<u>Интервью в формате «от первого лица»:</u>

Артем Лылык: «Без падений нет взлетов и развития компании»

За 13 лет существования компания Asia Import Group (AIG) пережила не только многочисленные достижения, но и неудачи, без которых не было бы больших шагов в сторону развития. Сейчас AIG активно расширяет географию своей работы, открывает новые филиалы и получает крупных партнеров. О том, с чего все начиналось и к чему компания пришла к 2022 году, рассказал генеральный директор **Артем Лылык**.

Всему виной Амур

Я родился в городе Благовещенске, который в силу своей уникальности граничит с китайским Хэйхэ. Города разделены рекой Амур. Поэтому Китай для меня с детства был местом, куда можно было без проблем съездить, чтобы развеяться, развлечься. Покупаешь билет на речной корабль или на автобус (зимой) и через минут 15-20 ты уже в другой стране.

Многие через Благовещенск ездили в КНР, не только ради развлечений и прогулок. Они выезжали в качестве туристов, закупали в Китае товары и затем привозили в Россию на продажу. То есть было развито так называемое «челночество». И когда я учился на втором курсе института, меня осенило: я могу организовывать туристические группы для таких «челноков». Продумал, как можно организовать подобный бизнес и вместе с другом стал развивать его. К пятому курсу возил в Китай уже около 40%-50% от всех студентов и преподавателей финансового института. Это было отличное время.

Но вести это дело стало невозможным в 2009 году, когда наступил экономический кризис. Тогда мы с товарищами решили, что можно продолжить работу с Китаем, но уже немного в другом направлении. Пришла идея доставлять из КНР грузы не частным, а юридическим лицам, компаниям.

Так появилась наша компания и начала развиваться.

Было трудно, на первых этапах возникало ощущение, что я человек-оркестр. Один человек был и грузчиком, и менеджером по продажам, и бухгалтером, и директором.

Кроме того, было сложно искать клиентов. В 2009-2010 годах я размещал информацию об услугах компании на «досках объявлений» в сети. И

постепенно благодаря этому о нас стали узнавать, стали приходить сообщения, письма, поступать звонки с просьбой помочь в закупке и перевозке товаров.

Полконтейнера обуви

Самая первая сделка касалась поставки обуви в Южно-Сахалинск. Партия заняла не меньше половины контейнера.

Вообще интересно, что первое время мы возили для российских предпринимателей в основном обувь и одежду. Почему-то Китай ассоциировался именно с этими товарами. Сейчас же интерес к поставкам из КНР проявляют в связи с возможностью закупить и другие категории продукции, в частности, различное оборудование и электронику. Китай – один из главных экспортеров высоких технологий.

Покорение столицы

Сначала весь бизнес был сосредоточен в Благовещенске. И это нисколько нам не мешало, поскольку работа с клиентами даже на самом старте велась в онлайн-формате.

Но в 2014 году мы поняли, что надо развиваться дальше, поскольку в основном все заказчики приходили с центральной и западной части страны, а офис там не был представлен. Тогда было принято решение отправить в Москву моего заместителя Владимира Коновалова, который стал руководителем столичного офиса.

Интересно, что мы начали свой бизнес в период кризиса и к следующему этапу развития – открытию филиала в Москве – снова пришли в кризис, в 2014 году. Но мы вообще не испугались этого. Чувствовали, что со всем справимся. И дальше развиваться и добиваться больших результатов удавалось именно в кризисы.

Пересборка 2018 года

Кризисы были не только внешние, но и внутри компании. Не могу сказать, что всегда все было идеально. Без падений нет взлетов и развития. Очень повлиял на пересборку компании 2018 год. Тогда у AIG было предбанкротное состояние. Произошел колоссальный финансовый разрыв. Он заставил полностью пересобрать наши бизнес-процессы, пересмотреть многое в работе. И здорово, что мы тогда справились и стали сильнее.

Все офисы

Сейчас у компании работают филиалы в Благовещенске, Москве, в двух городах Китая - Пекине и Иу. Есть также офис в Казахстане. В начале 2023 года планируем открывать представительство в ОАЭ.

В ближайшее время появится и филиал в китайском Гуанчжоу. Он существовал там ранее, открывали его в 2015-2016 годах. До пандемии COVID-19 он отлично работал, но затем из-за сложностей, вызванных коронавирусными ограничениями, пришлось временно приостановить там деятельность. Сейчас же будем восстанавливать этот офис.

Расширение географии – необходимость

Весной 2022 года пришла идея начать работу с Казахстаном. Отчасти этому послужила ситуация в мире. Но во многом этому поспособствовала и моя поездка в страну. В апреле я отправился туда, чтобы узнать, как там развит бизнес, насколько велик интерес в импорте зарубежных товаров. И приятно удивился. Понял, что Казахстан имеет большой потенциал для роста. Тогда пришла идея протестировать размещение рекламы об AIG в этой стране, и она увенчалась успехом: мы увидели большой спрос на наши услуги.

В текущей ситуации на рынке открытие филиала в Казахстане – это необходимость. Офис там важен для выстраивания международных цепочек поставок продукции. Дело в том, что сейчас многие зарубежные компании, боясь нарушить санкции, не хотят отгружать товары напрямую в Россию. Зато они могут доставить их в Казахстан, например. А уже оттуда грузы поступают в РФ.

Сейчас каждая поставка импортной продукции начинается с проведения большого стратегического анализа, который позволяет понять, каким маршрутом удастся перевезти в Россию те или иные товары. Поэтому в 2022 году мы стали использовать для перемещения, в том числе с помощью параллельного импорта, также Турцию, Киргизию, Китай, Гонконг, Арабские Эмираты и даже Сингапур.

Перспективные направления

Мы также рассматриваем Иран в качестве одной из точек при составлении логистического маршрута. Эта страна активно наращивает экспорт в Россию.

Еще мне кажется очень перспективной Саудовская Аравия. Рассматриваю ее как потенциальный рынок для развития инфраструктуры компании.

Главные результаты 2022 года

Для меня огромное достижение года и гордость – это команда, которая сейчас работает, ее сплоченность и большой потенциал. У нас большие амбиции и

огонь в глазах. Это для меня более важный результат, чем открытие филиалов в других странах.

Мы работает оперативно, слаженно. И делаем такие продукты, предлагаем такие услуги, которыми мало кто может похвастаться на рынке. Это очень здорово.