

# История одного предприятия



На предприятии СП «НБИ Транспорт-Сервис»

**Заслуженный работник транспорта РФ Рафик Сулейманович Сулейманов, который является руководителем ООО СП «НБИ Транспорт-Сервис» и членом Правления АСМАП, рассказывает о возникновении и становлении своего предприятия на фоне постоянно меняющейся экономической ситуации в нашей стране.**

Я часто выезжаю на своем автомобиле на трассу «Скандинавия». Для профессионального транспортника она может служить справочником экономического состояния страны. Изменение потока в сторону Москвы или Выборга, тип преобладающих автопоездов, их внешний вид и даже скорость их движения для осведомленного человека значат очень многое. Особенно если наблюдаешь эту картину в течение 23 лет. Именно столько исполняется моему предприятию в 2015 г.

А начиналось все в далеком 1991 г. В январе в город Новгород, где я работал начальником одного из отделов транспортного управления «Новгородавтотранс», приехала коммерческая делегация из Германии. Поскольку переводчиков тогда было мало, на встречу с ней отправили представителей предприятия, владеющих иностранными языками, в их числе оказался и я. На мое резонное замечание о том, что я говорю по-английски, а не по-немецки, мне с раздражением ответили: «А какая разница?» Как ни странно, действительно все получилось просто. Большинство немецких бизнесменов прекрасно объяснялись на английском языке. Один из



**Р. Сулейманов**

них был транспортником, причем довольно крупным и очень опытным. Мы проговорили с ним весь вечер, подкрепляя интересную беседу активной дегустацией русского алкогольного напитка, наслаждаясь при этом непревзойденным вкусом пельменей. Надо отметить, что в ту пору мне было слегка за 30 лет, а моему собеседнику – хорошо за 50. Каково же было мое удивление, когда на следующий день я увидел его не только «живым», но и отлично помнящим наш разговор. А дискуссия была действительно крайне интересной, в

основном на профессиональную тему, в том числе и о возможности совместной деятельности. На прощание мой собеседник сказал, что готов создать со мной небольшое совместное предприятие по международным перевозкам грузов, но все шаги для этого я должен предпринять сам.

Весь последующий период до марта 1994 г. я решал организационные вопросы. Это было непросто, учитывая, что даже сделать телефонный звонок в Германию было проблематично. Иногда приходилось заказывать телефонный разговор за несколько дней вперед. Но тем не менее в апреле 1992 г. предприятие было зарегистрировано. Впрочем, это громко сказано. У нас в арсенале было три старых МАЗа (мой вклад) и пять очень старых «Мерседесов» (вклад партнера). Сегодня я бы сказал, что это предприятие было изначально обречено на провал, но в то время... Это был период, сравнимый со вселенским взрывом. Пора бесконечных споров, поисков нового, рождения предпринимателей, политиков, жуликов, банд и т.д. Международные перевозки были крайне востребованы и – как это ни парадок-



Когда-то в арсенале предприятия находилось три старых МАЗа и пять очень старых «Мерседесов». Сегодня в наличии – 175 единиц техники

сально – профессиональны. Дело в том, что на рынке оказались в основном бывшие советские международные перевозчики и новые совместные предприятия, в которых работали очень опытные специалисты-транспортники как из России, так и из европейских стран.

Наше предприятие росло достаточно быстрыми темпами, но очень осторожно. К 1996 г. у нас было уже свыше 60 автомобилей, к 1998 г. – более 80. Одновременно в стране стремительно надувались два пузыря: один – экономический, другой – криминальный. В основе лежало необдуманное внутреннее и внешнее заимствование государством финансовых ресурсов. Все выглядело достаточно спокойно: выплачивались зарплаты, финансировался социальный сектор. Первый пузырь лопнул в августе 1998 г., когда недавно назначенный молодой премьер-министр (в народе его прозвали «киндерсюрпризом») объявил дефолт.

Наша организация оказалась в сложнейшей ситуации: работы нет, 50% автопарка в лизинге, долларовый кредит в банке. Но, как ни странно, чувства безысходности не было. Я видел, что и в парламенте, и в президентских кругах, и в обществе (да и в других странах) шел интенсивный, открытый и в большинстве своем профессиональный поиск реальных путей выхода из тупика. И они были найдены.

Постепенно все восстанавливалось. Перевозки возобновились, кредиты погашались, экономика набирала обороты. Для моего предприятия это был период роста «по горизонтали». До

2001 г. мы не увеличивали парк, наращивали клиентскую базу, а с 2001 г. вновь стал расти подвижной состав автопарка. Надо отметить, что параллельно с восстановлением экономики в те годы интенсивно росли бюрократические барьеры. Особенно эта тенденция усилилась после того, как на рубеже 2003–2004 гг. лопнул второй пузырь – криминальный. Но он не просто лопнул и исчез, а разлетелся на десятки тысяч мелких и средних жуликов и на энное количество уважаемых коррупционеров. Именно эти «осколки» были заинтересованы в создании всевозможных барьеров для бизнеса. Но, на мой взгляд, основной удар по перевозочной деятельности вообще и по международным перевозкам в частности был нанесен в июле 2005 г., когда было отменено лицензирование грузовых автоперевозок. На рынок хлынули далекие от автотранспорта люди, превратив его в непрофессиональный и аварийно-опасный неуправляемый бизнес. Конечно, рано или поздно рынок сам очистится, но на это уйдут десятилетия.

После всех этих событий мой немецкий партнер сказал: «Умом Россию не понять, а ничем другим я понимать не умею!» – и вышел из бизнеса в 2006 г.

Период с 2006 по 2008 г. я бы назвал стабильным временем. Цены на перевозки медленно, но росли, объемы перевозок оставались устойчивыми, количество подвижного состава увеличивалось. Вместе с тем и негатива хватало с избытком. Российские компании все чаще проигрывали конкурентную борьбу своим зарубежным коллегам. Думаю, причиной этому была не

очень профессиональная тактика поведения на рынке, в том числе построение отношений с клиентами, методы продажи своих услуг и т.д.

Все это приводило к осложнению ситуации на рынке транспортных услуг. К сожалению, вместо того, чтобы разобраться в причинах снижения конкурентоспособности, многие перевозчики просто стали назначать виновными в своих неудачах транспортников других стран: белорусов, поляков, литовцев... Конечно, такой дилетантский подход не решал никаких проблем. В дополнение ко всему неумолимо приближался экономический кризис 2008–2009 гг.

Для моего предприятия период кризиса был достаточно успешным. Мы не только увеличили объемы перевозок (за счет роста оборачиваемости подвижного состава), но и закупили подешевевшие в то время автотопезда.

Рост предприятия продолжился вплоть до 2013 г., количество подвижного состава выросло до 175 единиц. Но... наступил 2014 г. Думаю, что большинство моих коллег на этом месте протянут: «Да-а-а».

Мне кажется, что начался не просто сложный период. Я бы даже не называл сегодняшнюю ситуацию кризисом. Это не кризис. Просто с нашей экономики упала маска, за которой она долго пряталась, и мы увидели ее настоящее лицо. Я думаю, что за этим последует период серьезных изменений. Через некоторое время наша отрасль станет другой. Какой? Не знаю, но надеюсь, что история моего предприятия продолжится.