

Василий Сокира: «ВИНЕС-ТРАНС» – ЭТО МОЯ СЕМЬЯ!»

С. Владимиров

Компания «ВИНЕС-ТРАНС» давно известна не только в Ростовской области, но во всей России и за рубежом. Качество оказываемых предприятием услуг, своевременность и четкое выполнение обязательств стали визитной карточкой этой организации, занимающейся международными автомобильными перевозками. Мы пообщались с владельцем и бессменным руководителем фирмы В.В. Сокирой. Как выяснилось, дело это для Василия Владимировича семейное. Но обо всем по порядку.

– Василий Владимирович, у вашей компании интересное название. Оно что-то означает?

– Да. Это начальные буквы имен членов моей семьи и фамилии. «В» – Василий, «И» – Ирина, моя жена, «Н» – дочь Наталья, «Е» – сын Евгений и «С» – фамилия Сокира. На самом деле, мы недолго думали над названием. Как-то сложилось, что звучат наши буквы в сочетании хорошо. На семейном совете обсудили – всем понравилось.

– Сколько лет работает ваша компания? Вы пришли в этот бизнес из какой-то другой отрасли или ваша трудовая деятельность связана только с автомобилями?

– «ВИНЕС-ТРАНС» работает со 2 апреля 2003 г., уже 14 лет, но с автомобилями я действительно бок о бок всю жизнь. Сам был водителем, развозил грузы по Советскому Союзу. В 1982 г. пришел в «Совтрансавто-Ростов», где «дослужился» до водителя, занимающегося международными перевозками. Работа была очень престижной, и чтобы туда устроиться, нужно было пройти конкурс. Но даже после того, как прошел отбор, я работал стажером, автослесарем... Все профессии смежные выучил, только после этого пустили за границу. Когда Союз развалился, было очень тяжело, но мысли уйти из профессии не было, 90-е были сложными, и машины брал в аренду, чтобы работать... Крутился как мог, всем тогда трудно приходилось.

– Василий Владимирович, как вы пришли к идее открыть собственное предприятие, занимающееся международными перевозками?

– Изначально мы со знакомыми создали компанию, которая занималась перевозкой грузов, там я был соучредителем. Но со временем наши пути разошлись. Мы не поссорились, в жизни остались приятелями, но из бизнеса я решил выйти. Я хотел развивать направление международных перевозок, а партнеры были сосредоточены на внутренних направлениях. Благодаря тому старому разногласию мы сейчас с вами здесь и сидим (беседуем).

Опыт работы у меня был, как вести бизнес я знал, у меня высшее автомобильное образование. Пообщался с друзьями, коллегами по работе, в семье тоже поддержали идею создания «ВИНЕС-ТРАНС». Тем более дети подрастали, нужно было думать об их будущем.

– А сегодня дети работают с вами?

– Да! И они мне очень помогают. Я ни на кого не давил, никого не заставлял. Просто предложил: хотите вместе работать – давайте. Не хотите – выбирайте себе другой путь. Но Наталья и Евгений со мной. Их опыт, энергия – отличное подспорье в бизнесе. Я могу положиться на детей, они имеют образование, хорошо разбираются в тонкостях нашего дела. Сына даже специально отправлял в командировки (доставить груз за рубеж), чтобы он понимал все процессы и на своем опыте оценил особенности работы.

– Смогли бы сейчас сесть за руль и доставить груз?

– Конечно! Я как-то в Псков ездил за рулем фуры. Пригонял машины из Европы. И это было не так давно, уже в бытность «ВИНЕС-ТРАНС». Первый час, конечно, привыкаешь, вспоминаешь, а потом уже и габариты чувствуешь, и знаешь, за какими зонами следить. Скажу вам, удовольствие испытал огромное – это же ностальгия, я так за рулем всю молодость провел! Приятно было из кабинета выйти, вспомнить былые годы. Но сейчас, естественно, в основном я сосредоточен на руководстве компанией.

– Открыв «ВИНЕС-ТРАНС» в 2003 г., вы сразу стали заниматься международными перевозками?



Василий Владимирович Сокира с сыном Евгением и дочерью Натальей

– Нет, около двух лет ушло на подготовку документации и получение всех разрешений. Тогда, в 2003 г., у нас было три машины Mercedes. Сегодня в парке компании 18 автомобилей. В этом году мы взяли в лизинг пять новых Volvo, и две машины уже получили. Мы все время стараемся обновлять парк, авто постарше продаем, берем новые.

– Как вы пережили кризис 2014–2015 годов? Как этот поворот в экономике страны сказался на работе вашей компании?

– Кризис 2014 г. мы прошли более или менее стабильно. Да, количество заказов уменьшилось, ставки на перевозки снизились, но было не так, как в 2008-м! Тогда мы оказались в очень сложной ситуации. Так получилось, что перед самой рецессией в 2008-м «ВИНЕС-ТРАНС» взял в лизинг девять новых автомобилей Volvo, и договор был в валюте... Вот тогда, да... даже думали отказываться от лизинга, сократить количество машин... Долги были огромные! Но спасибо компании Volvo за то, что после переговоров нам пошли навстречу, и благодаря этому «ВИНЕС-ТРАНС» удалось выстоять! С большим трудом мы вышли из той ситуации. Несколько раз могу повторить: это было очень трудно. А в 2014 г. такого груза выплат у нас не было. И это огромный плюс.

– Какие компании постоянно сотрудничают с «ВИНЕС-ТРАНС»?

– Самый крупный и постоянный наш партнер – это «Ростсельмаш». Для них мы перевозим грузы в Европу и из Европы. Также постоянно сотрудничаем с «Энергопром» – новочеркасским электродным заводом; аксайской металлургической компанией «Юг-Мет»; с компанией из Краснодарского края «Век», которая производит панели ПВХ. Кроме того, работаем с организациями из Германии и Чехии. И еще у нас много более мелких партнеров.

– Какую позицию вы заняли, когда в России была введена система «Платон»? Акции протеста дальбойщиков всколыхнули всю страну...



На региональном этапе по ЮФО и СКФО XI конкурса «АСМАП-Профи» компания «ВИНЕС-ТРАНС» заняла первое место в командном зачете (г. Ростов-на-Дону, 27 августа 2016 г.)

– Я говорил тогда и скажу сейчас: мы платили и будем платить. «ВИНЕС-ТРАНС» соблюдает закон, и мы не собираемся его нарушать! Притом нам эта система понятна, мы постоянно ездим по Европе, и там такие платы – норма. Для перевозчиков, которые никогда не выезжали за территорию России, это было шоком, для нас – нет.

Я согласен, что нужно отстаивать свои права, но нужно это делать грамотно. Единственное, на что я надеюсь, это чтобы хотя бы 25% от суммы, собираемой «Платоном», доходило до ремонта и строительства дорог.

– Состояние дорог – большая тема для всей России. Чего в отрасли именно международных автомобильных перевозок не хватает в нашей стране?

– Хотелось бы больше поддержки со стороны государства – защиты российского перевозчика по отношению к компаниям из других стран. Знаю, работа в этом направлении ведется и АСМАП, и Минтранс. Так, например, решилась проблема по разрешениям с Польшей, нашу позицию все-таки отстаивали. Также государство может стимулировать отечественные предприятия к сотрудничеству именно с российскими перевозчиками, допустим, какими-то льготами. Нужно поощрять развитие и обновление отрасли. У нас совершенно не работает система мотивации компаний к обновлению парка. Обновляться очень тяжело. Ввозные пошлины на новые автомобили более высокого экологического класса должны быть либо ниже, либо их вообще не должно быть, так все цивилизованные страны делают. В России такого нет.

– В завершение разговора давайте коснемся участия «ВИНЕС-ТРАНС» в региональном этапе по ЮФО и СКФО конкурса «АСМАП-Профи». В 2016 г. ваша компания заняла первое место в командном зачете. Вы с удовольствием принимаете участие в соревновании?

– Да, конечно! Во-первых, это престижно и очень интересно. Мы же соревнуемся с коллегами, в какой-то мере конкурентами, и выиграть всегда приятно. Во-вторых, водители очень любят такие соревнования, они хотят показать свое мастерство. Помимо наград от АСМАП, я их еще и поощряю материально за участие и призовые места (смеется). Лучших водителей мы награждаем не только деньгами. Новую машину, допустим, выделяем для работы.

Интересно, что мои водители особенно никак не готовятся к этим соревнованиям, их подготовка и мастерство вырабатываются ежедневно, в командировках. Когда водитель из нашего парка занимает место на подиуме, конечно, мы им гордимся, ведь конкуренция у ребят серьезная и все участники – мастера своего дела.

– Каким руководителем себя видите? Вы авторитарны или умеете слышать другое мнение?

– Сейчас авторитарности поубавилось. Дети уже выросли, вместе трудимся. Мы в «ВИНЕС-ТРАНС» как большая семья. Поэтому стараюсь слышать всех: проблемы, предложения. Нельзя поставить во главу угла только бизнес и забыть о людях. С другой стороны, нельзя бизнес поставить на второй план. Стараемся балансировать. И приятно отметить, что текучки кадров у нас нет.