

Гибкость и открытость для клиентов –

вот одна из составляющих работы Ростовского филиала ОАО «Первая грузовая компания»

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Елена Трифилук

Для Ростовского филиала ОАО «Первая грузовая компания» уходящий 2008-й стал годом рождения и становления. Настало время подвести итоги первых девяти месяцев работы этого дочернего предприятия «РЖД». Сделать это мы попросили заместителя директора Ростовского филиала ОАО «Первая грузовая компания» Сергея Фадеева.

– Сергей Александрович, можно ли уже констатировать, что формирование структуры Ростовского филиала «Первой грузовой компании» завершено? Появились ли обособленные рабочие места на линии?

– Считаю, что нам уже удалось сделать многое. Более чем на 90 процентов укомплектован штат профессионалами. И уже работали обособленные рабочие места в Новороссийске, Краснодаре, Крымске, Туапсе, Невинномысском, Сочи, Белореченске, Минеральных Водах, Каменск-Шахтинске, Махачкале – всего 21. Специалисты, которые теперь здесь трудятся, вошли в отделы по ремонту вагонов, а также организации перевозок, которые созданы в нашем филиале.

– Сформировалась ли ваша клиентская база?

– Мы начинали с того, что проводили выездные совещания с привлечением крупнейших грузоотправителей – наших потенциальных клиентов. Такие встречи прошли на Махачкалинском, Минераловодском и Ростовском отделениях и дали свои результаты.

Сейчас для удобства клиентов в Ростовском филиале ОАО «Первая грузовая компания» работает единая информационно-справочная служба. С ее помощью обеспечивается прямой доступ к любому из сотрудников филиала. А это помогает контрагентам «Первой грузовой компании» в разрешении любого вопроса, существенно сэкономить время и в конечном счете сделать сотрудничество легким и результативным.

– Наверняка уже есть клиенты, с кем сложились партнерские отношения?

– Мы тесно работаем с «Афипским НПЗ», «МЖК Армавирский», «Мостовским дробильно-сортировочным заводом», «Богучаевнерудой» и другими.

Среди клиентов есть предприятия, перевозящие промышленные грузы и товары народного потребления, – «Сахарный завод Лабинский», «Успенский сахарный завод», ОАО «Викор». Наши партнеры – крупнейшие



поставщики цемента и строительных грузов – ОАО «Новоросцемент», ООО «Рускон», ООО «Кнауф Маркетинг Краснодар».

– Расскажите, пожалуйста, о логистической поддержке, оказываемой вашей компанией, при сопровождении перевозочного процесса.

– На сегодняшний день грузовладелец выдвигает повышенные требования к перевозочному процессу, помимо минимальной цены и соответствия ее требуемому уровню качества, обеспечения необходимым количеством подвижного состава. Мы эти факторы, безусловно, учитываем, и они подстегивают Ростовский филиал ОАО «Первая грузовая компания» к тому, чтобы определять резервы снижения общих затрат производства, выполнять перевозки в сжатые сроки, удовлетворять различные запросы клиента.

Отделом логистики и планирования Ростовского филиала ОАО «ПГК» ежедневно формируется сводный заказ на погрузку вагонов в парке «Первой грузовой компании», производится постоянный мониторинг выполнения плановых заданий и договорных обязательств с клиентом. Все это позволяет сформировать качественную клиентоориентированную политику и привлечь дополнительные объемы перевозок грузов.

– Разработаны ли инструменты привлечения грузоотправителей в условиях финансового кризиса?

– Для снижения транспортной составляющей в цене продукции компанией разработаны гибкие тарифы на предоставление собственного подвижного состава – полувагонов, цистерн, цементовозов, крытых вагонов, минераловозов. Кроме того, мы гарантируем нашим партнерам полное удовлетворение потребностей в перевозках собственным подвижным составом не только сейчас, но и в течение всего 2009 года.

– Каков объем погрузки и выгрузки произведен Ростовским филиалом за ноябрь, первую половину дека-

бря текущего года?

– Благодаря принимаемым мерам Ростовскому филиалу в декабре удалось добиться увеличения перевозок на 10 процентов по сравнению с аналогичным периодом ноября. Остатываться на достигнутом не собираемся: ведем активную работу по привлечению новых клиентов, готовы сотрудничать не только с грузообразующими клиентами, но и с мелкими отправителями, к каждому из них подходим индивидуально.

– Вы уделяете немалое значение работе с клиентами по наливу нефтепродуктов. Увеличился ли объем перевозимых ими грузов или все-таки из-за экономической ситуации в стране темпы снижены?

– Нужно отметить, что компания занимается перевозками наливом не только нефтепродуктов, а также пищевых грузов – растительного масла, патоки, виноматериалов. Продовольственные грузы в основном перевозятся в наших цистернах, тогда как на рынке нефтеналивных услуг существует сильная конкуренция компаний – собственников парка цистерн.

В ноябре действительно произошел спад объемов перевозки нефтепродуктов, но сегодня прирост объемов к аналогичному периоду ноября составил пять процентов.

– СКЖД осуществляет для филиала «Первой грузовой компании» подготовку вагонов под погрузку. Как работаете вы в таком тандеме?

– Для Ростовского филиала «Первой грузовой компании» СКЖД готовит вагоны под погрузку на следующих пунктах подготовки: станциях Новомихайловская, Сальск, Тимашевская, Милованово, Невинномысская, Светлоград, Георгиевск. В течение 2008 года они выдали для нас 1604 вагона, а на промывочно-пропарочной станции Афипская эксплуатационного вагонного депо Краснодар – более 500.

С Северо-Кавказской магистралью у нас крепкие связи, ведь мы являемся двумя филиалами одного транспортного холдинга и выполняем одну задачу по обеспечению грузовых перевозок. Но из-за износа основных фондов пунктов подготовки вагонов и промывочно-пропарочной станции не всегда качество поданных вагонов под погрузку отвечает требованиям грузоотправителей. Так, на дороге отсутствуют повышенные эстакады для обмывки кузовов крытых вагонов, на промывочно-пропарочной станции Афипская нет горячей просушки котлов цистерн.

– Насколько к концу года увеличился парк подвижного состава «Первой грузовой

компании»? Удалось ли его нарастить? За счет чего?

– В ОАО «Первая грузовая компания» на начало 2008 года было всего 27849 вагонов. На 1 декабря парк увеличился в 5,7 раза и составляет 160317 вагонов. В 11,7 раза стало больше цистерн, 10,2 раза – полувагонов, в 2,2 раза – цементовозов, в 2,1 раза – крытых вагонов. Приобретено более 10 тысяч новых вагонов. Они закупаются и на средства инвесторов.

– Каковы планы на будущий год? Что пожелаете в наступающем году своим клиентам, железнодорожникам?

– Ростовский филиал бу-

дет развиваться и укреплять свои позиции на рынке. Мы планируем быть еще более гибкими и открытыми, расширять спектр дополнительных услуг, в общем, работать для клиента.

Разрешите от имени компании поздравить всех железнодорожников и читателей «Звезды» с Новым годом! В наступающем году хочется пожелать всем крепкого здоровья, счастья, душевной стойкости, уверенности в своих силах и оптимизма. Пусть всегда рядом будут родные и друзья, а в ваших домах царят благополучие, любовь и взаимопонимание.



ФОТО АЛЕКСЕЯ ИВАНОВА