

С заботой о водителях

И. Черняков

В условиях кардинальных изменений в сфере международных автоперевозок российские автотранспортные компании находили разные методы адаптации к сложившейся ситуации. О своем опыте рассказал директор ООО «ЕВРОСТАР» (г. Выборг) Я.А. Бойко. Компания принята в действительные члены АСМАП в 2019 году, а в 2021-м стала одним из победителей Всероссийского конкурса Ассоциации «Перевозчик года» в категории свыше 10 до 50 транспортных средств.



Ярослав Александрович Бойко

– Ярослав Александрович, расскажите немного о себе.

– Я учился в Выборге. Среднее и высшее образование получил там же. Окончил Северо-Западную академию государственной службы при Президенте Российской Федерации по специальности «Государственное и муниципальное управление». В настоящее время она именуется РАНХиГС. Свой трудовой путь также начинал в Выборге. С 2003 г. занимался транспортом, логистикой, продажами, различные сферы попробовал.

– Выходит, вы довольно давно в нашей отрасли. С чего начинали?

– Получается, с 2005 г., уже без малого два десятка лет в логистике. Из них в компании «ЕВРОСТАР» пять лет. Мы преимущественно работали со странами Скандинавии, в том числе с Финляндией и Швецией, а также активно развивали другие европейские направления. Осуществляли перевозки наливных грузов, включая и опасные. Для этого, конечно, получали соответствующие лицензии. Специализировались на поставках сухой и жидкой химии из Европы в Россию.

Возили практически во всех типах прицепов – бочках, тентах, рефрижераторах, контейнерах и лесовозах. В какой-то момент параллельно с транспортной работой стали оказывать услуги по перевалке лесных грузов на грузовом терминале в Выборге. Принимали вагоны с лесоматериалами, выгружали, сортировали, растаможивали, грузили на лесовозы и везли на основные финские заводы для производства целлюлозы. Кроме того, поставляли пиломатериалы в Финляндию на завод по производству высококачественной и весьма дорогой авиационной фанеры. Данное предприятие являлось основным поставщиком такой фанеры по всему миру.

Параллельно с этим наращивали свое присутствие на Северо-Западе по услугам в логистике – по рефрижераторным и опасным грузам. Охват был по центральной части России, но также реализовали ряд весьма успешных проектов по доставке на Дальний Восток, в Казахстан и Монголию.

– По этим направлениям вы работали до введения санкций, правильно я понимаю? А как сейчас обстоят дела? Какие направления осваиваете?

– Все верно. Начавшаяся СВО и санкции вынудили нас посмотреть на нашу модель бизнеса немного по-другому, расширить круг интересов для того, чтобы выиграть время и переформатироваться. Когда многие логистические цепочки в стране поломались, возник соответствующий запрос от наших клиентов в поиске и поставке необходимых грузов. А поскольку так исторически сложилось, что основная наша деятельность велась в секторе B2B (business-to-business) с промышленными производствами, которые специализируются на производстве бумаги, а также целлюлозными комбинатами, то пул наших клиентов поставил перед нами задачу найти необходимые для них товары. Из Европы мы их привезти не могли. Это связано с политическим решением многих крупнейших европейских компаний о запрете поставок своих товаров в Россию, а также с введением санкционных ограничений, по которым ряд товаров попал под официальный запрет для поставок к нам.

Исходя из всего этого, мы вынуждены были направить свой взор в сторону востока. Подключив наших партнеров с Дальнего Востока, мы нашли варианты по поставке необходимой химии из Китайской Народной Республики. Убедившись в качестве товаров и надежности поставщиков, начали организацию перевозок. В общей сложности

за прошлый год мы доставили около 240 контейнеров из Поднебесной.

– Китайское направление сейчас очень востребовано. Каким образом вы поставляли контейнеры, не сами же туда возили? Так как компании нашего региона туда практически не ездят.

– Мы сами не ездим. Хотя, когда на заводах заканчивалась та или иная химия, перед нами стоял вопрос об организации срочной автомобильной поставки, потому как сроки были критичным показателем. Отсутствие на заводах требуемых компонентов для производства приводило бы к остановке того или иного конвейера и к последующим колоссальным убыткам. И, в связи с этим, мы рассматривали различные логистические цепочки, в том числе прямое железнодорожное сообщение, автомобильное и поставку морем до Владивостока и железной дорогой до Санкт-Петербурга (на тот момент это была классическая схема).

Прямое автомобильное сообщение в тот период было крайне дорогим и не давало большого преимущества по времени доставки. Железнодорожное мы исключали, так как по внутренним китайским законам опасная химия по железной дороге отправляться не может, во всяком случае, наша номенклатура товаров. Таким образом, оставался только морской путь.

Но тут стоит отметить, что в какое-то время железная дорога перестала справляться с возросшим потоком китайских контейнеров. Время ожидания их погрузки на контейнеровозы стало критически большим, и мы были вынуждены отправлять часть своего парка во Владивосток для того, чтобы забрать свой груз и доставить до конечного потребителя. Также прибегали и к помощи наемных машин. И, как ни странно, это оказалось намного быстрее, чем воспользоваться железнодорожным путем. Ведь очередь на погрузку контейнеровозов на железной дороге в определенные промежутки достигала 50 дней.

Таким образом, мы сами в прошлом году сделали несколько десятков рейсов на Дальний Восток.

– Какие еще направления для вас актуальны в данное время?

– Сейчас в основном наш автомобильный транспорт сосредоточен на перевозках по центральной России и по Северо-Западу. Международные рейсы также осуществляются, но уже, к сожалению, не в том объеме, что раньше. За это время мы выстроили определенную схему работы с нашими финскими партнерами, которая сводится к перецепке на границе. Дальше мы уже, соответственно, доставляем до конечного получателя. Стоит отметить, что у нас количество перецепок, к сожалению, постепенно сокращается.

– Не рассматривали ли вы новые направления – Турцию, Иран и прочие страны?

– Эти варианты со счетов не сбрасывали. Но из-за негативных отзывов наших коллег, имеющих опыт работы на этих направлениях в 2022–2023 гг. (в части временных

затрат и экономической нецелесообразности), мы пришли к выводу, что нам пока это не интересно. Не знаем, как сейчас там, но достойных запросов в направлении Турции пока не поступало. Были лишь совсем неинтересные предложения.

– Расскажите про свой автопарк. У вас порядка 15 машин. Как обстоят дела с подвижным составом?

– Мы для себя приняли решение, что будем его обновлять. Машины, которые старше пяти лет, продадим и приобретем китайский SITRAK. У нас уже есть несколько единиц такой техники. Правда, период их эксплуатации пока небольшой, порядка двух месяцев. Есть некоторые негативные моменты «детского» характера. Но есть один достаточно серьезный, мы его решаем. Это проблема с коробкой передач. Сейчас наша машина находится у дилера на «перезаливке» прошивки КПП, надеемся, что это поможет.

– Будем надеяться, что проблема решится, а в следующем году вы поделитесь накопленной практикой эксплуатации китайской техники с нашими читателями. Особенно интересен опыт зимой – сложное время года для техники.

– Да, конечно, с радостью. Благодаря этому многие узнают о нюансах при их эксплуатации.

– Отлично, а то в данное время альтернатив по покупке тягачей у нас немного, в большинстве своем это китайские марки. Европейцы нас, мягко говоря, «кинули»: ни машин, ни сервиса, ни гарантии. Купить технику в принципе можно, но очень дорого выходит.

– Мало того, что цена большая, но, как вы правильно говорите, нет гарантийных обязательств от европейцев. Нужно всегда взвешивать все решения. Приобрести-то можно, но что потом с этим делать...

Сейчас, как ни странно, большая проблема не связана с работой или подвижным составом, а обусловлена нехваткой человеческого ресурса. У нас, слава богу, никогда не было текучки кадров. Мы очень гордимся, что создали такие условия и для водителей, и для менеджеров, дабы они ценили свою работу у нас. Если взять менеджеров, то у них хорошее рабочее место, уютный офис и все, что связано с их удобством на работе. Если же взять водителей, то и для них мы стараемся создать комфортные условия, и это одна из причин, по которой мы покупаем новые машины. Кроме того, это и стимул для привлечения новых водителей, и поощрение наших водителей, которые работают в компании не один год. В «ЕВРОСТАР» есть и те, кто трудится более десяти лет, и, безусловно, они уже заслужили право осуществлять перевозки на новых, современных и комфортных автомобилях.

Но мы фиксируем, что есть определенные сложности с поиском водителей. Молодых, к сожалению, не видим. Мы открыты для того, чтобы проводить стажировку малоопытных водителей. У нас нет такого жесткого критерия по опыту вождения от трех лет, как у большинства

**Получение новых тягачей SITRAK**

компаний. На предприятии достаточно гибкий подход к этому. В организации имеется положительный опыт работы с молодыми водителями. После прохождения у нас стажировки они показывали очень высокие результаты, в частности на лесовозах.

– Это очень похвально, что вы так заботитесь о своих кадрах. Работа с наставниками для молодых водителей очень полезна.

– Безусловно. Но, к сожалению, даже при таком подходе не возникает особого всплеска интереса к профессии. В компании, кстати, доплачивают и наставнику за его работу, и обучаемому в процессе стажировки. Возникали различные ситуации. Приходили молодые ребята, отработали две-три недели и потом говорят, что это, мол, не мое. Причины разные, в большинстве своем – семейные обстоятельства, долгое отсутствие дома не для всех подходит.

– В этом есть своя правда. Какие можете выделить перспективы на данный момент?

– Себестоимость услуг растет, и тренд этот продолжается. Это приводит к удорожанию всего сопутствующего. В части перспектив, я считаю, что санкт-петербургские порты должны начать больше генерировать грузовой трафик у себя, тем самым перевозчики региона будут больше вовлечены в данную логистику.

– Будем надеяться! И, наверное, последний вопрос. «ЕВРОСТАР» принят в действительные члены АСМАП в 2019 г. Какие плюсы вы видите в этом?

– Площадка Ассоциации позволяет общаться с профессиональным сообществом на соответствующем уровне. АСМАП предоставляет возможность быть в курсе многих процессов, которые происходят внутри нашего бизнеса, в том числе обеспечивает коммуникацию с таможенными органами, Ространснадзором и прочими структурами.

Все это так или иначе позитивно влияет на нашу деятельность. Мы находимся в информационном поле и можем оперативно реагировать на различные изменения. Считаем, что подобного рода ассоциации должны быть в любой сфере, не только в нашей.

**Рабочие будни водителя**