

Каждый клиент – как единственный

При создании компании «ПМХ-Транспорт» во главу угла ставилось формирование клиентоориентированного сервиса. Генеральный директор ООО «ПМХ-Транспорт» Максим Лидов считает, что данный подход является залогом успешного развития компании.

Свой холдинг стал тесноват

– Максим Алексеевич, расскажите, пожалуйста, о целях создания компании.

– «ПМХ-Транспорт» был создан в декабре 2013 года. Акционерами компании стали УК «Промышленно-металлургический холдинг» (ПМХ) и менеджмент «ПМХ-Транспорт». В холдинг «ПМХ» входит ряд предприятий, выпускающих уголь, кокс, железорудное сырье и чугуны: ОАО «Тулачермет», ОАО «Кокс», ОАО «КМАруда» и др. – с суммарной годовой мощностью более 12 млн т. На 2016 год запланирован запуск нового производства ОАО «Тулачермет-Сталь».

Изначально перед «ПМХ-Транспорт» стояла задача снижения себестоимости перевозок продукции ПМХ и оптимизации внутривозвратной логистики предприятий холдинга. Для ее решения были заключены контракты практически со всеми крупными операторами железнодорожного подвижного состава, включая ФГК, ПГК, «НефтеТрансСервис», Globaltrans, «УВЗ-Логистик», «СпецЭнергоТранс», «Евросиб» и др., а также привлечены профессионалы, обладающие большим опытом работы на железнодорожном транспорте. Была проведена огромная работа – и уже к сентябрю 2014 года «ПМХ-Транспорт» перевозил более 1 млн т грузов холдинга «ПМХ» в месяц.

– Располагает ли «ПМХ-Транспорт» парком частного подвижного состава?

– Как правило, дочерние транспортные компании крупных промышленных холдингов, имеющие собственную грузовую базу, развивались, приобретая вагоны и выходя на рынок оперирования подвижным составом. Например, «УГМК-Транс», «ММК-Транс», «Евразтранс» и ряд других операторов шли именно таким путем. Однако в настоящее время подобное решение представляется малоперспективным по причине значительного профицита парка полувагонов на сети и высокого уровня конкуренции на рынке операторских услуг. Несмотря на то, что при необходимости мы привлекаем вагоны в аренду,



НАШЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПОЛНОСТЬЮ ПРОЗРАЧНО, И ГРУЗОВЛАДЕЛЕЦ ЗНАЕТ, СКОЛЬКО СТОИТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ВАГОНА ПОД ПОГРУЗКУ И СКОЛЬКО – УСЛУГА «ПМХ-ТРАНСПОРТ»

наличие частного парка не является приоритетным направлением развития «ПМХ-Транспорт», поэтому покупку подвижного состава мы не планируем. Кроме того, сегодня рынок операторов подвижного состава переживает не лучшие времена и нам кажется, что в течение ближайших 2 лет здесь произойдут значительные изменения. Но это тема для отдельного разговора.

– Какой стратегии развития придерживается «ПМХ-Транспорт»?

– С учетом того, что наша компания имеет опыт работы на рынке оперирования вагонами и располагает собственной грузовой базой, мы приняли решение ее наращивать, но за рамками деятельности холдинга «ПМХ», и предложили свои знания и навыки сторонним грузовладельцам – как крупным, так и региональным. Качественный сервис оказался востребованным на рынке продуктом, поэтому многие грузовладельцы разного масштаба стали пользоваться нашими услугами.

Главное – качество

– Выходит, что клиенты зачастую выбирают вашу компанию даже в условиях профицита парка. Чем обусловлен данный выбор?

– Во-первых, мы предлагаем наиболее конкурентоспособные цены, и сейчас, когда многие предприятия работают себе в убыток, это пользуется спросом. Наше ценообразование полностью прозрачно, и грузовладелец знает, сколько стоит предоставление вагона под погрузку и сколько – услуга «ПМХ-Транспорт». Политика абсолютной прозрачности тарифообразования обеспечивает нам не только рост объемов, но и полное доверие со стороны контрагентов. Во-вторых, мы обеспечиваем 100%-ный вывоз груза. В-третьих, гарантируем оперативность при решении любых вопросов – от заключения договора до подачи вагона под погрузку.

Мы поставили во главу угла качество сервиса и даже с небольшим грузоотправителем работаем так, как будто он для нас единственный. Видимо, на рынке этого не хватает. Это очень важ-

ный момент. Я думаю, именно в нем – точка роста для компании.

– Какие результаты достигнуты к настоящему моменту?

– Результаты неплохие, и мы, конечно, не собираемся на этом останавливаться. Объем перевозок «ПМХ-Транспорт» составляет сейчас более 2,2 млн т в месяц, и это не только горно-металлургические грузы: мы возим трубную продукцию для строительства газопровода «Сила Сибири», строительные грузы – ЖБИ и щебень, дизельное топливо, мазут, цемент, алюминий, товары народного потребления. К концу 2015 года планируем выйти на результат в 28,5 млн т. Оказываем услуги по организации перевозки грузов более чем 100 грузоотправителям на всех дорогах сети ОАО «РЖД», в государствах Средней Азии, Белоруссии и Крыму. Транспортировку осуществляем не только в универсальных полувагонах, но и в цистернах, а также в крытом подвижном составе. При этом за счет роста объемов сторонних грузоотправителей доля холдинга «ПМХ» в общем объеме перевозок снизилась до 42%. В частности, недавно, предложив лучшие условия, мы выиграли тендер на предоставление цистерн, организованный компанией «Газпром».

Новые возможности

– Парки чьей принадлежности задействует ваша компания?

– Для вывоза грузов используем парки крупнейших сетевых операторов и даже грузоотправителей, среди которых ФГК, «НефтеТрансСервис», Globaltrans, «СпецЭнергоТранс», ПГК, «УВЗ-Логистик», «УГМК-Транс», СУЭК и др. На текущий момент заключено больше 50 договоров с операторами подвижного состава, хотя в основном ориентируемся на 10–15 наиболее крупных. Здесь мы тоже увидели новые возможности: со многими операторами подвижного состава у нас сложились партнерские отношения, и зачастую мы помогаем им выстраивать сетевую логистику, находя объемы под погрузку в регионах или предлагая их из имеющейся базы. Это новый вид услуги, который мы планируем развивать и поднимать на качественно новый уровень. Многие крупные операторы подтвердили как востребованность такого сервиса на рынке, так и готовность им пользоваться.

Мы поставили во главу угла именно сервис: даже с небольшим грузоотправителем мы работаем так, как будто он для нас единственный

К концу 2015 года планируем выйти на результат в 28,5 млн т. Оказываем услуги по организации перевозки грузов более чем 100 грузоотправителям

– Каковы планы развития «ПМХ-Транспорт»?

– Во-первых, с учетом сложившегося сейчас на рынке профицита большинства родов подвижного состава, и прежде всего полувагонов, мы видим неизбежность консолидации парков на базе тех, что принадлежат крупнейшим компаниям-операторам. Мы уже начали предлагать услугу по консолидации вагонных парков с передачей их в аренду крупным игрокам. Ее ключевым моментом является то, что парк предлагается вместе с собственной или привлеченной грузовой базой. Это условие закрепляется в договоре, и мы берем на себя ответственность за его выполнение. Во-вторых, мы, конечно, продолжим наращивать грузовую базу, в первую очередь за счет консолидации объемов в регионах, встраивая их в логистические процессы крупнейших компаний-операторов. Это выгодно и экономически, и технологически для всех участников рынка. Операторам такие меры позволят сократить расстояние порожнего пробега и увеличить объем погрузки, грузоотправителям – снизить стоимость перевозки грузов, а перевозчику – уменьшить затраты на производственные перемещения порожних вагонов. Возможно, нам удастся на базе привлеченных «ПМХ-Транспорт» объемов построить прототип вагонной биржи. Все будет зависеть от степени востребованности рынком данной услуги, но в любом случае эта задача очень интересна и перспективна.

– В настоящее время часть железнодорожных операторских компаний диверсифицирует свой бизнес, доводя его до уровня, например, логистического оператора 3PL. Есть ли аналогичные планы в «ПМХ-Транспорт»?

– У нас есть как минимум несколько интересных направлений развития компании, связанных с совершенствованием технологии работы железнодорожного транспорта, расширением спектра сервисных услуг для холдинга «ПМХ», включая управление грузопотоками на подъездных путях необщего пользования, а также с построением логистических цепочек в сообщении с Крымом. Но пока данные проекты находятся в стадии проработки.

Стратегия и направления развития компании пока только формируются, но во всех случаях ее основой будет являться современный высококачественный сервис, а также полная прозрачность действий.

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО



ООО «ПМХ-Транспорт»
107078 г. Москва, ул. Новорязанская, д. 18, стр. 15
Тел.: +7 (495) 969-29-31
e-mail: office@pmhtransport.ru