а с другой – качественный логистический, юридический и финансовый сервис российским заказчикам. Такое посредничество гарантирует игрокам рынка стабильность, открытость, защищенность и прозрачность бизнеса, которые в современных условиях, в частности, при реализации актуальной государственной политики в отношении торговой деятельности и таможенной реорганизации, жизненно необходимы и импортерам, и российским ритейлерам.

**– Что подтолкнуло вас к освоению нового сегмента бизнеса?**  
 – Восьмилетний опыт взаимодействия с зарубежными партнерами и с конечным получателем товаров в России: обе стороны испытывают острую необходимость в надежном связующем звене, прочном мостике, перекинутом с одного берега на другой. А мы располагаем необходимыми для осуществления этой функции экономическими полномочиями, деловыми связями и человеческими ресурсами. Кроме того, такое расширение сферы деятельности позволит нам в будущем наращивать собственные объемы продаж и поставок, что для всех сторон чрезвычайно важно.

**– Расскажите подробнее о предлагаемой вами модели организации бизнеса. Есть ли у нее аналоги на российском рынке?**  
 – Аналогов нет. Ни одна логистическая компания еще не вы-

**– Вы считаете, что российские закупщики с готовностью начнут покупать у российской компании товары, которые они раньше приобретали напрямую? Ведь работать с посредником дороже, не так ли?**

– Мы предлагаем не посреднические услуги, а партнерство, и работать по такой схеме будет гораздо выгоднее всем по многим причинам. Основной нашей деятельностью остается надежная логистика. В течение полутора лет мы разрабатывали и вводили в практику логистическую программу, создали онлайн-систему отслеживания циркуляции грузов, стараемся выдерживать сроки, наладили четкую работу складов за рубежом и в Москве... По сравнению со многими другими перевозчиками наши цены чуть выше, но клиенты ценят наш сервис. Возможно, это отчасти в российской ментальности – предпочесть не совсем прозрачную схему ради экономии эфемерной суммы, скажем, одного евро с пары обуви и, соответственно, одной тысячи евро с тысячи пар. Но можно ли быть уверенными, что «выиграв» таким образом, вы не проиграете по-крупному? А если обувь вообще не доедет до точки назначения? Или товар придет с опозданием на три-четыре месяца, когда он уже не нужен конечному потребителю?

**– А если груз благополучно дошел до получателя?**  
 – Тогда у последнего возникнет повод для новых волнений, так как, скорее всего, у него нет прав на ведение внешнеэкономической деятельности. Закупщику придется ломать голову над

тем, как документально оформить полученное, реагировать на грядущие проверки... Сотрудничество с нашей компанией избавит российских закупщиков от паутины проблем, решение которых невозможно без соответствующих юридических полномочий. Сверхтого, мы готовы оказывать российским партнерам и нашим постоянным клиентам финансовую поддержку.

**- В чем она заключается?**

- В отсрочке платежа за счет наших средств. Разумеется, такую услугу мы можем предоставить только проверенным российским клиентам и, чтобы ей воспользоваться, нужно сотрудничать с нами не менее полугода.

**- Вы отметили, что некоторые зарубежные фирмы сами выходят на вас с предложениями о представительстве на российской территории. В кризисной ситуации они считают такой подход более экономичным?**

- Такой подход не только более экономичен для зарубежных партнеров, но и абсолютно логичен с точки зрения маркетинга. Им не только не надо тратиться на открытие собственного офиса, набирать штат сотрудников и выплачивать им зарплату, но и погружаться в изучение российских реалий, самостоятельно наработать деловые связи внутри страны. Примечательно, что иностранной компании может быть российское представительство, но в большинстве случаев оно несет исключительно репрезентативную функцию, и, в отличие, например, от нашей компании, законодательно не может заниматься экономической деятельностью, что значительно снижает его эффективность. Мы готовы консультировать зарубежных партнеров, вести их бухгалтерию, контролировать отчетность, осуществлять всю финансовую деятельность, заключать контракты с российскими клиентами и обеспечивать полную легализацию бизнеса. Нередко зарубежные компании, безусловно заинтересованные в российском потребителе, не спешат выходить на российский рынок именно потому, что не видят достаточных гарантий для своего бизнеса. Мы в состоянии эти гарантии предоставить.

**- Сотрудничество с вами обеспечивает прозрачную и четкую организацию бизнес-процессов. А как насчет большей узнаваемости представляемых марок? Вы планируете оказывать услуги по их продвижению?**



- Это будет неотъемлемой частью работы. Хотя, и безупречное экономическое ведение марки уже положительно сказывается на ее репутации, так как делает ее защищенной. Легитимность бренда исключает сомнения в его подлинности. В деловом предложении для наших потенциальных партнеров мы декларируем готовность учреждать торговые дома для обслуживания марок и сопровождать их деятельность, открывать шоу-румы, которые будут способствовать популяризации брендов в России и дадут возможность российским закупщикам не выезжать за пределы страны для приобретения товара. Мы имеем возможность сформировать команду высокоэффективных менеджеров по продажам. Также нам очень поможет наша клиентская база (более 1500 клиентов) и портфолио торговых марок.

**- Вы готовы к затратам на содержание дополнительного штата?**

- У нас нет необходимости раздувать штат. Основной контингент необходимых сотрудников уже работает в компании и демонстрирует свою профессиональную состоятельность. Этот факт лишний раз доказывает, что наша инициатива имеет под собой конкретную основу и родилась из объективного осознания ситуации на рынке.

**- Уже есть первые успехи в осуществлении проекта?**

- В настоящее время мы ведем переговоры с рядом компаний. Это достаточно длительный процесс, направленный на достижение оптимальных договоренностей и установление взаимовыгодного сотрудничества. Мы уверены, что следуя по намеченному пути взаимодействия все стороны получают преимущество в дальнейшем развитии, особенно в условиях кризиса.

