

# Ориентир на потребности рынка

**«Девиз нашей компании – современный высококачественный сервис и полная прозрачность действий», – констатирует генеральный директор ООО «ПМХ-Транспорт» Максим Лидов. Такую позицию на современном рынке транспортных услуг он считает прочным фундаментом для дальнейшего роста.**

– Максим Алексеевич, как Вы оцениваете ситуацию на рынке предоставления подвижного состава в настоящий момент?

– Положение, объективно говоря, непростое. Уменьшение объемов перевозок и другие факторы сформировали профицит вагонного парка на сети, особенно в сегменте универсальных полувагонов. Это привело к сокращению ставок суточной аренды и снижению доходов операторов железнодорожного подвижного состава. Однако есть и положительный момент: операторский бизнес в период кризиса стал более открытым.

– Достаточно ли прозрачна деятельность компаний-операторов?

– Судя по многочисленным публикациям в прессе, все чаще обсуждаются принципы формирования ставок суточной аренды вагона, условий передачи в лизинг и других экономических показателей. По сути, рынок уже сформировал необходимые предпосылки для прозрачности операторского бизнеса.

– Каковы перспективы консолидации крупных компаний на рынке оперирования вагонами в настоящий момент?

– Нам кажется, что консолидация закономерна и неизбежна. Крупнейшие операторы (ПГК, ФГК, Globaltrans, «НефтеТрансСервис»), скорее всего, консолидируют определенную часть парка других собственников. Но мы уверены, что на рынке останутся и небольшие игроки. При этом конкуренция во всех случаях значительно усилится.

– Расскажите, пожалуйста, о сервисном контракте ООО «ПМХ-Транспорт» с АО «ФГК».

– Данный контракт обсуждался с марта 2015 года, но выйти на его подписание удалось только в июле. С учетом последних решений по передаче парка ФГК в оперативное управление ЦФТО было подписано тройственное соглашение. Сейчас мы выстраиваем активное взаимодействие с ЦФТО. Основная задача ООО «ПМХ-Транспорт» заключается в формировании необходимых условий для долгосрочного планирования транспортных затрат на железнодорожные перевозки. Наша собственная грузовая база, согласно бизнес-плану на 2015 год, должна составить порядка 28 млн т. Львиная доля (12 млн т) приходится на предприятия холдинга «ПМХ»: «Тулачермет», «Кокс», «КМАруда». К 2017-му, после запуска нового производства «Тулачермет-Сталь», ожидается суммарное увеличение объемов грузов холдинга «ПМХ» до 14 млн т в год.



– За счет каких факторов компании удается предоставлять выигрышные цены, с учетом того что среднерыночные ставки достигли дна?

– «ПМХ-Транспорт» – сервисная, рыночная компания. Мы просто обязаны учитывать потребности холдинга «ПМХ» и других наших заказчиков. Мы должны ориентироваться в первую очередь на потребности рынка. Наш девиз – современный высококачественный сервис и полная прозрачность действий. Политика абсолютной прозрачности ценообразования обеспечивает нам не только рост объемов, но и высокое доверие со стороны наших контрагентов. Грузовладелец точно знает, сколько стоит

предоставление вагона и сколько – услуга нашей компании. Помимо этого, в основе работы с заказчиками лежат три основных принципа: мы предлагаем наиболее конкурентоспособные цены, обеспечиваем 100%-ный вывоз груза, гарантируем оперативность при решении всех вопросов – от заключения договора до подачи вагона под погрузку.

– Вероятно, ваша деятельность базируется на сложившихся партнерских отношениях с операторами подвижного состава?

– В сегодняшних условиях мы увидели дополнительные возможности для взаимовыгодного сотрудничества. Мы совместно выстраиваем общую сетевую логистику, находим грузы в регионах, исключаем затраты на порожний пробег вагонов, формируем объемы из имеющейся у нас грузовой базы. В конечном счете это и есть резервы, новые виды сервисных услуг. Мы планируем их развивать и поднимать на качественно иной уровень. Многие крупные операторы подтвердили востребованность таких услуг и готовность пользоваться ими.

– Какова позиция компании в части внедрения дополнительных услуг, например промышленной логистики на подъездных путях предприятий?

– Внутрипроизводственная, промышленная логистика имеет определенный экономический потенциал. Главные требования предприятий к ООО «ПМХ-Транспорт» – обеспечение четкости и бесперебойности всех внутризаводских транспортно-логистических процессов. Сейчас холдинг «ПМХ» внедряет ERP- и SCM-системы для контроля всей цепочки создания стоимости продукции, а также SRM-системы сквозного электронного документооборота. Наше участие в этом и других проектах логистического инжиниринга – очередная ступень развития новых сервисов. Надеемся, что они будут востребованы на рынке.

БЕСЕДОВАЛА КСЕНИЯ ФОКИНА