

## Ключ к успеху

А. Новичкова

**Волгоградская компания «Логистик партнер интернационал-Транс» («ЛПИ-Транс»), выполняющая международные автомобильные перевозки, существует на рынке без малого 17 лет. О том, чем живут волгоградские перевозчики, каковы особенности их работы в области и за ее пределами, мы поговорили с директором предприятия А.В. Булавой.**

**– Андрей Владимирович, с чего начался ваш путь в сферу международных автомобильных перевозок?**

– Так получилось, что образование я получил совсем по другой специальности. Окончил Волгоградский государственный университет в 2003 г., направление «финансы и кредит». В 2006 г. отец предложил взять на себя его бизнес. Я согласился. На данный момент возглавляю компанию уже 13 лет.

**– А Владимир Александрович (отец) как в эту область пришел?**

– Он как раз мечтал быть дальнобойщиком, но не сложилось. Зато начал заниматься перевозками как руководитель. Когда устал, решил передать бразды правления мне, это ведь нелегко, все лежит на твоих плечах.

**– Сейчас помогает, контролирует? Когда в последний раз к нему за советом обращались?**

– Конечно! Я всегда могу обратиться к нему, если возникают какие-то вопросы. Чаще всего советуюсь по техническим вопросам.

**– Как изменилась компания со сменой руководителя?**

– Когда я пришел, была проведена оптимизация деятельности, по-другому работать стали. Перевозки начали выполнять более интенсивно, до этого было много простоев. В тот период у нас появились новые клиенты. Но нужно учитывать, что тогда было совсем другое время. Можно было простоять две недели и подождать хорошего заказа. Сейчас это недопустимо. Конкуренция выросла, ритм жизни другой, подход к ведению бизнеса – тоже. Нужно хорошо разбираться в ситуации на рынке и вообще в экономике. Все это влияет на организацию работы компании, количество заказов, развитие. Нельзя все время пользоваться одними и теми же инструментами. Поэтому и сейчас, когда «ЛПИ-Транс» столько лет, мы не останавливаемся и думаем, как стать лучше.

**– С какими сложностями столкнулись в начале бизнеса?**

– В 2001 г. отец просто купил первую Volvo FH12 и поехал. Не сам, конечно, нанял водителя. Сразу в Европу стали ездить. Потом вторую машину приобрел, третью, так и пошло. До 2008 г. было так: бери машину и работай. Поэтому каких-то серьезных трудностей вспомнить не могу.

Сейчас в автопарке компании дюжина Volvo и Mercedes. Поддержание подвижного состава в исправном состоянии – основа качественного предоставления услуг перевозок, а это, в свою очередь, одна из составляющих успеха всего предприятия.

**– Быть руководителем непросто, вы об этом уже говорили. Какие обязанности лежат на ваших плечах?**

– Для того чтобы компания успешно функционировала и все ее механизмы работали исправно, директор не может выполнять только представительную и регулирующую функции. В мои обязанности входит всё. Я и механик, и бухгалтер, и директор. Именно я нахожу заказчиков, то есть нужно еще выступать в качестве менеджера по логистике. Взаимодействие с партнерами тоже является важной частью моей работы. Большинство тех, кто пользуется услугами компании «ЛПИ-транс», – наши постоянные клиенты. Я думаю, что это говорит о качестве оказываемых услуг. Сфера автомобильных перевозок достаточно развита, найти исполнителя не так трудно. Но гораздо приятнее и надежнее работать с тем, кто уже проверен. География наших перевозок достаточно обширная – Германия, Голландия, Бельгия, Казахстан и Узбекистан.



**Андрея Булаву поздравляют с пополнением автомобильного парка. Ключик в самый раз!**

**– Каковы особенности ведения такого бизнеса в Волгоградской области?**

– Когда фирма создавалась, сразу было решено заниматься именно международными перевозками. Считали, что это серьезнее, по-взрослому, и больше порядка в этом сегменте. В этом действительно много плюсов! Деятельность компании не привязана к области напрямую. Да, от количества заводов, ресурсов и прочего зависит масштаб того, что ты можешь предложить для перевозки. Но в целом это не сильно влияет. Чаще всего в Европейский союз из Волгоградской области мы поставляем ресурсы: алюминий, металл, древесину. Обратно – оборудование. Если брать международных автомобильных перевозчиков по всей Волгоградской области, то сейчас существуют три фирмы, которые регулярно ездят за границу. В 2006 г. таких фирм было очень много.

Грузы, которые перевозит компания «ЛПИ-Транс», относятся к категории опасных. В связи с этим проводится дополнительное обучение водителей, а машины специально оборудованы для транспортировки таких материалов.

**– Основную часть сотрудников предприятия составляют водители. Как строятся взаимоотношения с ними?**

– Так получилось, что почти всех я знаю с детства. Мы родом из одного маленького города – Николаевска. Меня называют просто Андрей. У нас дружеские отношения. В основном работают молодые ребята. Самый старший сотрудник Владимир Черевичко, ему 56 лет. Сейчас принимаю на работу сына одного из водителей. У меня уже есть тандем отец – сын, династия, вот будут вторые. Преемственность у нас в компании налажена, можно не переживать за будущее. Приятно, что большинство сотрудников работает долгое время. Например, Владимир Швец – с самого основания «ЛПИ-Транс». Как раз у него сын пошел по его стопам, трудится у нас уже семь лет.

**– Если говорить о приеме на работу, все равно же есть место собеседованию. На какие качества обращаете внимание?**

– Как и для любого другого руководителя, для меня важны ответственность, исполнительность, пунктуальность. В нашей деятельности еще и честность хорошо бы, но это на собеседовании не определишь, к сожалению. Были случаи, когда водители обманывали. Например, солярку воровали, чеки подделывали. Я все это обнаруживал и с такими людьми прощался. Выстраиваю хорошие отношения с подчиненными, этого требую и к себе. У нас в коллективе очень дружеская атмосфера. Из-за разъездов редко можем позволить себе собраться вместе. Но на Новый год обязательно устраиваем встречу. Также всегда даю неделю в новогодние праздники на отдых и побыть с семьей. Хотя знаю, что некоторые компании даже в это время осуществляют перевозки. Я думаю, что семья все-таки важнее.

**– В рабочем расписании у вас есть время для семьи, помимо Нового года?**

– Конечно! Стараюсь уделять достаточно внимания домашним. У меня жена и дочь, ей сейчас десять лет. Обязанностей по работе много, но я не привязан к какому-то месту, вопросы решать могу и дистанционно. Но есть правило, которое никогда не нарушаю: на ночь выключаю телефон. Утром всегда первым делом проверяю, что за ночь произошло. Когда ты руководишь и постоянно находишься на связи – это тяжело, нужно уметь разграничивать.

**– Когда человек работает в такой серьезной сфере, как автотранспортные перевозки, есть необходимость переключаться. Есть у вас хобби, любимое занятие?**

– Люблю отдых с семьей, мы ездим за границу, гуляем, проводим время вместе. А если говорить о хобби, то я увлекаюсь велоспортом. Не важно, где я, дома или в разъездах. Такие нагрузки помогают отвлечься от работы, переключиться, поднять настроение.

**– С какого момента вы являетесь членом АСМАП?**

– В Ассоциацию компания «ЛПИ-транс» вступила в 2003 г. Без нее невозможно работать. Ассоциация не просто выдает разрешения и иную документацию для выполнения перевозок. Бывали ситуации, когда приходилось обращаться в АСМАП за помощью, советом. Ассоциация всегда идет навстречу и оказывает поддержку. Поэтому взаимодействуем практически с основания компании.

**– С какими трудностями сейчас сталкиваются перевозчики?**

– Большая конкуренция и высокие кредиты на машины. Административных вопросов стало больше, это тоже иногда добавляет трудностей. Но в целом мы в этом бизнесе давно и есть понимание, как справляться с возникающими проблемами. Иногда все идет в гору, встречаются и сложности, застои. Это нормально. Пики прибыли наблюдались в 2008 г., потом – в 2011-м. Затем опять спад. В 2018 г. было хорошо. В 2019-м – хуже. Както волнами все идет. Надеемся, что скоро опять будет подъем.

**– Нет мыслей о смене деятельности?**

– Вовсе нет! Каждые пять лет нужно менять деятельность тем, кто работает по найму. В бизнесе все по-другому. За пять лет ты даже развить его не успеешь. У нас как раз так и получилось. С 2001 г. компания функционировала, к 2006 г. все встало на нужные рельсы.

**– Что бы вы посоветовали молодым людям, тем, кто только хочет прийти в международные перевозки?**

– Этим определенно нужно заниматься, несмотря на все сложности, это интересная деятельность. Важно выстроить человеческие отношения с работниками, поощрять их, хвалить. Ну и не стоять на месте, необходимы постоянное развитие, наблюдения за ситуацией на рынке, за конкурентами. Желаю всем, кто приходит в сферу международных автомобильных перевозок, удачи!