

Автотранспортник в третьем поколении

А. Салаутин

Одним из лучших предприятий Пермского края, занимающихся международными автомобильными перевозками, является компания «Аваком». Мы пообщались с директором этого предприятия в г. Краснокамске Сергеем Сергеевичем Рассохиным – автотранспортником в третьем поколении. Организация стабильно развивается, активно ищет пути выхода на новые рынки. В 2015 г. она получила приз за победу в конкурсе «Перевозчик УрФО – 2014», учрежденном филиалом АСМАП по Уральскому федеральному округу, в номинации «Лидер перевозок».

– Сергей Сергеевич, это правда, что вы являетесь транспортником в третьем поколении?

– Да, я действительно автомобилист в третьем поколении. Мой дедушка – Василий Борисович Рассохин – 36 лет был директором ГАТП-3 объединения «Пермвоттранс», награжден орденом Трудового Красного Знамени, знаком «Почетный автотранспортник» и другими правительственными наградами. Бабушка – Вера Петровна Рассохина – отработала 36 лет на автобазе № 1 «Пермстройтранс», вышла на пенсию главным бухгалтером предприятия, тоже имеет правительственные награды. Отец – Сергей Васильевич Рассохин – окончил Пермский политехнический институт в 1981 г. по специальности «Автомобили и автомобильное хозяйство» и по сегодняшний день занимается грузоперевозками. Международные перевозки осуществляет с 1995 г., награжден Золотым значком АСМАП.

– Сергей Сергеевич, как вы начинали?

Мысль создать свою фирму возникла после окончания автодорожного факультета Пермского государственного технического университета в 2005 г. Реализована она



Водитель докладывает С. Рассохиному о выполненном рейсе



Директор ООО «Аваком» С. Рассохин в своем кабинете

была в 2007 г., после создания транспортной компании «Аваком», и уже в феврале 2008 г. был приобретен первый тягач Mercedes с пробегом 500 тыс. км. И далее покупали в среднем по два автомобиля в год.

– Каков подвижной состав на предприятии сегодня?

– Наш автопарк состоит из десяти автопоездов Mercedes и двух DAF, а также полуприцепов марки Koegel.

– Почему приоритет отдали марке Mercedes?

– Пробовали тягачи других марок, но эти машины проще в эксплуатации и ремонте.

– Где вы производите обслуживание и ремонт своей техники?

– Весь ремонт и обслуживание мы производим своими силами, включая и ремонт агрегатов. На весь парк один слесарь-механик с «золотыми» руками, он принимает автомобиль из рейса, обслуживает его, при необходимости ремонтирует. Он также ведет документацию по учету ТО, износа резины и обслуживания АКБ.

– Как часто обновляется ваш автопарк?

– Мы принципиально не покупаем новую технику из-за завышенной цены на нее, а приобретаем тягачи не старше трех лет с пробегом до 300 тыс. км. Эксплуатируем их до пробега 800–850 тыс. км и продаем, что позво-



Автопарк предприятия состоит из десяти автопоездов Mercedes и двух DAF, а также полуприцепов марки Koegel

ляет уйти от крупных агрегатных ремонтов. В эксплуатации трехлетние автомобили почти не отличаются от новых, а по стоимости они существенно дешевле.

– С лизинговыми компаниями сотрудничаете?

– Лизинговыми схемами при приобретении автомобильной техники мы никогда не пользовались. Когда не хватает своих денежных средств, берем небольшие кредиты в банках.

– Где вы приобретаете подвижной состав?

– Первые автомобили покупали сами в Европе, сейчас стараемся закупать у официальных дилеров в России.

– Как вы строите работу с заказчиками перевозок: напрямую или через экспедиторов?

– Наша фирма обслуживает ряд предприятий Пермского края и Свердловской области. Работаем в основном по прямым договорам. Возим грузы промышленного назначения.

– По каким направлениям осуществляете МАП?

– Направления перевозок – это центральная Европа, Скандинавия, Казахстан, Узбекистан. В 2015 г. сделали уже несколько рейсов в/из Китая.

– Как обстоят дела с простоями автопоездов?

– Простоев без грузов практически не бывает, поскольку я в 2009 г. открыл еще и экспедиторскую компанию, которая успешно работает.

– Как вы переживаете нынешний кризис?

– Кризис, конечно, сказывается на нашей работе, но в целом политика фирмы оказалась жизнеспособной, а именно: приобретение подвижного состава с пробегом,

организация ремонта и обслуживания техники своими силами и собственная экспедиторская компания.

– Каков ваш прогноз на развитие отрасли МАП на ближайшие годы?

– Прогнозировать развитие отрасли очень сложно. При стоимости тягача в 80–100 тыс. евро и нынешнем курсе отработать его на международных перевозках практически невозможно, а ввозить технику из Европы с нашими таможенными пошлинами и утилизационным сбором тоже утопия. Отсюда вывод: прогноз неутешительный. Но мы не отчаиваемся и будем дальше стараться двигаться вперед.

– Как на вашем предприятии решается кадровая проблема?

– У нас подобрался хороший коллектив, текучки кадров нет. На предприятии работают лучшие водители Пермского края. Благодаря им мы не уменьшили свой автопарк, хотя такие мысли приходили. Подобран квалифицированный штат менеджеров.

– Расскажите о себе, о семье, увлечениях.

– В семье все хорошо, являюсь счастливым отцом троих замечательных детей – двух дочек и сына (может, будущего автомобилиста). По характеру он спокойный, уравновешенный, неконфликтный. Со всеми коллегами по бизнесу поддерживаю дружеские отношения. В редкие свободные минуты занимаюсь спортом: посещаю бассейн, спортзал. А зимой – горные лыжи. Привлекаю к спорту детей. По натуре я оптимист, поэтому верю, что все в жизни будет хорошо.