

4 СВОЕ ДЕЛО

Иван Караманов:

«Когда зарабатывают оба партнера, тогда это бизнес»

ГК «ТБИ» под руководством Ивана Караманова продолжила свое развитие даже в условиях пандемии. Руководством группы компаний было принято решение продолжать запуск нового контейнерного терминала, несмотря ни на что. Уверенность в правильности решения бизнесменам дал и финансовый партнер. О том, как удалось сохранить штат и зарплаты сотрудников и начать реализацию проекта по запуску контейнерного терминала, Иван Караманов рассказал «ДГ. Юг».

— Иван, сегодня удивительно слышать, что кто-то открывает новое направление, несмотря ни на какие угрозы и запреты. Как решились на такой шаг?

— Мы взяли управление над морским терминалом еще до пандемии, а когда случилась вся эта ситуация с ограничениями, карантином и остановками, отступить уже было поздно: когда ты уже в подводной лодке и погрузился в море, поздно бояться — надо действовать. Сейчас мы всеми силами пытаемся удержать проект, вывести на показатели, которые планировали. Конечно, во многом помог наш финансовый партнер Альфа-Банк (АО): пошел нам навстречу, предложил варианты, как оптимизировать расходы и финансовые потоки в период пандемии. У нас оставался один вариант развития событий — искать пути выхода из кризиса и точки роста. Если бы мы с этим проектом входили в начале пандемии, мы бы очень хорошо подумали.

— Насколько изменились первоначальные расчеты по прибыли и срокам окупаемости проекта?

— На полгода в плюс — это точно. Сейчас сложно назвать конкретные сроки и цифры, так как в нашем бизнесе многое зависит от состояния различных отраслей экономики в целом. Мы зависим от объема экспорта, от объема производства продукции на внутреннем рынке. Все зависит от того, как быстро наши товаропроизводители вернутся к прежним объемам производства.

— Какие изменения произошли в вашей компании после начала карантина?

— Принципиальных изменений не было. Мы давно отстроили все процессы удаленной работы, были готовы к работе из дома. Проблем, конечно, добавилось: снизились объемы. Самое пострадавшее направление — это автоперевозки, цены на эти услуги упали настолько, что мы попросту остановили этот вид деятельности, работаем ради работы — это не дело. Упал контейнерный грузопоток, начались перебои со сроками, возникла нехватка пустых контейнеров. Сейчас видим оживление, но как быстро произойдет восстановление — вопрос сложный.

— Какие направления в вашей группе компаний?

— Основное направление — логистика. Тут четыре формата: автотранспортные перевозки, железнодорожные, морские и контейнерные. Есть аналитическая система «Логистик OS», которую мы презентовали в прошлом году. В ней собрана вся информация о перевозке агропромышленных грузов во всех морских портах за последние восемь лет, то есть любой желающий может получить информацию о каждом от-

правленном грузе, проанализировать спрос, предложение, объемы и т. д. Число пользователей растет, поэтому продолжем работать над этим продуктом. Думаем открыть экспортное собственное направление. Сегодня рынок меняется и в плюсе будут те, кто экспортирует собственный товар.

— Кем сегодня должен быть банк предпринимателю? Как должны строиться отношения?

— И у банка, и у бизнеса есть общая цель — заработать. Когда баланс нарушается и один из партнеров начинает зарабатывать на другом, тогда появляются конфликты и разрыв отношений. Например, в текущей ситуации, у нас два банка — финансовых партнера. В Альфа-Банке лизинг, в другом, не буду говорить в каком, у нашей компании кредит. Так вот, в качестве обеспечения кредита у нас заложено автотранспортное предприятие, оценочная стоимость в пять раз превышает остаток по кредиту. Мы просили банк разрешить вывести часть техники, продать ее и погасить остаток займа. Нам отказали. Банк понимает, что, как только мы закроем долг, он лишится дохода от нас. Это неправильное поведение, на мой взгляд. Сейчас надо быть партнером, идти навстречу, поддерживать бизнес, а не вгонять его в кредитную кабалу. Естественно, нашли другой выход из ситуации, но в дальнейшем с этим банком работать мы не будем.



Реклама

КОММЕНТАРИЙ



ШАТАЛОВ КИРИЛЛ
директор среднего бизнеса Альфа-Банка в Краснодарском крае

фа-Банк за высокую долю цифровизации операций: у клиента почти нет поводов приходить в офис обслуживания. Индивидуальный подход и персональные решения для бизнеса — это, безусловно, непростая задача для сотрудника банка в его ежедневной работе и общении с клиентами. Но иначе сложно будет называть себя партнером и давать нашим клиентам веру в успех и уверенность в завтрашнем дне. Я очень рад, что нам удалось это сделать в том числе и для группы компаний «ТБИ». Чтобы доказать это делом, в прошлом году мы запустили премию «Бизнес класса А» для клиентов-МСП. Это знак качества, который присваивается лучшим клиентам с эффективным, динамично растущим, конкурентоспособным бизнесом. Компания «ТБИ» полностью соответствует всем обозначенным выше критериям для получения данной премии.

В условиях сильнейшей конкуренции между банками, когда продукты близки по условиям, а ценовые различия стремятся к нулю, мы создаем максимально удобный и прозрачный сервис не только в ежедневном обслуживании наших клиентов, но и в общении с ними. Быть в постоянном диалоге, слышать о потребностях и трудностях, совместно искать и находить решения. Прежде всего, мы работаем с людьми, и для них важны внимание и вовлеченность в их бизнес, важны открытые и понятные отношения, которые дают большую уверенность в долгосрочном характере сотрудничества. Клиенты также выбирают Аль-

— Как вы выбираете финансового партнера?

— Должно быть комфортно, быстро, надежно. Например, с Альфа-Банком нам удобно работать. Конечно, до получения лизинга мы отработали с этим финансовым институтом большое количество контрактов, он нас знал, видел наши объемы,

поэтому оперативно одобрил нам лизинг. При выборе важно все: и надежность, и техническое обеспечение и даже тот показатель, насколько тебе приятно общаться с сотрудниками банка, ведь тут, как везде, без открытых, легких отношений конструктивного разговора не будет.

” Иван Караманов пришел в бизнес внезапно. После многолетней работы в международной корпорации, уволившись, он решил отдохнуть, подумать, в каком направлении двигаться дальше. Позвонил друг с предложением открыть логистическую компанию. Времени на подготовку было буквально два часа. Иван согласился. Конечно, от бизнеса десятилетней давности ГК «ТБИ» кардинально отличается: стала масштабней, технологичней, но сохранилось главное — честность и порядочность: даже в экономически нестабильные и трудные два пандемийных месяца группа компаний не сократила ни одного работника и ни на копейку не уменьшила размер заработной платы, все финансовые потери учредители взяли на себя.