

# «Двигаться нужно вперед, несмотря на преграды»



С генеральным директором ООО «ЛарТранс», членом правления Ассоциации международных автомобильных перевозчиков Александром Сергеевичем Ларионовым мы неоднократно виделись в Москве на различных конференциях и форумах, посвященных вопросам развития и проблемам автотранспортного бизнеса. Но наши встречи носили лишь мимолетный характер. Однако после очередного мероприятия в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ, где состоялась Всероссийская конференция на тему повышения производительности труда и снижения издержек в транспортном комплексе, договорились встретиться и поговорить более детально, в том числе и об основных причинах роста затрат международных автомобильных перевозчиков.

**– Александр Сергеевич, как мне известно, ваша компания специализируется на международных автомобильных перевозках грузов. В этом году предприятие отмечает 15-летний юбилей со дня образования. Расскажите, пожалуйста, как все начиналось, почему именно международные перевозки стали вашим бизнесом?**

– Действительно, международные автомобильные перевозки грузов с самого первого дня, с момента образования ООО «ЛарТранс», являются главной его специализацией. Фирма образована в 1999 г., 15 лет назад, когда я и моя жена Светлана ее зарегистрировали, теперь с нами трудится и наш сын Александр. Вот такой, можно сказать, у нас семейный бизнес. Почему наша компания стала заниматься именно международными автомобильными перевозками? Да потому, что к тому времени у меня уже был накоплен в этой сфере деятельности определенный опыт. Я работаю в области международных перевозок уже 33-й год, с 1981 г. Именно накопленный опыт

и желание продолжать заниматься любимым делом подтолкнули меня к созданию ООО «ЛарТранс».

Свой трудовой путь я начал с должности мастера в «Совтрансавто-Москва» в районе Кунцево. Кстати, дорогу в это крупнейшее в советское время автопредприятие по международным перевозкам мне подсказал один таксист, когда я у него поинтересовался, где работают на больших грузовых машинах. Затем назначили старшим мастером, а потом и начальником производства, в моем подчинении было 170 человек.

Но, как Вы помните, в конце 90-х гг. стали создаваться совместные предприятия, и я принял решение перейти в одно из них – российско-немецкое, где поработал даже водителем. И мне это было интересно. Как водитель-международник в течение пяти лет объездил все европейские страны и знаю эту работу досконально – от и до.

В 1996 г. задумался о создании своего бизнеса. Кое-что скопил, кое-что занял и купил первый грузовой автомобиль Mercedes-Benz. Поездил на нем год, потом взял кре-

дит и приобрел второй грузовик, а в 1999 г., как я уже говорил, зарегистрировал фирму ООО «ЛарТранс». Вот так все начиналось. Сегодня для обновления и покупки новых грузовиков продолжаю пользоваться банковскими кредитами. В настоящее время у нас 23 автопоезда, половина из них Евро-5. Парк подвижного состава в основном состоит из тягачей DAF и Iveco.

**– Как обстоят дела с оснащением парка навигационным оборудованием? Необходимо ли это, на Ваш взгляд?**

– Наш автопарк оборудован системой ГЛОНАСС. Конечно, это потребовало и требует определенных затрат. Но дело это нужное, и прежде всего для самого перевозчика, поскольку в данном случае автомобиль всегда находится под контролем. Менеджер в любое время видит, где находится машина, работает ли двигатель, каков расход топлива и километраж. Естественно, устанавливаются и хорошие отношения с клиентом – каждое утро наш сотрудник информирует его о местонахождении автомобиля с грузом, о времени прибытия в таможенный пункт.

**– Задам традиционный вопрос, который сегодня является актуальным для всех автотранспортных предприятий: имеются ли трудности с водительскими кадрами?**

– Такие трудности возникали, но это было раньше – кто-то из водителей сам уходил, кого-то я увольнял, но в настоящее время эта проблема для нашего предприятия решена. Замечу, даже когда такой вопрос остро вставал, на предприятии всегда был, да и сегодня есть, костяк водителей, работающих со мной уже 8–10 лет, на которых можно положиться. В настоящее время у нас сложился хороший коллектив, за каждым автомобилем закреплен водитель, который за него отвечает, есть три подменных водителя.

На предприятии разработана Памятка для водителя, где для него расписана пошаговая инструкция всех его

действий – от выезда до возврата грузовика на стоянку. Всегда говорю водителям: будете следовать этой инструкции – будете работать на отлично.

Не забываю напоминать им о том, что машину нужно лелеять, ведь от ее состояния зависят их заработки. А халатное отношение к автотехнике может привести к простоям, а значит, и к потере доходов. Со своей стороны я делаю все, чтобы машины находились в исправном техническом состоянии, но и водители должны заботиться о них. Ведь мы все находимся в единой связке, работаем единой командой.

Каждый год перед новогодними праздниками на предприятии подводятся итоги, выявляются лучшие водители, происходит награждение

кубками, грамотами, присуждаются денежные премии. В критерии отбора заложены такие показатели, как наибольший пробег, лучшие экономические достижения и др. У нас работают четыре водителя, награжденные медалями Международного союза автомобильного транспорта. Особо хочу отметить водителей-передовиков: водителя-наставника Туёва Алексея Владимировича, Кононова Валерия Анатольевича, Жерелова Евгения Петровича, Колпакова Александра Владимировича, Богомолова Юрия Александровича и Димошенко Виктора Геннадьевича.



**А. Ларионов**

В прошлом году впервые приняли участие в конкурсе мастерства водителей магистральных автопоездов «АСМАП-Профи», представив на соревнование два автомобиля. В результате из 15 команд заняли седьмое место, что для первого раза весьма неплохой результат. Достоинно выступил и наш водитель, заняв в личном зачете 17-е место. С учетом того что в соревновании участвовали 50 водителей, это тоже хороший результат. Ощувив соревновательный дух, думаю, мы и в дальнейшем будем принимать участие в проводимых конкурсах «АСМАП-Профи».

**– А сколько всего у Вас трудится человек, помимо водительского состава?**



**Бухгалтерия. Рабочий процесс**



**Водители В. Димошенко и В. Кононов сдают отчеты за выполненные рейсы**

**Заместитель директора Е. Зверев**

– Работаем небольшим коллективом: я, как руководитель; мой заместитель – Зверев Евгений Анатольевич – молодой человек, которому чуть более 30 лет, работает со мной восемь лет, курирует вопросы загрузки автомобилей, сопровождения рейсов, документооборота и пр.; главный бухгалтер – Людмила Константиновна Поликарпова, трудится в ООО «ЛарТранс» 10 лет, замечательно выполняет свои обязанности, у нас были неоднократные налоговые проверки, замечаний никогда не было. Как уже говорил, работает моя жена Светлана – заместитель главного бухгалтера, сын Александр – менеджер, занимается загрузкой подвижного состава, снабжением и прочими вопросами, автомеханик Владислав Юрьевич Семин. Вот такая немногочисленная команда занимается управлением и обеспечением нашего автопарка, включающего 23 грузовика. Работаем по упрощенной системе налогообложения.

Для обслуживания и хранения подвижного состава арендуем уже длительное время автостоянку, расположенную за подмосковным городским поселением Одинцово. Там есть помещение для отдыха водителей, небольшая автомастерская. Что можем, ремонтируем своими силами. Ведь сегодня отрасль международных перевозок находится буквально на грани. К примеру, в прошлом году у нашего предприятия рентабельность составила 13%, и это хорошо. Но в этом году за I квартал этот показатель снизился.

#### – Каковы причины, на Ваш взгляд?

– Прежде всего, на нас, автомобилистов, давит цена топлива, затраты которого в себестоимости составляют 40%. Удивительно, всю Европу можно проехать и убедиться, что в европейских странах стоимость дизельного топлива ниже стоимости бензина, у нас наоборот, цена дизтоплива уже превышает стоимость бензина. Все это значительно увеличивает наши затраты.

В настоящее время мы через компанию «АСМАП-Сервис», оформив топливные карточки, заправляемся на АЗС «Лукойл», что меня, как руководителя, а также водителей устраивает. До этого мы сталкивались на ряде других АЗС с таким фактом, как недолив топлива, что, в свою очередь, приводило к удорожанию перевозки. Размер недо-

**Менеджер А. Ларионов****Вручение кубка лучшему водителю ООО «ЛарТранс» А. Туёву, 2013 г.**

лива составлял 25–30 л, а это 100 км пробега. Три раза заправился с недоливом – уже 300 км пробега. Вот и посчитайте, сколько в итоге выходит за месяц, квартал и за год.

Еще одна проблема, которая возникла сравнительно недавно. Я имею в виду введение ограничения проезда грузовиков по МКАД. Наш офис находится на Рябиновой улице, расположение его было выбрано не случайно: недалеко от Московской кольцевой автодороги, в промышленном районе. Теперь проезд к нему связан с трудностями – приходится объезжать МКАД по дорогам А-107 и А-108, тем самым значительно удлиняя маршрут и увеличивая расход топлива. Мало того, эти дороги перегружены автотранспортом, возникают дорожные пробки, топливо сжигается нерационально, опять же увеличивая затраты на перевозку.

И эта проблема затрагивает не только проезд к офису предприятия, но и в целом доставку груза. Сегодня Департамент транспорта Москвы ввел систему заказа пропусков в электронном виде, и это хорошо, но действует она с торможением. На оформление пропуска после сдачи всех документов уходит более суток, что очень усложняет жизнь международным автоперевозчикам. Ведь не надо забывать о необходимости соблюдения водителем режима труда и отдыха, при нарушении которого, особенно при проверках за границей, могут возникнуть неприятности. К примеру, он ночью заезжает в Москву, разгру-

жается, затем вынужден простаивать целый день и только на следующую ночь загружается. То есть получается, если водитель работал ночью, потом снова ночью, то потом он уже не имеет права днем ехать и должен делать отстой. В итоге ему приходится работать по ночам либо терять драгоценное время, ведь лишние простои для автомобилистов – это потеря денег и удорожание перевозок.

Еще один фактор, напрямую влияющий на увеличение затрат автоперевозчиков, – высокая стоимость технического обслуживания и ремонта подвижного состава на территории России. Сегодня гораздо дешевле выполнить эти работы, к примеру, в Беларуси, Польше или Венгрии. И это парадокс! Непонятно, почему у нас стоимость запасных частей буквально зашкаливает в сравнении с названными странами. Может быть, это результат не совсем продуманной таможенной политики в этой сфере, не знаю, но в итоге крайними остаются автомобилисты.

**– Как обстоят дела с конкурентоспособностью на международных перевозках? На каких направлениях сегодня работаете?**

– Раньше работали на многих направлениях, в том числе и на Италию. Но в этом году мы перестали доставлять грузы по этому маршруту, поскольку прибалтийские компании и поляки сильно демпингуют цены, ходить туда стало просто нерентабельно. Поэтому основные для нашего предприятия направления – это Польша и Финляндия. Однако с учетом того, что на западных направлениях по той же самой причине тоже упали ставки, многие перевозчики обратили свой взгляд в сторону Финляндии, тем самым снизив и здесь стоимость доставки грузов. Мне известно, что уже появились компании, где подвижной состав вынужден сегодня простаивать.

**– Как же вам удается выживать в таких условиях?**

– Только за счет ранее установленных постоянных



Вручение механику В. Сёмину символического ключа



На Всероссийской конференции по повышению производительности труда на транспортном комплексе

контактов с клиентами, с которыми мы работаем длительное время. Наши автомобили делают в среднем по 3,5–4 рейса в месяц.

Что касается экспортных грузов, то сегодня их брать стало невыгодно, ставка незначительна. Поэтому если и перевозим товары на экспорт, то только от Москвы до Санкт-Петербурга или Светогорска, там разгружаемся и идем под подачу в Финляндию. Водители нашего предприятия получают достойную зарплату, те, кто делает четыре рейса, получают еще дополнительную премию. Труд их тяжелый, необходимо соблюдать режим труда и отдыха, а трасса в этом направлении очень загруженная. Водители говорят, что после 21 часа грузовик практически негде поставить. Они же должны не просто встать на обочине, а выбрать место, чтобы не мешать движению других автомобилей, и минимум на девять часов. Вместе с тем автомагистраль не оборудована необходимой инфраструктурой, она есть, но ее недостаточно. Должны быть нормальные туалеты, душ, помещения для отдыха и питания водителей, особенно на автодороге с таким интенсивным движением автотранспортных средств.

Но двигаться нужно вперед, несмотря на возникающие в последнее время препоны.

**– Что Вы имеете в виду?**

– Я имею в виду таможенные органы и развитие ситуации в связи с изменением порядка применения системы МДП. Ведь система МДП для нас выгодна и удобна, она позволяет быстро доставлять груз от двери до двери с досмотром его в таможенном пункте назначения.

Сегодня же мы вынуждены терять драгоценное для нас и нашего клиента время на простоях на границе. Я понимаю, что таможеннику очень интересно посмотреть, что там внутри грузовика, но почему это не сделать в таможенном пункте назначения? Однако на границе машина ставится в зону досмотра, где она простаивает несколько дней, и даже если с грузом все в порядке, то счета все равно выставляются – за досмотр, перегруз и т.д. И это было бы правильно, если перевозчик что-то нарушил, но если его вины нет, почему с него требуют порядка 50–60 тыс. рублей? И ведь пока счета не оплатишь, машину не выпустят. Вот на Всероссийской конференции на тему повышения про-



**Команда ООО «ЛарТранс» на конкурсе «АСМАП-Профи», г. Брянск, 2013 г.**

изводительности труда, где мы с Вами встретились накануне нашей беседы, говорили о необходимости снижения издержек в транспортном комплексе. Но здесь же происходит с точностью до наоборот, из-за таких вот перегибов увеличиваются затраты международных автоперевозчиков, снижается их конкурентоспособность.

Непонятно мне, почему на границе таможенные органы запрашивают какие-то дополнительные бумаги. Вот недавно потребовали с водителя документ, в котором должен быть указан химический состав краски. Но при чем здесь водитель, вот прибудет машина в пункт досмотра таможни назначения, тогда и требуйте с клиента дополнительные бумаги, которые, на взгляд таможни, необходимы. Или другой пример: многие годы мы возим бумагу для типографии, но каждый раз с водителя требуют все новые бумаги. Поэтому, на мой взгляд, на границе должен быть установлен четкий список, допустим, из пяти документов, которые таможня имеет право спрашивать у водителя. И всё, большего требовать она не должна. Тем самым будет искоренена у таможенных органов привычка «давить» на водителя, делать его без вины виноватым.

Еще один момент, на который хочу обратить внимание. Сегодня пограничные переходы оборудуются по последнему слову техники, введено электронное предварительное информирование таможенных органов, и это замечательно, поскольку делается в интересах перевозчиков и направлено на сокращение времени при прохождении обязательных пограничных и таможенных процедур. Увеличивается количество окошек и смотровых ям для прохождения проверки документов и груза. Но вот опять парадокс, почему порой из пятнадцати окошек, особенно в ночное время, открыто только одно, а где остальные сотрудники? Даже при наличии современного оборудования, компьютеров и внедре-

нии передовых технологий сознание таможенника на границе не поменялось и находится на уровне 90-х гг., когда можно было творить что угодно. Почему на финской границе водитель проходит таможню за пять минут, а у нас возникают очереди, происходят необоснованные потери времени перевозчиков? И если мышление сотрудников таможни не поменяется, никакие многомиллионные затраты, которые идут на модернизацию таможенных пунктов на границе, кардинально ситуацию не изменят. Мы посчитали, если суммировать время, потраченное на такие простои, то можно было бы сделать дополнительный рейс. А это заработная плата водителя, доход предприятия, наконец, налоговые отчисления в бюджет. Но мы теряем и теряем, в целом по стране образуются огромные потери не только у перевозчиков, но и у государства, бюджета страны.

**– Александр Сергеевич, и все-таки хотелось бы закончить нашу беседу на оптимистической ноте. Есть ли какие-либо планы у компании на будущее?**

– Планы таковы – по-прежнему заниматься международными автоперевозками и постараться остаться в своей нише в этом непростом высококонкурентном рынке. Хотелось бы открыть свой автосервис, ведь я немало лет проработал в «Совтрансавто-Москва», занимаясь ремонтом грузовых автомобилей.

**– Александр Сергеевич, я уверена, что серьезный опыт работы на рынке международных перевозок и ориентированность компании на пожелания заказчиков позволят вам не только сохранить свою нишу на рынке, но и расширить ее. Желаю, чтобы существующие проблемы разрешились, а смелые планы на будущее воплотились в жизнь.**

– Спасибо!

*Беседовала В. Кузьмина*