



# Секрет успеха – в надежности

Л. Сабирова

**Мансур Сабирзянович Латыпов – первооткрыватель международных перевозок в Татарстане, прошедший трудовой путь от водителя до собственника транспортной компании, – в прошлом году отметил свой 60-летний юбилей. Созданное и бесменно возглавляемое им семейное предприятие ООО «Рэди» является одним из крупных в сфере международных автомобильных перевозок в Приволжском федеральном округе и заслуженно стало олицетворением качества и надежности. За заслуги в развитии международных автомобильных перевозок Мансур Латыпов в 1999 г. был награжден золотым значком АСМАП, в 2004 г. – Минтрансом РФ значком «Почетный автотранспортник», в 2013 г. ему присуждена премия МСАТ «Лучший руководитель автотранспорта высшего звена», а в минувшем году ООО «Рэди» стало победителем 12-го ежегодного Международного конкурса МСАТ «Лучший международный автоперевозчик Евразии – 2014» в подгруппе компаний с парком до 50 автомобилей.**

**– Мансур Сабирзянович, вы на себе испытали все трудности работы водителем. И кто, как не вы, знает, каково это: и в лютый мороз, и в знойную жару крутить баранку. Так все-таки быть водителем – это детская мечта или стечение обстоятельств?**

– Мой отец всю жизнь работал водителем. Сам я мечтал стать летчиком, собирался поступать в летное училище, но так случилось, что не прошел медкомиссию. Поступил в химико-технологический техникум. Но слова отца: «Хватит заниматься ерундой», –

заставили меня поменять свои планы и сразу после окончания учебы пойти работать водителем на Казанский молочный комбинат.

**– А как родилась идея создать свою компанию?**

– В 80-х годах мы с братом Наилем работали водителями на совместном советско-итальянском предприятии. А когда появилась возможность для развития частного предпринимательства на автомобильном транспорте, мы решили организовать свою транспортную компанию. Выкупили машины, на которых ездил



**В рамках Общего собрания членов АСМАП президент Ассоциации Е. Москвичев вручил директору компании «Рэди» М. Латыпову награду**

ли (тогда это были автомобили Минского автозавода – МАЗы), и создали транспортную компанию «Манар», в 1992 г. вступили в АСМАП. Мы стали первыми в Казани, кто начал регулярно выполнять международные рейсы. Повезли в Италию шкуры. В то время в нашем городе никто даже не знал, что такое карнет TIR, разрешение, какие необходимо оформлять документы и как это делается. В первый раз на таможне нам подготовили, как смогли, документы и вручили со словами: «По дороге разберетесь!». В Европе и не знали, что есть такой город – Казань. А для нас каждая новая страна была открытием.

Безусловно, начинать было сложно. Тогда и в России была практически только одна транспортная фирма, которая осуществляла международные перевозки, – «Совтрансавто». А в нашем регионе не бы-

ло никого, кто бы хоть что-то в этом понимал, с кем можно было бы посоветоваться. Это сейчас благодаря АСМАП все необходимое можно получить в Казани. А тогда нам надо было перед каждой поездкой ездить в Москву. Чтобы получить те же визы, приходилось побегать.

Впоследствии, в 1998 г., мы создали ООО «Рэди», которое и сейчас успешно работает.

**– Сколько времени понадобилось, чтобы раскрутить фирму?**

– Надо сказать, что услуги компании всегда были востребованы. Безусловно, сложная экономическая ситуация, сложившаяся в стране в конце 90-х, отразилась и на нашем бизнесе. Тем не менее даже и в таких условиях мы старались находить пути, работать, развиваться. Инициированное в свое время АСМАП (за что отдельная огромная благодарность почетному президенту АСМАП Юрию Сергеевичу Сухину) и принятое Правительством РФ Постановление №147 позволило нашему предприятию выйти на новый уровень транспортного развития. Когда начинали дело, наш автопарк состоял из двух МАЗов, сегодня это 20 современных магистральных автопоездов, преимущественно автомобили марки DAF.

**– Мансур Сабирзянович, какой вид перевозок составляет основной объем заказов и в какие страны сегодня ходят ваши автомобили?**

– Мы занимаемся исключительно международными перевозками. Основные направления – это Италия, Германия, Польша, Бельгия, Скандинавия. Возим любые грузы, начиная от бытовой техники, продуктов питания, строительных материалов, заканчивая грузами ADR. Есть круг наработанных клиентов, которые не первый год доверяют нам свои товары. С некоторыми мы сотрудничаем уже более десяти лет.

**– Как обеспечивается безопасность грузов?**

– Во-первых, наша ответственность как перевозчика в обязательном порядке страхуется. Во-вторых, мы подбираем надежных и профессиональных водителей. Важное требование к кадрам: стаж водителей не может быть менее пяти лет на междугородных перевозках. Естественно, водители должны быть аккуратными и внимательными, ведь они являются лицом компании, обязаны правильно заполнять все документы. Любая ошибка может привести к задержкам или штрафам. Важно, чтобы водитель был порядочным и надежным, ведь ему мы доверяем дорогостоящий груз, да и сам автомобиль стоит далеко не три копейки.

**– С какой категорией заказчиков вы работаете?**

– Мы сотрудничаем как с российскими, так и с иностранными клиентами. Вот, к примеру, недавно к нам обратилась германская компания для экспорта древесины. Кроме того, мы перевозим и импорт. В среднем выполняем 250 международных рейсов в год.

**– Как организован отдых водителей?**

– Наша компания соблюдает требования Международной конвенции ЕСТР по режиму труда и отдыха водителей: проехав 4,5 часа, каждый из них должен остановиться и отдохнуть. Все автомобили у нас оборудованы спутниковой навигацией. Я сам – лично – контролирую работу водителей. Нас же, в свою очередь, проверяет Госавтодорнадзор.

**– Мансур Сабирзянович, ваша транспортная компания выполняет грузоперевозки уже более двадцати лет. Как вам удается конкурировать с новыми мощными игроками на этом рынке?**

– Наша компания является стабильной. Мы стараемся идти навстречу своим заказчикам, находить компромиссы. Долгие годы работы на рынке транспортных услуг приносят свои плоды. Мы заработали хорошую репутацию. Сегодня заказчики сами обращаются к нам. Конечно, конкурентов много. Если в Казани мы традиционно занимаем лидирующие позиции, то уже в Приволжском федеральном округе имеем достаточно много серьезных конкурентов. Действуют также белорусские, украинские перевозчики. Многие из них заезжают к нам в республику на загрузку в «Нижекамскнефтехим», «Оргсинтез». Они предлагают более низкие цены, но мы берем качеством своих услуг. Довозим вовремя и без повреждений груза. Кроме того, мы строго выполняем все требования законодательства, не допускаем перегрузов.

Добросовестная работа ООО «Рэди» оценена Приволжским таможенным управлением, которое неоднократно присваивало предприятию звание «Лучшего международного автомобильного перевозчика Приволжского федерального округа». А АСМАП четырежды отмечала нас как одного из победителей Всероссийского конкурса «Перевозчик года» по Приволжскому федеральному округу в категории от 11 до 50 транспортных средств.

**– А как коллеги относятся к вашим успехам?**

– Мы всегда готовы к сотрудничеству. Когда нам не хватает собственных автомобилей для выполнения крупного заказа, мы привлекаем соседей – только приволжских перевозчиков. Среди членов АСМАП ООО «Рэди» считается опорным предприятием в Казани. Находясь возле федеральной автодороги М-7 «Волга», мы по первому обращению оказываем оперативную помощь автомобилям и водителям организаций – членов АСМАП, попавшим в нештатную ситуацию в районе Казани: отогреваем замерзшие автомобили, подвозим запасные части, осуществляем мелкий ремонт, буксировку на сервис и пр.

**– Ваш бизнес имеет свою особенность: он семейный. Кто же задействован в работе компании?**

– У меня трое детей и уже четверо внуков. Все дети работают в компании. Хочу особо подчеркнуть, что они пришли сюда по собственному желанию. Старший сын Рамиль и дочь Лейсан по профессии юристы. Ра-

миль начинал работать преподавателем, но вскоре и его семейное дело заинтересовало. Его усилиями мы в 2002 г. открыли турецкое направление и лет пять активно на нем поработали. Сейчас он берет на себя административную работу, представляет предприятие в Региональном совете АСМАП Приволжского федерального округа.

Младший сын Роберт как палочка-выручалочка. Заболел водитель – он садится за руль и в рейс. Хорошо налаживает контакты с клиентами, может заниматься хозяйственными вопросами. Оба сына профессионально обучились на водителей большегрузных автопоездов.

Дочь работает с заказчиками. Сестра – главный бухгалтер. Брат мой до сих пор трудится водителем. Как бы мы его ни уговаривали сидеть дома, не выезжать в рейсы, он не соглашается. Ему очень нравится его профессия. Если больше недели приходится сидеть дома, брат начинает беспокоиться: «Когда же вы меня загрузите, когда же отправите?» Для него дорога – это жизнь и своеобразная романтика.

**– А ваша дочь Лейсан как ощущает себя в этом вроде бы неженском бизнесе?**

**Лейсан:** Помню, в детстве, когда наступали каникулы, отец брал меня с собой в рейс. Особенно мне нравилось ездить с ним на юг за арбузами. Это непередаваемые чувства. Конечно, нынешние условия не сравнить с теми, которые были в те времена. Встретить за 500 км одну столовую – это уже считалось большим счастьем. А этот компот в граненом стакане... Теперь все комфортно. Кабины просторные, с кондиционерами. А тогда были КАМАЗы, где и сидеть-то было неудобно. Тем не менее лучше этих детских впечатлений ничего нет. Каникулы, проведенные в поездке, были самыми лучшими.

**– Какой он – руководитель в лице отца?**

**Лейсан:** Отец все начинал с малого. В наследство ему какого-либо богатства – в прямом смысле – не досталось. Все, что получил он от бабушки, – это трудолюбие и порядочность. И как раз из этого и состоит богатое наследство! От нас требует быть такими же. Последнее решение всегда за отцом. Например, мы находим новых заказчиков, и ставки хорошие, а он может выразить сомнение, неуверенность в них. И на самом деле вскоре выясняется, что эта фирма оказалась непорядочной. У папы срабатывает интуиция.

**– Мансур Сабирзянович, какими планами вы живете сегодня?**

– Расширяться, открывать новые направления. Постоянно ведем обновление подвижного состава, технику старше пяти лет выводим из эксплуатации. В 2008 г. открыли вторую компанию – ООО «Рэди-Транс», сейчас постепенно наращиваем ее автопарк. Сдерживает нас только нехватка толковых водителей. Иногда даже самому приходится в рейс сходить. Хотя, наверное, причина не только в этом.