## Вижу цель - не вижу препятствий

Г. Шпрейер

Есть на Южном Урале транспортная компания индивидуального предпринимателя Д.Ю. Стецюка (г. Челябинск), которая уже не первый год перевозит грузы, выбрав не самое легкое направление перевозок – на Турцию. Именно оно в настоящее время стало одним из основных для формирования новых логистических грузопотоков между РФ и другими странами. О текущей ситуации мы поговорили с руководителем предприятия.

#### – Дмитрий Юрьевич, расскажите, почему вы начали заниматься грузоперевозками?

– Играл и доигрался. Дело в том, что в детстве я увлекался коллекционными моделями КАМАЗов, а теперь, когда вырос, они просто стали большими и настоящими.

Мой папа – дальнобойщик с 30-летним стажем. Когда я учился в восьмом классе школы, он взял меня с собой в рейс в Краснодар. Для меня это были лучшие летние каникулы. Особенно мне нравилось наблюдать за меняющимися видами из окна. Всегда мечтал путешествовать и делаю это с огромным удовольствием сейчас.

Я превзошел своего учителя (то есть отца) и стал руководителем собственной транспортной компании. Правда, раз в год люблю сам сесть за руль тягача и съездить в рейс. Для меня это как отпуск. Сменить офис на то, что я называю «ушел на удаленку», и тем самым изучить профессию изнутри: о чем думают мои водители, что нужно для комфортной работы, понять особенности и психологию.

## – С чего начинали, сразу с международных автоперевозок или внутрироссийских?

– В 2012 г. мы с партнером приобрели несколько автоманипуляторов, работали они на стройках. Потом ре-

шили открыть второе направление – междугородные грузоперевозки. В конце того же года купили в кредит новый MA3-5440A5, который возил грузы с Урала в Москву. Со временем продали манипуляторы, взяли еще пару MA3ов с двигателями «Мерседес-Бенц».

## Почему решили заниматься международными автоперевозками?

– Поскольку Челябинская область граничит с Казахстаном, туда и решили сначала поехать. Из-за отсутствия нормальных дорог ставки в Казахстан были выше, чем на внутрироссийских перевозках. В первом же рейсе на границе нам благополучно выписали штраф за отсутствие допуска на осуществление международных перевозок. Наверное, это и стало началом. В 2015 г. я успешно отучился в Уральском учебно-консультационном центре АСМАП и затем получил допуск к осуществлению международных перевозок. Далее мы открыли новые направления – Узбекистан и Таджикистан. С 2019 г., как только в Турции отменили визы для водителей, мы переключились на это направление.

#### - Каков подвижной состав вашей компании?

- Сейчас автопарк предприятия состоит из шести ав-

топоездов возрастом от пяти до десяти лет. Преобладают тягачи марки Mercedes-Benz и КАМАЗ-5490, так что можно сказать, автопарк состоит почти из одних машин марки Mercedes-Benz. Считаю их хорошими рабочими лошадками, которые отличаются простотой и низкой стоимостью обслуживания. Это очень актуально для нас в Турции – доступность сервисов и магазинов запчастей по этой марке.

## – Почему решили вступить в члены АСМАП?

– Мы поняли: чтобы грузиться обратно в Россию из Узбекистана, нужна книжка МДП. Так я познакомился с Ассоциацией, и в 2017 г. мы были приняты в члены АСМАП. Считаю, что это дает прямую пользу для собственного бизнеса, а также обеспе-



Д.Ю. Стецюк в рабочем кабинете

чивает доверие к тебе со стороны партнеров и заказчиков перевозок грузов.

#### - Какие направления грузоперевозок у вашей компании?

- Мы ездили в Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Таджикистан, Монголию, Китай (недолго), на Украину. Сейчас основными направлениями перевозок являются Армения, Грузия и Турция, иногда Узбекистан. Кроме того, мы планировали начать перевозки в Болгарию, Румынию, Грецию, но в наши планы вмешались санкции, которые запретили российским перевозчикам работать на территории стран ЕС.
- Ваше предприятие одно из немногих на Урале, которое уже не первый год осуществляет грузоперевозки в/из Турции. С какими сложностями сталкиваетесь при выполнении рейсов? Как закрытие границ ЕС для российских перевозчиков в апреле 2022 г. повлияло на перевозки на грузино-турецком направлении?
- На данном направлении всегда главной проблемой были и есть простои на границе РФ – Грузия на МАПП «Верхний Ларс». Мы стоим и туда, и обратно, половину времени тратим на это. Водители неделю могут стоять на одном месте, от этого и проблемы с кадрами. Они рассуждают так: «Лучше уж я по России поезжу, дома чаще буду». И они правы. Рейс на Турцию с Южного Урала (когда еще не попал в снежный или селевой плен на перевале) занимает минимум 21 день. А если случились задержки, связанные, скажем, с погодными условиями, то уже в два раза дольше. Ждем с нетерпением появления тоннеля.

Раньше после загрузки в Турции мы грузились на паром и уплывали в Одессу, а затем транзитом через Украину отправлялись домой, в Россию. Но после 24 февраля 2022 г. этот маршрут по понятным причинам закрылся. Позже запустили паромную линию Россия – Турция – Россия. Плата за место на пароме составляла от 2200 до 3000 долларов, а это очень дорого. Но сейчас и эта линия не работает. Необходимо срочно организовывать паромное сообщение между портами России и Турции. Это единственный способ разгрузить сухопутную границу.

После закрытия границ стран ЕС для российских перевозчиков на южном направлении резко вырос поток грузовых автомобилей. Очереди на пунктах пропуска России с Азербайджаном и Грузией значительно увеличились. Многие из тех, кто работал на европейском направлении, поехали в Турцию. При этом импорт из этой страны вырос, соответственно, увеличилась и стоимость фрахта, и у нас появилось больше заказов. Сейчас машина только выезжает из дома, а ее уже ждут в Турции для обратной загрузки. Главное – быстро туда доехать.

Еще один момент - это нестабильная валюта. Стоимость перевозки прописана в валюте по курсу на день оплаты. Автомобиль едет на дорогом топливе в Турции, стоимость которого доходила до 140 рублей за литр, а к моменту оплаты курс валюты опускался, и мы в итоге получали более низкую стоимость рейса в рублях и несли

#### - Если сравнить ситуацию с перевозками на турецком направлении в апреле – июне и в сентябре, есть какие-либо изменения?

– Рубль укрепился и экспорта стало мало. Сейчас мы испытываем проблему с загрузками по экспорту в ту сторону. Открыли три пункта пропуска между Турцией и Грузией после реконструкции, но все равно приходится стоять от одних до трех суток.

Наверное, одно из самых значимых изменений – появление электронной очереди на МАПП «Верхний Ларс» с российской стороны. Теперь вроде бы все едут по порядку. Раньше 20 машин-зерновозов пролетали с помощью «толкачей» и тут же их документы относились на оформление, через пару часов они уже пересекали границу, а все остальные автопоезда до накопителя так и не добирались, проводя в ожидании немало дней. Со стороны Грузии, к сожалению, проезд через границу нередко отнимает 15 дней и более. Грузинские власти отдают приоритет транспортным средствам с экспортными товарами из Грузии. Они едут без очереди. Остальные вынуждены сутками стоять без движения.

#### – Как ваше предприятие пережило март – май 2022 г., когда были сложности с приобретением иностранной валюты и банковскими картами?

– Проблемы, как и у всех российских международных перевозчиков, - банковские карты Visa и MasterCard перестали работать на территории иностранных государств, и мы просто не могли заправиться и оплатить все расходы (страховки, транзит, стоянки и пр.) по Турции и Грузии. Водители в прямом смысле сидели без денег. Затем мы им сделали карты платежной системы «Мир», которая нас и спасала - снять валюту, заправиться, все

Потом карта «Мир» перестала работать в Турции, и теперь водителю приходится давать наличные деньги на расходы и суточные, как в 90-е годы.

В Грузии, например, надо заплатить около 20 000 рублей (в валюте). Если водителю дать наличные, то он их на границе поменяет по невыгодному курсу, умноженному на два. Выручали переводы «Золотой короной». Сейчас мы сделали банковские карты Казахстана, ими и расплачиваемся.

#### – Изменилась ли номенклатура перевозимых грузов на турецком направлении с апреля 2022 г.?

- Да, ассортимент только растет. Как пример, наш заказчик раньше покупал шнеки для бетонных заводов в Италии, а из-за санкций начал их приобретать в Турции. Правда, в первый раз с этим грузом мы стояли неделю в Турции, потому что валютные переводы шли очень плохо и долго, а товар без оплаты не отдавали.
- С какими проблемами сталкивается ваше предприятие в настоящее время?

### 20 АВТОМОБИЛЬНЫЙ АСМАП — МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ



Одно из любимых увлечений Дмитрия Юрьевича – езда на мотоцикле

– На сегодняшний день это проблема с кадрами. Я считаю, что грамотные кадры – это 80% успеха. Если водитель толковый, то и тягач будет исправно бегать десять лет, а если нет, то через три года надо продавать.

Средний возраст водителей на предприятии – около сорока лет. Из-за дефицита российских водителей вынуждены привлекать граждан Казахстана.

Уровень водительского мастерства, к сожалению, с каждым годом падает, и поэтому все сложнее найти водителей. На международном направлении особенно тяжело, потому что водитель долго не бывает дома, и в целом профессия становится все менее привлекательной. Молодежь не идет, возрастное поколение уже стареет.

#### – Есть ли задержка по оплате за выполненные рейсы?

- По-разному бывает, но в целом на международных перевозках платят в оговоренный срок, не так, как на внутрироссийских, когда задерживают оплату в 50% случаев.
- Что, по вашему мнению, необходимо в первую очередь сделать государству для поддержки и развития транспортных компаний сегодня, в том числе выполняющих международные автомобильные грузоперевозки? Какие меры поддержки нужны?
- Нам необходимо обновлять автопарк, в идеале на новые или трех-пятилетние тягачи европейских производителей. В Казахстане я могу взять сейчас достойный тягач. Его стоимость там ниже, чем заплатить в России утилизационный сбор, а это 3,5 млн рублей за тягач стар-

ше трех лет и 1,2 млн рублей за полуприцеп.

Для сравнения: официальный дилер «Мерседес-Бенц» в Казахстане сейчас предлагает новый тягач за 86 000 евро, если покупатель сам забирает его в Европе, и 135 000 евро уже с учетом всех платежей, а это 8,3 млн рублей плюс утилизационный сбор в размере 800 000 рублей. Итого 9 млн рублей. Седельный тягач КАМАЗ-5490К5, который собирается в России, предлагают за 11-12 млн рублей. Он уступает «Мерседес-Бенц» и не подходит для международных перевозок из-за сложностей в обслуживании. При этом тягач европейского производителя в РФ сейчас приобрести практически невозможно из-за их отсутствия и ухода многих производителей грузовой техники с российского рынка.

Может, стоит отменить утилизационный сбор или значительно его снизить в условиях санкций? Тогда мы

сможем хоть как-то обновлять свой подвижной состав.

## – Расскажите какой-нибудь интересный/забавный случай из вашей практики или от водителей вашего предприятия?

– Интересный случай произошел с моим водителем, который из Турции ехал первый раз в Россию транзитом через страны Евросоюза (Болгария, Румыния). Из-за неоплаченного штрафа (за скорость), про который он не знал, ему отказали во въезде на территорию Украины. Но нам повезло, после оплаты штрафа через три дня ему сняли запрет на въезд, и он благополучно поехал дальше.

Или другой пример. Этим летом в Грузии водитель неделю простоял в очереди, которая скопилась перед г. Тбилиси, и уже когда повернул на пункт пропуска «Верхний Ларс» и оставалась финишная прямая до накопителя, утром из-за дождей размывает нейтральную полосу и дорогу полностью закрывают. Тогда мы были вынуждены изменить маршрут и поехать через Азербайджан.

# – Расскажите немного о себе, о ваших увлечениях, семье. Чем любите заниматься в свободное от работы время?

– Я бывший спортсмен, кандидат в мастера спорта по легкой атлетике, поэтому у меня девиз по жизни: «Вижу цель – не вижу препятствий». Увлекаюсь кайтсерфингом, езжу на мотоцикле.

Женат, дочке шесть лет. Свободное время стараюсь проводить с семьей, ведь в этом смысл жизни.