Вся фишка - в профессионализме!

С. Станчик

Кто-то скажет: «Что сложного? Взял грузовик и поехал в Китай за длинным рублем... В смысле – юанем!» Вот только это иллюзия. Не многие знают, сколько труда, сил и самоотдачи нужно, чтобы успешно вести дела на рынке международных грузоперевозок. Секретами успеха и историей развития своего предприятия с нами поделился генеральный директор компании «Фишка-Транс» (г. Уссурийск) А.В. Ананко.

Первые шаги

- Андрей Владимирович, с чего началось становление вашей организации и почему выбрали именно международные грузоперевозки?
- Вместе с моим товарищем мы создали фирму «Фишка-Транс» в ноябре 2004 г. Но на рынке международных автомобильных грузоперевозок работаем с 1998 г. Предприятие, в котором мы с моим коллегой трудились, понемногу начало отходить от перевозок и стало осваивать новые проекты. Нас это не устраивало! Поэтому и приняли решение организовать свое дело.
- Легко ли было делать первые шаги в этом бизнесе?
- Непросто! Но благодаря накопленному опыту было понимание, в каком направлении двигаться. В кредит взяли первые четыре грузовика. Рисковали, конечно. Но вскоре были подписаны долгосрочные контракты на перевозку с китайскими компаниями. Это позволило обеспечить работой все машины. Постепенно, когда мы обосновались на рынке, автопарк увеличивался и обновлялся. Сегодня у нас десять единиц техники. Все автомобили шведского концерна Volvo. Такого количества нам вполне хватает. При больших заказах, бывает, привлекаем еще машин 10–15.

– Что еще было сделано для развития «Фишка-Транс»?

– Через пару лет после начала работы предприятия мы открыли свой офис в г. Суйфэньхэ. Были приняты на работу диспетчеры и декларанты, которые осуществляли прием и отправку товара. Кроме того, в Уссурийске организовали ремонтную базу, так что любые поломки автомобилей исправляем своими силами.

Торговля с Поднебесной

- На современном этапе экономические взаимоотношения России и Китая начались с 1992 года, когда открыли границу. С тех пор торговля между нашими странами идет весьма бойко. А какие грузы вы возите из КНР?
- Я помню, как раньше шла торговля. Стихийно, без какого-либо контроля. Даже уже в конце 90-х. Но постепенно начала появляться системность. Работа выстроилась как в аптеке! Все по полочкам, все на своих местах. Водителя оправляешь уже знаешь, на каком этапе и что он должен сделать. К примеру, сегодня у нас сложились надежные партнерские отно-



Генеральный директор компании «Фишка-Транс» Андрей Владимирович Ананко

шения с компаниями г. Харбина. За годы работы уже выстроилась логистическая цепь. Из Харбина товар идет в Суйфэньхэ, здесь мы его забираем и везем дальше – в Приморский край. В основном (70%) мы транспортируем продукты питания – овощи и фрукты. Также возим китайское пиво и разного рода товары народного потребления.

– Но это речь идет об импорте! А приходится ли вам что-то везти из России?

– Конечно! Еще в 90-е дальневосточные компании активно везли в Китай необработанный лес. Но потом наше государство запретило вывоз кругляка автотранспортом. И вот мы были одними из первых, кто начал осуществлять доставку переработанной древесины. Многие предприятия не решались этим заниматься. Дело было непростое! Таможня тогда еще толком не знала, как правильно оформлять такой груз. Но мы все же рискнули и дело пошло. Сейчас, наверное, 90% всех перевозчиков транспортируют пиломатериалы. Кстати, за прошедшие



Водитель-наставник Андрей Малахов работает на предприятии со дня его основания

годы у нас с китайцами, которые занимаются лесом, сложились отличные отношения. На нашей базе мы им предоставляем территорию, где они установили свое оборудование. Они пилят древесину, и мы тут же везем ее в Китай.

- Изменилась ли доля экспорта за последние годы?



Подвижной состав компании «Фишка-Транс»

– Кардинально! Как я говорил, когда мы начинали работать, практически ничего, кроме леса, в Китай не возили. И соотношение российских поставок в КНР на фоне импорта было минимальным. Сегодня, наоборот, чаще мы занимаемся экспортом. Это неспроста! Примерно с 2014 года рынок (после обвала курса рубля) серьезно изменился. Пришлось переориентироваться. Китайцы с большой охотой покупают наши местные продукты – мед, кондитерские изделия, молочную продукцию. Хорошо берут приморские пиво и настойки.

Пункты пропуска

- Приморские пограничные пункты имеют печальную славу среди всех российских перевозчиков. Неужели все так плохо?

– Плохо, и с каждым годом все хуже и хуже. По современным меркам приморская таможня работает очень медленно: как в 90-е годы пропускали по 65-70 машин в день, так и по сей день пропускает столько же. А ведь рынок изменился, количество поставок растет. Перед пунктами пропусков собираются очереди по 150-200 большегрузов. Бывает, прежде чем водитель пройдет таможенный контроль, в очереди он может простоять три-четыре дня. Еще печальнее ситуация, когда в России или Китае какие-то праздники, а число заказов достигает своего пика.

- С потоком машин не справляются только наши таможенники? А что на китайской стороне?

– У китайцев все в порядке! Они работают оперативно. Говорят, если будет надо, выпустят любое число машин.

– А как обстоят дела в пунктах пропуска в других регионах страны?

– Когда в 2014 г. против нашей страны начали вводить санкции, а Россия в ответ - свои, перевозчикам с европейской части стало работать непросто. Они начали искать новые рынки. Многие обратили внимание на Приморский край. Но, поработав у нас, махнули рукой на эту затею. Сказали, так работать нельзя. Они готовы возить в Китай, но груз повезут только до Уссурийска, а дальше – уже дальневосточники.

Благородная профессия

– Расскажите о ваших водителях. Как понимаю, не всем можно доверить такое ответственное дело, как международные перевозки?

– Отвезти товар за границу – это совсем не то, что, скажем, работать на самосвале в карьере. Там породу загрузили, отвез куда надо, вернулся за следующей партией. Конвейер! В нашей профессии не все так просто. Одних водительских прав мало. Международник представляет лицо компании на китайской стороне. Такие люди должны быть в первую очередь с головой. На наших водителях лежит большая ответственность, их работа начинается с самого момента погрузки. Они должны знать, что им грузят и как, уметь оформить этот товар. При переходе границы обязаны грамотно выполнить свою работу. От совокупности правильных действий этих людей зависит, успешно будет выполнен заказ или нет.

- Сложно ли подобрать штат?

– Не то слово! И не только водителей, а вообще толковых сотрудников тяжело найти. Именно поэтому у нас уже сложившийся профессиональный коллектив, которым мы очень дорожим. Многие наши сотрудники работают с первых дней основания компании, например Андрей Николаевич Малахов. Сегодня он – водительнаставник и мой заместитель по внунтрироссийским перевозкам. С 2004 г. на предприятии трудится и наш главный инженер – Сергей Алексеев. Наталья Гусева, главный бухгалтер, пришла к нам в 2009 г. Вот уже восемь лет в компании успешно работают Михаил Орлов и Олег Черняев.

- Новых работников набираете?

– «Фишка-Транс» – стабильно развивающееся предприятие. И, конечно, периодически возникает необходимость в новых работниках. В основном требуются водители. Берем, как правило, молодых ребят, которые не так давно окончили автошколу. Учим их всему, что нужно знать. В общем, куем из них профессиональных водителей-международников. И весьма удачно. Все, кого брали, до сих пор работают у нас. Никуда сбежать не пытались.

Один в поле не воин

– Известны случаи, когда водитель уходит из компании, покупает грузовик и начинает работать сам на себя. Как вы относитесь к таким одиночкам?

– Сложный вопрос. У этой медали две стороны. Одному в чем-то легче. Не надо платить зарплату сотрудникам. Нет таких больших налогов. Мне известны ребята, которые своим трудом, мозгами сумели заработать первый капитал. Затем купили новые машины, наняли водителей и сейчас вполне успешно развивают свое предприятие. Но так бывает очень редко!

- А как бывает часто?

– Другая сторона такого одиночного бизнеса в том, что эти люди вредят и себе, и всем профессиональным перевозчикам. Для примера: он раньше работал водителем, выполнял заказы, которые находил его работодатель. А когда начал трудиться сам, понял, что это не такто просто. А деньги нужны! Ведь свои первые тягачи они, как правило, покупают в кредит. Вот и начинают хвататься за любой заказ, демпинговать. Сбивают цены, установленные на рынке. Такие горе-предприниматели соглашаются даже на перегрузы.

- Перегрузы?

– «Фишка-Транс» и другие дальневосточные компании совместно с АСМАП очень долго боролись с тем, чтобы не возить грузы, которые весят больше нормы. В российском законодательстве есть строгие ограни-



Главный бухгалтер организации Наталья Гусева

чения по общей массе, по нагрузке на ось. Мы долго бились с китайскими партнерами, чтобы все было по букве закона. Хотя им сложно это было объяснить. Но вот частники, к сожалению, соглашаются на любые условия.

Вместе мы сила!

– Вы являетесь членом АСМАП. Какие плюсы это дало вашему бизнесу?

– В Ассоциацию мы вступили в 2006 г., и с тех пор являемся ее действительными членами. В АСМАП мы всегда находили и находим понимание, поддержку. Наше законодательство меняется с бешеной скоростью. Где расскажут обо всех изменениях? В АСМАПе! Или, например, когда водитель за границей и случаются какие-нибудь проблемы. Ни он сам, ни даже компания ничего предпринять не смогут. А вот Ассоциация – это та сила, которая в любой критической ситуации сможет оказать реальную помощь, причем не только в России, но и за рубежом. Сеть учебно-консультационных центров АСМАП проводит обучение специалистов и водителей предприятий. Для действительных членов Ассоциации предусмотрены льготы при оплате. Еще АСМАП проводит конкурсы как среди компаний, так и среди водителей. Наша фирма стала одним из победителей конкурса «Перевозчик года» в категории от 1 до 10 транспортных средств по итогам 2017 г.