

## Операция «Диверсификация»

А. Новичкова

**В современных условиях постоянно меняющихся внешнеполитической и экономической ситуациях любой бизнес (пусть даже самый успешный) не может функционировать и приносить прибыль сколь угодно долго, тем более когда речь идет об автотранспортной отрасли. Придя в этой сфере деятельности в середине 90-х, генеральный директор компании «Регул-Авто» и индивидуальный предприниматель Александр Николаевич Виниченко не просто добился успеха в своем деле, но и развил сопутствующие направления бизнеса. Дальновидность калининградского перевозчика принесла свои плоды: благодаря проведенной им диверсификации он сохранил свои транспортные компании и с оптимизмом смотрит в будущее.**

Сегодня Александр Николаевич Виниченко является председателем Регионального совета АСМАП в Калининградской области. О проблемах отечественных перевозчиков, работающих на «оторванном» от России кусочке ее территории, знает не понаслышке, ведь он находится в постоянном контакте со своими коллегами.

– На данный момент транспортным компаниям Калининградской области приходится несладко, – рассказывает Александр Николаевич. – Экономическая ситуация серьезно влияет на нашу работу. При этом отечественные предприятия по-прежнему занимают лидирующее положение на рынке международных автомобильных перевозок в Калининградской области. Основные направления перевозок – Польша, Германия, Голландия, Италия. Большое количество рейсов в последнее время осуществляется на территорию РФ через Литву и Латвию. Однако при всей этой статистике у нас существуют достаточно серьезные проблемы, а именно: зачастую наши водители выбирают работу в польских или, например, литовских компаниях. И не из-за того, что там больше платят (зарплаты у нас приблизительно одинаковые), а потому, что трудиться они будут на новой технике. Мы же на данный момент не можем обновить свой автопарк. Исходя из этого приходится параллельно заниматься другими направлениями бизнеса, диверсифицировать производство.

**– И какое направление вы стали развивать параллельно?**

– На мой взгляд, самое актуальное на данный момент – сельское хозяйство. Построил логистический холодильный комплекс на 2,5 тыс. м<sup>2</sup>, где расположены площади для хранения замороженных изделий. Сейчас туда привозят товары со всей России (мясо, овощи, фрукты, ягоды) и продукцию, которая поступает морским путем контейнерами (из Парагвая, Бразилии). Это направление приносит прибыль. За счет него и транспорт содержится.

**– Есть ли у вас другие вспомогательные направления бизнеса?**

– У меня есть автосервис, в том числе шиномонтаж и мойка. Кроме того, построил небольшое кафе, сейчас довольно популярное. Возле логистического комплекса

есть небольшой рынок, состоящий из 25 ларьков. В середине прошлого года приобрел 250 га земли там, где раньше находился совхоз им. Гурьева. Вел переговоры о покупке зернохранилища, складов, сушилок. Уже купил тракторы, необходимое оборудование. Начал заниматься животноводством, но этот проект пока в начальной стадии.

**– И как вы только все успеваете!**

– Всегда нужно идти дальше, двигаться вперед, иначе ничего не получится. К тому же мне помогают настоящие профессионалы своего дела. У каждой фирмы должен быть свой костяк, стержень. Это люди, на которых можно положиться в любой момент. И у меня есть такие работники. Мой заместитель по транспортному цеху Елена Владимировна Галатина трудится со мной вот уже 18 лет. Она пришла ко мне в 19 лет, окончила институт по транспортной специальности. Очень ответственный человек, ведет все дела. Ее мама работала еще в «Совтрансавто» в Калининграде. Главный бухгалтер со мной еще с советских времен, когда мы трудились на передвижной механизированной колонне. И хотя она уже ушла на пенсию, все равно находится рядом и всегда готова помочь. Механики, слесари тоже работают у меня годами.



Генеральный директор компании «Регул-Авто» и индивидуальный предприниматель Александр Николаевич Виниченко



Логистический холодильный комплекс

**– А как насчет водителей?**

– Среди них есть такие, которые работают у меня с самого начала, например Григорий Васильевич Папакин. Он начинал вместе со мной, когда здесь не было ничего – ни офисов, ни ремонтных площадок. Основная масса водителей работает долго, но есть и так называемые бегунки, в процентном соотношении их где-то 10–15. Но нужно понимать, что водители держатся, когда в стране стабильная экономика. Раньше на это место я устраивал конкурс. Поступивший на работу водитель сначала должен был в течение месяца работать на базе, показать, что он собой представляет, и лишь потом садился за руль, потому что был спрос на профессию. А сейчас, к сожалению, наблюдается нехватка кадров.

**– Сколько у вас водителей?**

– Полный комплект, но вот подменных теперь нет. Из-за этого в прошлом году одна из машин простояла 15 дней, поскольку необходимо было готовить новые документы водителю.

**– Каков их возраст?**

– От 28 до 65 лет. Я смело принимаю на работу молодых водителей. Занимаюсь их обучением, отправляю в учебно-консультационный центр АСМАП. Потом какое-то время они проходят стажировку, затем едут в рейс с наставниками.

**– Можете выделить кого-то из водителей персонально?**

– Конечно, например Игоря Иосифовича Грудецкого, который работает у меня уже 18 лет. Он очень ответственный, дисциплинированный, с ним никогда не бывает проблем. Есть у меня очень быстрый водитель – Владимир Лайло. При этом всегда четко выполняет все задания. Среди давно работающих можно выделить Олега Петровича Константинова.

**– Перейдем к технике. Имеющийся у вас автопарк на данный момент не простаивает?**

– Машины заняты на 90–95 %. Но работают они по существующим ставкам, которые сейчас не очень рентабельны.

**– Каким маркам автомобилей отдаете предпочтение?**

– У меня в автопарке только Volvo. Когда только начинал бизнес, покупал тягачи Scania, были и машины DAF. Но все же для меня более надежными машинами являются именно Volvo.

**– Где собраны машины?**

– Я приобретаю тягачи только бельгийской сборки. Приступил на открытии завода Volvo в Калуге. Изначально на эти машины было много нареканий. К тому же мне легче купить технику в Генте, чем в Калуге, ведь здесь только одна граница. А стоимость практически одинаковая.

**– У вас все грузовики в собственности?**

– Я стараюсь не брать технику в аренду, лизинг. Сейчас весь подвижной состав свой.

**– Вы упомянули о ремонтной базе. Там обслуживаются машины только вашей компании или автопарк других организаций тоже?**

– Мы занимаемся ремонтом и своих, и чужих машин. Но сейчас фирмы стараются экономить и ремонтировать технику сами, а крупные компании заключают долгосрочные договоры с сервисными центрами.

**– Как вы оцениваете ваше географическое положение? Это, скорее, плюс или минус для осуществления международных автоперевозок?**

– В те времена, когда в транспортном секторе наблюдался подъем, это было плюсом, сейчас же это минус. Компании, расположенные на основном материке России, могут заниматься внутрироссийскими перевозками. У нас же маленькая анклавная область, где производства как такового нет. Если раньше, когда была свободная экономическая зона, у нас изготавливали оргтехнику, которой на 80 % обеспечивали Россию (телевизоры, микроволновые печи, холодильники), работы у нас было много, сейчас этого нет. В Россию мы везем товары из Европы, а из России в Калининград груз найдешь далеко не всегда. Замкнутого цикла зачастую нет. В России же проще. Там товароборот идет между городами. Транспорт востребован больше, чем в Калининграде.

**– Вы пользуетесь системой МДП?**

– Исключительно ее и использую, поскольку она проста и надежна.

**– Каким вы видите будущее транспортного комплекса в России?**

– По моему мнению, сейчас наблюдается затишье. Все выжидают, нет больших шагов развития, каждый авто-транспортник пытается сохранить то, что имеет.

Я считаю, что если не будет поддержки со стороны государства, то транспорт потихоньку постареет. А для того, чтобы этот бизнес существовал, нужны вливания, льготы. Сейчас я думаю о том, как выживать в столь не-

простых условиях. Я мог бы (как многие другие перевозчики) в трудный момент продать всю технику и закрыть фирму либо же тянуть эту лямку, еле сводя концы с концами. Но я ищу какие-то альтернативные варианты.

**– И все же почему не бросаете заниматься перевозками?**

– А как я без автотранспорта? Мой отец всю жизнь проработал водителем, объехал всю Россию и Казахстан. Видимо, гены дают о себе знать. Кстати, моей дочери тоже передалась эта тяга к транспорту. Сейчас она живет в Германии, на границе со Швейцарией, и работает в крупной экспедиторской фирме.

Во время нашей беседы у Александра Николаевича неоднократно звонил телефон: то глава администрации района, то начальник полиции.

**– Городские власти поддерживают в работе?**

– Я считаю, что если уж ты занимаешься бизнесом и дела идут неплохо, то должен сам помогать государству. А почему нет? Например, попросили привезти из Москвы борцовские маты для спортивных залов местных школ. Или доставить двери и окна для оборудования библиотеки. Все доставили к нужному сроку.

Вообще по жизни я оптимист и думаю, что в нашей работе все будет хорошо. Потому что транспорт является кровеносной системой любого государства, а дороги –



На территории автопредприятия

его артериями. Если транспорт будет двигаться быстрее, то и экономика станет развиваться. Ведь ни одна страна не отказывается от автотранспорта, а наоборот – развивает его. Голландия, например, вообще живет благодаря транспорту, там просто потоки грузовиков. На этом фоне поляки тоже начали активно заполнять все страны своими фурами. Перспектива транспортного комплекса неоспорима.

## КОРОТКО О ВАЖНОМ

### В системе «Платон» зарегистрирован миллионный большегрузный автомобиль

Количество зарегистрированных транспортных средств в государственной системе «Платон» достигло миллиона автомобилей. Владелец «юбилейного» большегрузного автомобиля стал перевозчик из Московской области. 27 июня, в момент регистрации и получения бортового устройства, он получил памятные подарки и сертификат на установку уникального цифрового оборудования для развития бизнеса.

Владелец миллионного большегруза, зарегистрированного в системе «Платон», стал первым, кто протестирует бортовые устройства с дополнительными цифровыми сервисами. С помощью этого оборудования он сможет получать в режиме онлайн информацию, например, о состоянии всех узлов машины и сигналы о преднамеренном вскрытии кузова или кабины. Такое бортовое устройство будет способствовать повышению безопасности движения транспортного средства и сохранности груза, а также обеспечит цифровизацию всех процессов грузоперевозки.

Комментируя регистрацию миллионного большегруза, Министр транспорта России Евгений Дитрих отметил, что в этом году внесенная перевозчиками плата через систему «Платон» будет направлена на ремонт федеральных автодо-

рог. «Дорога Р-243 от Костромы до Перми будет полностью приведена к нормативу до конца 2020 года. Еще недавно она была региональной и только на треть соответствовала нормативу. Теперь по этой дороге ежегодно проезжают сотни тысяч автомобилистов, в том числе, грузоперевозчиков», – подчеркнул он.

С момента запуска системы «Платон» в государственный бюджет грузоперевозчиками перечислено почти 50 млрд рублей в счет возмещения вреда, который наносят дорогам большегрузные автомобили. Собранные средства Правительство РФ направило на неотложный ремонт двух тысяч километров дорог. Кроме того, обеспечено финансирование ремонта 24 аварийных и строительство 7 новых мостов. Дальнейшее распределение средств, собранных системой «Платон» в дорожный фонд, будет осуществляться с учетом мнения грузоперевозчиков на сайте проекта «Дорожная инспекция ОНФ/Карта убитых дорог».

Большинство российских грузоперевозчиков установили бесплатные бортовые устройства. На сегодняшний день их выдано более 770 тысяч. Маршрутные карты оформляют в основном иностранные грузоперевозчики.