

Бизнес по-западному

А. Новичкова

Калининградская область – во многом особенный регион для нашей страны – является крупным транспортным узлом, так называемым перекрестком важнейших автодорог, ведущих к западным европейским странам. Отделенный от материковой части России, он расположился на границе с такими государствами, как Польша и Литва. Этот областной центр долгое время славится мощной гвардией международных автомобильных перевозчиков, число которых на данный момент достигает полутора тысяч. С одним из них мы сегодня познакомимся поближе.

Как известно, метаморфозы 90-х, связанные с распадом СССР, стали началом нового этапа развития Калининградской области. В 1991 г. город открыли для международного сотрудничества с зарубежными странами (в первую очередь с Польшей и Германией). Именно тогда стали возникать предприятия, которые и по сей день успешно ведут свой бизнес, связанный с осуществлением международных рейсов.

По тому же пути пошло и предприятие «Автозападтранс». В 1992 г. организация арендовала отечественный автопоезд и стала осуществлять международные автомобильные перевозки по маршрутам Польша – Калининград и Польша – Москва. Как только эта деятельность начала приносить первые плоды, машину выкупили и арендовали очередную, которую со временем тоже приобрели в собственность. Так постепенно компания развивалась, делая все более весомые шаги на пути к укреплению предприятия в статусе уверенного игрока на рынке МАП. В ходе нашей беседы генеральный директор компании «Автозападтранс» Михаил Андреевич Полуянов признался, что, имея в своем автопарке шесть автопоездов, автобаза предприятия казалась чуть ли не огромной взлетной полосой. Но прошло 3–4 года, компания стала бурно развиваться, и сегодня в ее арсенале уже 102 машины.

Успешная деятельность организации – члена АСМАП была оценена по достоинству: в текущем году в рамках общего собрания членов Ассоциации предприятие стало одним из победителей ежегодного конкурса «Перевозчик года» в номинации «Организации, осуществляющие грузовые перевозки в категории свыше 50 транспортных средств».

– Наверное, для такого количества транспортных средств, которое имеется в вашем автопарке на данный момент, этой базы уже недостаточно? – инте-



Генеральный директор компании «Автозападтранс» М. Полуянов

ресуюсь я у М. Полуянова, оказавшись на территории предприятия.

– Места нам действительно стало маловато, поэтому мы приобрели новую территорию за городом, в 3–4 км от нынешней базы. Ее площадь составляет 5 га, тогда как нынешняя не превышает 0,6 га, так что простора для развития достаточно. В ближайшей перспективе мы планируем расширяться и дальше, у нас уже есть намеченные проекты.

– Это всегда отрадно слышать. А чем живет компания сегодня? Какие грузы вы перевозите и в каких направлениях?

– У нас есть несколько крупных контрактов. В частности, возим на рефрижераторах медикаменты, косметику и продукты питания по маршруту Франция – Москва. Кроме того, мы доставляем запасные части для тягачей Volvo по маршруту Гент (Бельгия) – Калуга (Россия) для сборки новых автомобилей на территории России. Ежемесячно мы осуществляем около 50 подобных рейсов.

– То есть курсируете между двумя заводами шведского производителя. Наверняка эксплуатируете машины этой марки?

– И не только машины. У нас еще есть так называемый сопутствующий бизнес в виде магазина автозапчастей. К тому же занимаемся продажами грузовой техники, причем не только Volvo, но и Scania, DAF и MAN (автопоезда этих марок мы и эксплуатируем), а также являемся дилером грузовых автомобильных шин фирмы Continental.

– Автопарк у вас получается разношерстный. А кого-то из названных производителей можете особо выделить?

– Лучшее всего себя проявляют машины марок Volvo и Scania.

– А где вы приобретаете тягачи – в Калуге или в Генте?

– Пока только в Бельгии. Так для нас получается выгоднее и с географической, и с финансовой точки зрения. Но в будущем планируем приобретать машины и в Калуге.

– У вас довольно внушительный автопарк, состоящий более чем из 100 единиц техники. Сколько из них находится в собственности предприятия?

– В мае текущего года закончился срок нашего соглашения с компанией «МАН Финанс», после чего у нас осталось 25 лизинговых машин, т.е. около 25% подвижного состава. Причем имеющиеся договорные отношения рассчитаны на краткосрочную перспективу. Менее чем за три года мы должны расплатиться за оставшиеся тягачи.

– Вы сотрудничаете только с российскими лизинговыми компаниями или имеется опыт взаимодействия с зарубежными фирмами?

– Мы работаем только с отечественными партнерами.

– Как они повели себя в кризисное время?

– Последний кризис мы переживали очень тяжело.

Для того чтобы исправно погашать лизинговые платежи, нам приходилось каждый месяц продавать по одному автопоезду. Когда я понял, что скоро предприятие останется вообще без подвижного состава, я предложил «МАН Финанс» забрать у нас часть своих машин, которые мы взяли в лизинг в последний момент. Но наш партнер этого не сделал. Несмотря на то что у нас были долги перед ним, представители компании сказали мне, что понимают ситуацию. Они выразили уверенность в том, что это временные трудности и что вскоре мы сможем вновь встать на ноги. Для нас была сделана реструктуризация, срок соглашения продлили на один год. Да, во времена кризиса у нас были большие долги перед лизингодателями, но все обошлось, и мы смогли с ними расплатиться.



Президент Ассоциации Е. Москвичев вручает руководителю предприятия «Автозападтранс» М. Полуянову награду на общем собрании членов АСМАП

В 2012 г. мы дополнили подвижной состав 20 транспортными средствами. А в этом году взяли в лизинг 15 новых машин: 10 – DAF и 5 – Volvo. Наши лизинговые партнеры предлагают снова взять технику в лизинг, но нам пока хватает того арсенала, который есть на данный момент.

– А как вы отнеслись к введению утилизационного сбора?

– А как вы думаете? Конечно, негативно. Мало того что мы исправно платим таможенные платежи, так нам еще и повесили дополнительные 220 тыс. рублей за каждую машину! Мы абсолютно неконкурентоспособны по сравнению с нашими коллегами из Польши или Литвы. У меня, кстати, есть там знакомые, с которыми я поддерживаю дружеские отношения. Так вот, когда они узна-



На территории предприятия имеется автосервис, в котором ремонтируются только машины «Автозападтранса»

ли, сколько я вынужден платить за машину, они просто пришли в ужас. Допустим, я могу приобрести два тягача, а они за эту же цену – три. Примерно такая же ситуация и с полуприцепами.

Мы только начали привыкать к тому, что становимся конкурентоспособными с европейскими перевозчиками. На условиях временного ввоза наше предприятие за год приобрело 50 машин. Появилась реальная возможность развиваться. Но не прошло и двух лет, как действие Постановления Правительства №147 было прекращено.

– Увеличение штрафов за нарушения разрешительной системы для иностранных перевозчиков хоть как-то способствовало повышению конкурентоспособности отечественных перевозчиков?

– В какой-то степени да. Теперь зарубежный перевозчик знает, что в случае нарушений он заплатит штраф не 2 тыс. рублей (как раньше), а весьма существенный. Ведь наших перевозчиков штрафуют на 2 тыс. евро на территории других стран за самую малую провинность.

– Как вы расцениваете географическое положение своей компании? В этом больше плюсов или минусов для вашего бизнеса?

– Плюсов, конечно, больше. Ведь Калининградский регион граничит с Польшей и Литвой, и это часто играет нам на руку. Например, если нам поступит срочный заказ с довольно жесткими условиями от московского партнера (скажем, через день нужно будет забрать груз в той же Германии), то мы справимся с этой задачей, а столичные перевозчики – вряд ли. Их машина просто не успеет доехать до склада, где можно получить этот товар, за такой короткий промежуток времени. Мы же сможем добраться туда в течение 24 часов. Согласитесь, это довольно весомое преимущество.

– Но ведь, с другой стороны, вашей машине будет сложнее доехать до Москвы?

– Не скажите. Мы же едем из Германии напрямую через Брест, используем и латышское, и литовское направления – в зависимости от требований клиента. Ведь часто заказчик сам решает, через какую именно границу мы должны поехать.

– С какими наиболее существенными трудностями вам приходится сталкиваться в повседневной деятельности?

– Самый больной вопрос связан с простоями на границе. Особенно когда мы въезжаем из Беларуси в Литву, а потом оттуда следуем в Калининградскую область. Уже около четырех лет эту проблему никто не может решить. Вроде бы и открыли новый пункт пропуска, и другие реконструировали, увеличив их пропускную способность, но все остается без изменений. По моему мнению, необходим еще один погранпереход.

– Получается, введение обязательного предварительного информирования никак не повлияло на уменьшение заторов?

– Ну почему же? Обстановка на границе более или менее нормализовалась после этого нововведения. Мы подготовились к нему заранее, наши водители четко знали, как они должны действовать. А вот водители, которые не успели подать предварительную информацию или же по неопытности заехали на пункт пропуска без нее, могут потерять 8–10 часов драгоценного времени.

– Раз уж мы коснулись водительской темы... Существует ли на предприятии кадровая проблема?

– Скажу так: остро она перед нами не стоит. В компании работает 140 водителей, включая подменных, без этого в нашем бизнесе – никуда. Ведь каждый из них может нахо-



На старой территории успешно развивающемуся предприятию стало тесно



«Автозападтранс» эксплуатирует тягачи разных марок, в том числе Volvo, Scania, DAF и MAN

даться в рейсе по 30 суток. И когда возвращается, мы даем ему отдохнуть хотя бы 2–3 дня. Конечно, на его машине может уехать другой водитель, но мы стараемся этого не допускать. По крайней мере отправляем эту машину в рейс на 3–4 дня, не больше, например в Польшу. Ведь машина для хорошего водителя – это второй дом, он к ней привыкает, холит и лелеет. К водителям мы относимся с большим уважением, возможно поэтому и не испытываем больших сложностей с кадровым составом.

– А какой он, ваш кадровый состав?

– Все водители разные. Есть опытные, а есть и совсем молодые, которые приходят к нам без опыта. Мы их самостоятельно обучаем. Ведь если у человека есть желание работать хорошо, то он и будет к этому стремиться. Кстати, некоторые наши слесари со временем переквалифицировались в отличных водителей. Эти люди знают каждый винтик в машине, их можно без опасений отправлять в любой рейс и быть уверенным в том, что в экстремальной ситуации они никогда не растеряются. А есть и такие водители, которым, кроме как крутить баранку, больше ничего и не надо. К сожалению, это так, но нынче водитель на вес золота.

– Обладают ли они хотя бы самыми необходимыми знаниями иностранных языков?

– Они могут изъясняться на бытовом уровне: спросить, как проехать куда-то, попросить какие-то документы и т.д.

– Принимает ли ваше предприятие участие в конкурсе мастерства водителей магистральных автопоездов «АСМАП-Профи»?

– Да, конечно. Нам это очень интересно.

– Как на ваш взгляд, соревнование оказывает влияние на повышение роста уровня водительского мастерства?

– Водители, которые соревнуются в конкурсе, – настоящие профессионалы. Другое дело, что во время соревнования можно наглядно посмотреть, на что способен тот или иной участник. Это как лакмусовая бумажка. Внимательно посмотрев на то, как некоторые водители выполняют упражнения, я был неприятно удивлен. С другой стороны, неважный результат, продемонстрированный некоторыми конкурсантами, наверняка станет для них стимулом для профессионального роста.

– Значит, единственная проблема, с которой вы сталкиваетесь, это простои на границе?

– На данный момент да. В прошлом году мы, как и многие другие, испытывали трудности, связанные с нехваткой разрешений. Нам приходилось искать различные пути выхода из сложной ситуации. Так, груз, который нужно было везти в Москву, мы перехватывали в Литве, там перегружались, проходили таможенную и везли в столицу. Конечно, это было неудобно для нашего клиента.

– А паромами пользовались?

– Да, мы их использовали, но это для нас тоже не самый лучший вариант. Конечно, можно уехать из Калининграда на пароме, но он не всегда есть, да и идет он слишком долго. Ехать из литовского порта Клайпеда в Германию на пароме нам также невыгодно, потому что в Литве в ожидании парома мы тоже проводим сутки-двое, а потом еще плывем два дня. Сейчас мы паромами не пользуемся, поскольку ситуация с разрешениями благополучно завершилась.