

"Мы ни разу не подвели своих партнеров..."

Тот, кто произнес эти слова, хорошо знает, что такое ответственность в мире бизнеса. И нет ничего удивительного, что человек, который профессионально занимался спортом — стал мастером по десятиборью, и который получил первую зарплату в 14 лет, и она была намного больше родительской, — такой человек сумел создать серьезный бизнес.

Гость этого номера — Евгений Кокоуров, генеральный директор компании «ПромТэк» — одной из пяти крупнейших российских компаний, занимающихся железнодорожными перевозками.

Евгений Юрьевич, с чего все начиналось? Как Вы стали директором крупнейшей в регионе Транспортно-Экспедиторской компании?

В принципе, получается, что я работаю по специальности — в молодости я проучился до 4 курса в Институте инженеров железнодорожного транспорта, после чего меня призвали в ряды Советской Армии. В армии я активно занимался спортом, и после службы поступил в Омский институт физической культуры. Закончил с отличием, преподавал и одновременно занимался легкой атлетикой (десятиборьем). Более того, выполнил норматив мастера спорта по десятиборью!

Почему пришлось отказаться от спортивной карьеры?

Потому что была семья, а зарплаты преподавателя в 1991 году хватало только на литр молока и булку хлеба.

Потом где я только не работал... Преподавал в Иркутском колледже гражданского строительства, был инспектором по личному составу в Городском управлении внутренних дел. В конце концов, меня пригласили в фирму «Апекс ДГ» — фирма арендовала самолеты и занималась перевозками туристов и различного груза. В 1994 году компания арендовала грузовые самолеты ИЛ-76 на красноярских и иркутских авиалиниях, потому что возникла потребность перевозить груз из Китая большими партиями. Мы встречали груз в Иркутске, перегружали в вагоны и отправляли в Москву — со временем начали арендовать железнодорожные вагоны...

В то время на этом рынке была жесткая конкуренция, в которой фирма проиграла компании «Истлайн». Я уехал работать в Москву заместителем директора фирмы ООО «Байкалтранссервис», специализировавшейся только на железнодорожных перевозках.

Из-за чего не остались в Москве?

Моя семья не захотела там жить. Было очень много работы, вплоть до того, что называется, жил в офисе. Я уходил на работу в понедельник в 7 утра и приходил обратно в субботу в 7 утра. К тому же эти постоянные столичные пробки... Да и я считаю, что Москва — это город для бизнеса, а не для семьи. Там нет возможности загородного отдыха как в Иркутске. Здесь, например, в течение полутора часов я могу добраться до Байкальска и покататься на горных лыжах, отдохнуть пару дней на оз. Байкал.

После возвращения в Иркутск, я работал заместителем директора ООО «ИркутскПромСервис» — тоже транспортной компании. И вот уже после этого я решил открыть наконец-таки свою компанию — ООО «ПромТэк». Официально компания начала работать с 2001 года, хотя как транспортная организация мы работали с 1997 года под эгидой ООО «ИркутскПромСервис».

Мы заключили активные договоры, в частности, с ЗАО «Саянскимпласт», ОАО «ЮКОС», ЗАО «Масложиркомбинат», ОАО «Алюминиевый завод»... Привлекли подвижной состав крупных московских перевозчиков, обеспечив им, так называемую, обратную загрузку. Приобрели собственный подвижной состав, купили автомобили для перевозки контейнеров. Арендовали контейнерную площадку, активно начали работать на рынке Владивостока, Санкт-Петербурга, Москвы, Екатеринбурга, предоставляя клиентам услугу обратной загрузки.

Сейчас, получается, что у нас холдинг, компании ООО «Трансбрегион», ООО «Олимп», ООО «Оилпласт»,

ООО «Евробайк» — это наши партнеры в Москве, с которыми мы не объединялись пакетами акций, просто у нас очень дружеские отношения.

Евгений Юрьевич, расскажите о достижениях Вашей компании за последний год?

На сегодняшний момент мы построили большой терминал на станции Батарейной, который начал работу в конце октября. Это крупный транспортный логистический центр, независимый от монополии ВСЖД. Такого центра еще не было в Иркутске. Он будет обслуживать не только контейнера, но и вагоны, отгружать тяжелую технику. Более того, если монополия может диктовать свои цены на услуги, транспортную составляющую, хранение, краны, то мы работаем более гибко и делаем понижение ставок для своих клиентов. Конечно, идет борьба и РЖД это не нравится.

Также в ближайшее время начнет полноценно работать наш новый офис. Прежний офис мы покупали давно, тогда и штат компании был гораздо меньше — 16-20 человек, сейчас же около 60.

Помимо этого, мы приобрели собственный подвижной железнодорожный состав из 40 вагонов, автотранспорт, краны японского производства — стоимость такого одного крана около 20 млн. руб. Также заключили большую лизинговую сделку с «Азовмашем» (Украина) на поставку 40 больших вагонов, которые мы уже запустили на рынок России.

Сегодня в регионе наша компания занимает лидирующие позиции. Но я прекрасно понимаю, что здесь, как говорится, не прыгнешь высоко, потому что Иркутск — это все-таки не большой центр, он еще не стал транспортным центром. Для развития большого транспортного центра нам нужен новый аэропорт с новой терминальной системой, с новыми складскими помещениями. Тогда возможны и новые грузовые потоки.

Конечно, ввод нового аэропорта даст стимул не столько железнодорожным перевозкам, сколько позволит значительно увеличить общий объем перевозок грузов и составляющих. Допустим, есть уникальные грузы, которые перевозятся только на самолетах, таких как Ан124-100. Рост объема перевозок увеличит рост промышленности и так далее — это цепная реакция... Любой транспортный узел порождает цепную реакцию.

Как Вы считаете, на каком уровне развития находится транспортная отрасль у нас в стране?

Если рассматривать именно железнодорожную сферу, то, исходя из соотношения к 100%, она находится на уровне примерно 70-75%, т. е. она достаточно активно развита. Хуже дела обстоят с автомобильным сообщением, к примеру, у нас до сих пор нет дороги от Иркутска до Владивостока. Она есть на карте, но проехать по ней невозможно.

Хотя и в железнодорожных перевозках есть специфические проблемы — так, на наших переходах, таких как Забайкальск, Наушки, постоянно очереди...

В последнее время в Иркутске открывается довольно много транспортных компаний. Как Вы выдерживаете конкуренцию?

Сегодня на рынке работают всего четыре перевозчика такого масштаба, как наш. Это «Новотранс», «Дальневосточная транспортная группа», «Фирма «Трансгарант», ну и четвертый — это «ПромТэк» — представитель ОАО «Новая перевозочная компания». Фактически больше в России Транспортно-Экспедиторской компании нет. Получается, что рынок не монополизирован — ведь всего четыре компании... Вопрос в другом — у этого бизнеса очень большая экономическая составляющая — необходимы огромные затраты на материально-техническую базу. Например, стоимость единицы подвижного состава составляет на сегодняшний день около 120 тыс. долларов. Если вы хотите приобрести тысячу вагонов — это уже миллиард долларов...

По Вашему мнению, в чем специфика работы в Иркутской области?

Железная дорога всегда отличалась, можно сказать, патриархальной структурой. Даже когда в Советском Союзе Ленин запустил социалистическую экономику, железная дорога все равно работала на хозрасчете. Потому что было ясно: если не платить — дорога встанет, а значит, будет перекрыта транспортная артерия страны.

На железной дороге нельзя без постоянных финансовых затрат, потому что идет износ подвижного состава, износ рельсового пути и всех придорожных станций. Принцип работы железной дороги во всех регионах одинаков, разница лишь в том, что каждый регион специализируется на своем, например, Питер и

Владивосток — портовые города, а значит, это выгрузка товара, большой товарооборот, у нас же — много транзитных грузов, но при этом есть и перевозки для крупных предприятий нефтехимического комплекса, алюминиевой промышленности и прочих предприятий, производящих продукцию.

В чем преимущества ООО «ПромТэк»?

Во-первых, у нас имеется собственный подвижной состав. Во-вторых, в течение шести лет работы с компаниями-операторами по всей России мы выстроили структуру работы на основе взаимодействия и сотрудничества. Нам люди доверяют, так же как и мы доверяем им, мы даем свой подвижной состав в других регионах под погрузку, потому что не можем содержать везде собственные филиалы.

Наше тесное сотрудничество с партнерами основано, как на профессионализме, так и на личных отношениях. В свое время мы где только не работали — и в Москве, и в Новосибирске, и в Тюмени... В нашем кругу знакомств многие, кто в то время (начало 90-х) параллельно с нами начинали свой бизнес.

Наши партнеры — это крупные компании, в частности, это и транспортные фирмы такие, как «Новая перевозочная компания» — одна из самых крупных фирм, которой принадлежит более восьми тысяч единиц собственного подвижного состава. В настоящее время мы являемся ее Генеральным представителем в Восточно-Сибирском регионе. Следует отметить, что мы ни разу не подвели своих партнеров.

Мы постоянно оптимизируем процесс работы. У нас отличные компьютерные программы, которые четко отслеживают, когда вагон приходит на загрузку, по какому пути следования, благодаря этому наши диспетчера, с колоссальным опытом, грамотно распределяют весь подвижной состав. Это очень важно, ведь каждый день простоя — это деньги, которыми мы, получается, его оплачиваем.

Мы выдерживаем конкуренцию благодаря высокой квалификации и большому опыту работы наших сотрудников. Спасибо им.

Евгений Юрьевич, какие проблемы бывают при перевозках?

Проблемы возникают постоянно, — каждый груз имеет свою специфику транспортировки. Помимо промышленных грузов, мы занимаемся еще перевозкой скоропортящихся грузов, — перевозим их в вагонах-термосах или секциях. Так, например, некавалифицированный проводник может включить ненужный температурный режим и, в итоге, спалить яблоки или заморозить их или разогреть мясо.

Как я понимаю, такие инциденты уже случались?

К сожалению, да. Был случай, когда клиент загрузил в вагон-термос яблоки и туда же добавил чеснок, при этом нас о чесноке не уведомил. Чеснок выделяет активный газ, который воспламеняет яблоки, в результате чего на конечный пункт они прибыли уже запеченные.

К тому же, если мы не попадаем в сроки доставки (а так часто бывает, ведь сроки доставки могут меняться из-за различных задержек, например, ремонта пути), словом, если по срокам доставка не получилась, продукт испортился, то мы несем ответственность за товар и должны заплатить, к примеру, 2 млн. за стоимость яблок.

Негабаритные, экзотические грузы были в Вашей практике?

Последняя такая перевозка — лопасти для теплоэлектростанции, которые мы перевозили из Ирана через Китай и Монголию в Калмыкию. Длина лопасти — 27 метров, это, примерно, три железнодорожные платформы. Такой уникальной перевозки в России еще никто не осуществлял. Коллектив «ПромТэк» организовал и успешно провел эту перевозку. Наши специалисты придумали специальные крепления, мы проходили согласования с инженерами московской дороги, восточносибирской дороги...

Правда, был интересный случай — на «Улан-Удэстальмост» для нас подготовили две удлиненные платформы для перевозки нестандартных грузов со специально разработанными креплениями. Мы отправили эти платформы в Монголию, а там на одном из перегонов монголы все эти крепления срезали — они решили, что это лишнее... А мы затратили на это большое количество денег и времени. В итоге нашему инженеру пришлось ехать в Китай, и там, на граничащей с Монголией станции по нашим чертежам в течение дня нам китайцы все сварили. Здесь эту же работу делали неделю...

При всем благополучии на Вашей компании ведь тоже сказался экономический кризис?

Да, сейчас идет системный кризис неплатежей. Люди боятся размещать свои деньги и хотят их вывести в

реальные секторы экономики, а это снижает потребление товара. К примеру, обычно мы перевозили около 300-400 вагонов металлолома в месяц, в основном на сталелитейные заводы на Урал и в Комсомольск-на-Амуре по приемной цене 5 тыс. рублей за тонну, сейчас же — за 2 тыс. рублей. На заводах не принимают груз — у них избыток металла, упало его потребление. К тому же не хватает кредитных средств в банках, практически еженедельно один банк закрывается. А каждый банк кого-то кредитует...

Мы многим идем на встречу, открываем кредитные линии. Партнеры пользуются нашими оборотными средствами: мы выполняем перевозку из пункта «А» в пункт «Б» и получаем расчет уже по факту получения товара. Хотя на сегодняшний день мы будем от этого отказываться.

Какие планы на будущее компании?

Сегодня у нас идет стратегическое развитие компании — расширение перечня предоставляемых услуг. Если раньше это были просто перевозки, сегодня это услуги хранения, выгрузки-погрузки, работа с регионами, идет увеличение количества видов и наименований перевозимых грузов. У нас есть возможность транспортировки, как пищевой продукции, так и металла, леса и химикатов.

Кроме того, мы собственники контейнеров с правом курсирования по всему миру. Фактически в любой точке мира мы можем подать клиенту контейнер под погрузку и принять его в Иркутске.

Евгений Юрьевич, как Вы отдыхаете?

У меня замечательная семья — жена и двое сыновей — 16 и 10 лет. Летом мы любим все вместе отдыхать на нашем катере, к тому же у нас дача на водохранилище. Со старшим сыном ездим на рыбалку. Вот буквально недели две назад ездили компанией и поймали очень много омуля — около двух тысяч хвостов!

Еще люблю охоту — на водоплавающих. Зверей жалко, когда смотрю им в глаза, думаю, пусть лучше живут. А утиная охота — это весело, интересно.

Зимой гоняем с друзьями на снегоходах — у нас есть маршруты по 8-12 часов по Байкалу, проезжаем до 400 км за сутки. Не представляете, какое это удовольствие сутки провести на снегоходе! Приезжаешь измотанный уже не морально, а физически.

Детей тоже приучили к спорту?

А как же! Старший сын прыгает с шестом и увлекается бодибилдингом, а младший активно занимается сноубордом, а в летний период гимнастикой. У них уже есть медали и разряды. Конечно, они к спорту уже не относятся так серьезно, как в свое время относились мы... Мы вообще, ко всему относились очень серьезно. Кстати, я с 14 лет уже получал зарплату — 220 рублей — больше чем родителями. Ну и с тех пор ни разу еще меньше не получал (смеется).

Выходит, это и была первая зарплата?

Да (улыбается). Тогда платили талонами, а мы их успешно обменивали в столовой на рубли и покупали себе одежду и прочее.

Неужели никогда не было желания вернуться в профессиональный спорт?

Желание есть, но сейчас этим некогда заниматься, ближе к пенсии. Возможно, буду преподавать. Все-таки диплом у меня, что называется, рабочий. Сейчас уже нет таких мастеров, которых выпускала спротшкола до середины 80-х годов. Тогда на каждой олимпиаде у нас были участники и призеры, а сегодня участники есть, а призеров, к сожалению, нет.

Ежемесячный деловой журнал «Правила игры. Сибирь» №6

Автор: Татьяна Черкашина © Babr24.com ОБЩЕСТВО, БАЙКАЛ 👁 2608 21.11.2008, 13:36 📄 180

URL: <https://babr24.com/?ADE=48828> Bytes: 15062 / 14936 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)