

Цивилизованный бизнес

Роман Кудрявцев,
Александра Новичкова



На региональном этапе по УрФО X юбилейного Всероссийского конкурса водителей магистральных автопоездов «АСМАП-Профи», посвященного 40-летию АСМАП, выступает водитель команды ИП Белянина С.М. Александр Ананских

Не зря говорят: «Кто ищет, тот всегда найдет». В разгар экономического кризиса многие транспортные компании были вынуждены или закрыть, или переориентировать свой бизнес, чтобы хоть как-то остаться на плаву. А некоторые, напротив, настолько четко продумали свои действия, что возникшая ситуация не только не поставила их в тупик, но и дала возможность сделать качественный скачок вперед. Среди таких руководителей – индивидуальный предприниматель Сергей Михайлович Белянин из Екатеринбурга. Открыв свою фирму в посткризисном 1999 году, он сумел набрать обороты в непростом 2008-м. Как ему это удалось? С этим вопросом мы и обратились к уральскому перевозчику.

– Все началось в 1999 г. Несмотря на сложный период, у меня были средства, для того чтобы начать свой бизнес, – рассказывает Сергей Михайлович, – да и рыночные тенденции говорили о том, что в ближайшей перспективе рынок будет расти. Спустя 10 лет наступил очередной мировой финансовый кризис, но для меня, как ни странно, это стало временем прироста показателей. Именно тогда мне удалось существенно обновить автопарк.

– За счет чего?

– У меня все шло своим чередом, были постоянные клиенты. В основном мы возим продукты питания. В пору рецессии предприятие немного потеряло в ставке на территории России, однако в Европе она сохранилась на прежнем уровне и работы было достаточно. Благодаря этому в то сложное время у нас были деньги. Мы продавали старые машины в нашей стране, немного доплачи-

вали и приобретали новые за границей. Там мы покупали подвижной состав за 40 тыс. евро, в России реализовывали его дороже. В Европе на тот момент практически не было работы, при этом нужно было погашать имеющиеся кредиты, вот европейцы и были вынуждены дешево продавать транспортные средства. Словом, кризис 2008 г. нам помог, хотя в то время бизнес многих моих знакомых предпринимателей заги-

бался. Но в основном это касалось мелких фирм, у которых было не более двух машин, да еще и купленных в кредит. В моем случае все просто: если автопоезд встал, загрузки на данный момент нет, то я никому за это и не плачу. А им приходилось работать за копейки. Это порождает цепочку последствий: они не могут купить качественные шины, выполнить ремонт, вовремя поставить транспортное средство на ТО. Словом, машину просто выжимают как лимон.

– Вы сказали, что компания в основном перевозит продукты питания. Какие еще грузы вы доставляете и в каких направлениях?

– Из России мы возим материалы для переработки в Европу и транзитные страны (Финляндию, Латвию, Литву, Эстонию). С Урала мы транспортируем металл, медь, алюминий и транзитные грузы, которые идут из Китая на Москву, товары народного потребления. Из Польши и Германии – замороженные овощи и фрукты. Из Финляндии везем моторное масло.

– Сколько у вас машин и каких марок?

– В автопарке предприятия 12 тягачей, из них 10 Volvo FH 2008–2012 г. в. и два DAF 2012 г. Кроме того, в арсенале компании рефрижераторные полуприцепы Schmitz и два тента Koegel.

– Для вас это оптимальное количество транспортных средств или хочется больше?

– Нет, больше не хочется, потому что сегодня рынок очень злой и коварный. Если в 1999 г. машина ехала в/из Москвы по одинаковой ставке (около 2 тыс. долларов США) при стоимости солярки в 3,5–4 рубля, то сейчас цена топлива выше почти в десять раз. Затраты выросли больше, чем прибыль. Становится все хуже еще и потому, что государство отменило лицензирование российских перевозок, на рынок хлынуло море недобросовестных компаний, которые ездят на старых машинах и рваной резине.

– С какими лизинговыми фирмами вы сотрудничаете и на каких условиях?

– На предприятии все машины находятся в собственности, в лизинг мы их не приобретаем.

– Как часто обновляется ваш автопарк?

– Подвижной состав на предприятии обновляется раз в два-три года. Машины, которые я приобрел в прошлом году, будут заменены в 2015-м.

– Где осуществляются ТО и ремонт транспортных средств?

– Техобслуживание подвижного состава мы проводим только на сервисных станциях у официальных дилеров



С. Белянин

по всей России, Европе и Прибалтике, потому что это выгодно с экономической точки зрения. Конечно, мы стараемся проходить ТО дома, но когда машина уезжает в рейс, скажем, на два месяца (бывает, что фура долгое время курсирует между Москвой и Швецией), мне нет смысла гнать ее сюда, мы ремонтируемся там. Официальных дилеров предпочитаем потому, что так получается быстрее, а если заедешь к неофициалу, то иногда сталкиваешься с тем, что сотрудник сервисной станции не знает, что надо сделать в конкретной ситуации, не хватает запчастей и т.д. А время – деньги.

– Почему вы предпочитаете покупать транспортные средства за рубежом?

– Как это ни печально, но те условия, которые нам предлагаются

здесь, не представляют интереса. Я и мои партнеры в основном закупем технику у литовцев и латышей. Разница в денежном эквиваленте с одной машины составляет около 20 тыс. евро.

– Помогает ли вам в работе администрация города?

– Мы больше работаем не с городом, а с областью. У филиала АСМАП по Уральскому федеральному округу выстроены отношения с областной администрацией. А вот город нас не слышит, мы ему не интересны. Хотя наша база находится на территории Екатеринбурга.

– Но ведь вы создаете рабочие места?

– Коллектив моей компании на 60% состоит из городских жителей и на 40% – из областных.

– То есть получается, что городской администрации неинтересно поддерживать такой бизнес?

– К сожалению, да, им не до нас. Хотя филиал АСМАП в УрФО активно работает над решением этой проблемы, ведь городских водителей катастрофически не хватает. Каждому крупному предприятию необходимо дополнительно около 150 работников. В то же время притока молодежи в этой области не наблюдается. На своем примере скажу, что у меня работает 13 водителей, среди которых один в возрасте 25 лет, пятеро – 35–40 лет, остальным по 55–60 лет.

– Может быть, это связано с тем, что у них низкая зарплата и при этом тяжелая работа?

– Нет, зарплата у них довольно высокая. На моем предприятии водители получают от 60 до 80 тыс. рублей. Для нашего региона зарплата вполне достойная. Все дело в том, что сегодня престиж работы водителя потерян, а ведь раньше эта профессия была интересна молодежи.

– Возможно, вы сами для этого чего-то не делаете?

– А что еще нужно? Раньше, когда молодой человек знал, что будет работать шофером, он получал специальность еще в школе. Сейчас в

нашем регионе спрос на производственные профессии огромный, специалистов не хватает.

– А как вы справлялись с демпингом со стороны иностранных перевозчиков?

– Сейчас он ощущается очень сильно, из-за этого ставки фрахта серьезно меняются. Если раньше мы ездили из Германии на Екатеринбург за 6200–6300 евро, то сейчас за 5100. И в перспективе цена будет снижаться. Иностранные компании могут позволить себе ездить по такой ставке, потому что у них «дешевые деньги». Если бы они были у меня, то мой автопарк уже вырос бы до 20 машин, потому что ставка лизинга в Европе 4–5%, у них нет растаможки, удорожания за счет утилизационного сбора и т.д.

– Но вы же говорили, что имеющегося подвижного состава вам достаточно?

– В такой ситуации я бы развивал бизнес дальше, нанимал бы обслуживающий персонал.

– Вы упомянули об утилизационном сборе. Как его введение отразилось на работе вашего предприятия?

– Я готов платить утилизационный налог, но не такие суммы! За тягач DAF я должен выложить 480 тыс. рублей, за Volvo – 220–240 тыс. У меня простой обывательский вопрос: за что? Покажите мне хотя бы один утилизационный завод.

Со вступлением в ВТО должны были упасть таможенные пошлины, но они остались на прежнем уровне, да еще и появилась утилизация. Понятно, что это сделано с целью поддержания отечественного автопрома. Но на КАМАЗы мы пересядем только тогда, когда эти машины будут такого же качества, как европейские. Водитель должен работать на комфортных и безопасных тягачах.

– Сталкиваетесь ли вы с проблемами простоев на границах?

– Специфика работы моей компании – Польша, Эстония, Латвия, Литва, Финляндия. Из них две проблемные страны – Латвия и Польша. Мы стараемся подстраиваться под ре-

жим работы пунктов пропуска, перестраиваем свой график.

– Тогда вернемся к кадровому вопросу. Выходит, что, как ни планируй свой бизнес, все упирается в квалификацию водителя и его опыт работы. Ведь если он не сможет грамотно спланировать свое время, то пострадает все предприятие...

– Да, так и получается. Сегодня кадры – это 60% успеха предприятия, особенно если они грамотные.

– В июле прошлого года стало обязательным предварительное информирование таможенных органов о прибытии транспортного средства. Насколько готовыми к этому оказались ваши водители? Обучались ли они заранее?

– Никаких проблем у нас не возникло. Филиал АСМАП в УрФО организовывал семинары по этой теме, и мы заранее разобрались, как должны действовать. Водители направляют всю необходимую информацию менеджеру, который ее обрабатывает, а затем передает на пункт пропуска. Это значительно ускорило процесс прохождения таможни, сейчас мы не стоим в очередях, но это опять же при условии, что водитель грамотно сработает.

– Так или иначе, мы все время возвращаемся к кадровому вопросу. А есть ли на предприятии резерв на случай болезни, завершения срока действия визы у водителя и т.д.?

– Без кадрового резерва сегодня нельзя. В компании есть три водителя, которые готовы работать на подмене. Это связано в основном с семейным положением, потому что не каждая жена готова терпеть, что мужа постоянно нет дома. Но по большому счету водители – особые люди, они не могут сидеть дома, им нужно движение. Если раньше мы не всегда вовремя отпускали работников в отпуск, то сейчас, наоборот, выгоняем их на отдых, чтобы они смогли набраться сил, ведь постоянно работать, да еще и в таком режиме, просто невозможно. Я уже два года

оплачиваю водителям поездки на юг в санатории. Для водителей с большим стажем работы предоставляется добровольное медицинское страхование, ко всем праздникам выплачиваются премии. Людей надо стимулировать, особенно тех, кто полностью отдается работе.

– Проводится ли дополнительное обучение водителей?

– Несмотря на то что водителя тягело выдернуть с работы, мы уделяем большое внимание их профессиональному обучению. Наши водители периодически проходят обучение в Учебно-консультационном центре АСМАП в Екатеринбурге.

– Ваше предприятие вот уже несколько лет участвует в конкурсе «АСМАП-Профи». В этом году оно заняло третье место в командном зачете, с чем мы вас и поздравляем! Какое значение для компании имеет это соревнование?

– Мы с удовольствием принимаем участие в конкурсе, для наших водителей он имеет огромное значение. Им это действительно интересно, к тому же они имеют возможность пообщаться с коллегами. У каждого водителя, работающего на предприятии, в кабине висит бейдж участника «АСМАП-Профи», они гордятся этим. Для них участие в турнире – это еще и разрядка, к тому же это очень зрелищно. Я считаю, что конкурс «АСМАП-Профи» – это один из элементов повышения престижности как профессии водителя в целом, так и нашего предприятия в частности.

– А какими вы видите перспективы развития отрасли международных автоперевозок на ближайшие годы?

– Рынок будет увеличиваться, но не нашими усилиями. Объединение России с Казахстаном и Беларусью привело к тому, что иностранные перевозчики перебивают отечественный рынок. Нам необходима целенаправленная поддержка со стороны государства и регионов. Пока же мы барахтаемся на своем уровне, но выше подняться не можем.