

Дважды перевозчик года

А. Новичкова

Организация международных перевозок – процесс сложный и в то же время очень актуальный в наши дни. Существует немало компаний, которые заняты в этой сфере. Одна из таких – ООО «Регион-Транс», расположенная в городе Волжском в Волгоградской области. Мы поговорили с ее генеральным директором В. В. Титовым и узнали, в чем особенности и достижения организации.

– Василий Васильевич, как давно ваша жизнь и деятельность предприятия связаны с АСМАП?

– Мы вступили в Ассоциацию в далеком 1992 г. и получили свидетельство за номером 32. Я обучался в первой группе специалистов по организации международных автомобильных перевозок. Запомнилась встреча с Юрием Сергеевичем Сухиным, который подарил мне свою книгу с дарственной надписью. Эта встреча коренным образом определила мое решение – заниматься международными перевозками и сформировала основные принципы по организации своей работы на многие годы.

– Каких успехов удалось добиться за последнее время?

– Неоднократно в течение последних лет являемся одним из победителей Всероссийского конкурса АСМАП «Перевозчик года» по Приволжскому федеральному округу в категории от 11 до 50 транспортных средств. Да, несмотря на то, что наш регион входит в Южный федеральный округ, мы находимся на территории деятельности филиала АСМАП по ПФО. В целом работаем стабильно, хотя рынок международных перевозок довольно непростой.

– Ваша компания существует не первый год и даже не первое десятилетие. С чего все началось?

– В 1980-е, когда было создано предприятие системы Росмежавто-транса. При Министерстве автомобильного транспорта РСФСР существовал главк, который занимался организацией транспортной экспедиции, а также грузовых автомобильных перевозок. И в 1979 г. начали создавать предприятия по



Генеральный директор ООО «Регион-Транс» В.В. Титов

всей стране. В том числе в городе Волжском – на пустом месте, в степи.

– Когда начался ваш путь в этой компании?

– Когда я оканчивал институт, мне и еще нескольким студентам предложили участвовать в проектировании предприятия. Я согласился, а с 1980 г. остался в системе Росмежавто-транса. Год проработал инженером по организации перевозок, занимался исследованием предприятий на предмет изучения грузопотоков. Поэтому район Волгограда до сих пор очень хорошо знаю: как функционировали организации, как формировались грузопотоки и как в целом выстраивались взаимосвязи между предприятиями по всему Советскому Союзу. Потом ушел в армию, где служил начальником автослужбы батальона, строил БАМ. После этого вернулся в эту же фирму и работал начальником отдела, затем заместителем директора, а в 1986 г. принял

предприятие, став его директором. К этому времени уже была база, административный корпус.

– Как менялись условия работы с течением времени? Какие встречались сложности?

– Когда в 90-е годы началась реорганизация нашего государства, были компании, которые для нас являлись непосредственно поставщиками транспорта, так как мы своего не имели и занимались только организацией перевозок. Поэтому, когда все предприятия оказались предоставлены самим себе, у нас остались недостроенные имущественные комплексы в виде баз, неразвитая инфраструктура в плане отсутствия транспорта, не были построены складские терминалы и т.д. В этот момент нужно было как-то выживать. Поскольку (еще работая в Росмежавто-трансе) я интересовался международными перевозками, мы начали их осуществлять. Практически первые в Волгоградской области занялись вопросом



Представитель дилера компании «Мерседес-Бенц» вручает В.В. Титову символический ключ от автомобиля



Генеральный директор АСМАП А.Н. Курушин вручил генеральному директору ООО «Регион-Транс» В.В. Титову награду МСАТ «Лучший международный автоперевозчик Евразии-2016» (г. Москва, Общее собрание членов АСМАП, 2017 г.)

их организации. У нас это получилось, и мы стали привлекать подвижной состав. Когда это было замечено, нас пригласили войти в состав холдинга «Совтрансавто» в качестве регионального предприятия. Но со временем произошла реорганизация, и нам предложили его продать. Мое понимание как руководителя было другим, я хотел сохранить его.

В 2006 г. мы выкупили часть имущества «Совтрансавто» и начали работать как самостоятельная организация. Практические наработки у нас имелись, опыт и кадры тоже, но не было транспорта. И нам пришлось с нуля приобретать его в лизинг. Конечно, он сам себя не окупал, это специфика транспортного бизнеса: лизинг – 3 года, а окупаемость – 7 лет. Тем не менее мы рискнули, выстроили нормальную работу. Был период, когда у нас грузовые автомобильные перевозки составляли в объеме общей выручки предприятия 50%, а 50% – от транспортной экспедиции. Постепенно количество подвижного состава увеличилось, и мы занялись его обновлением. На данный момент у нас 12 автомобилей: один – Евро-3, все остальные – Евро-5. Машины в основном лизинговые, возраст которых не превышает четырех лет. Параллельно за это время мы достроили административный корпус, начала работать охраняемая стоянка, а также гостиница для водителей, которые приезжают сюда из других регионов, работает автосервис.

– В чем отличие вашей компании от других?

– Мы прошли через все этапы развития целой системы. Это, наверное, наша специфика и характерность. С учетом того, что многие известные предприятия сработали в определенное время и обратили на себя внимание. В основном это молодые организации, в которых стартовые денежные средства зарабатывались в других направлениях бизнеса. Кто-то занимался торговлей, еще чем-то, и только потом приходил к грузовым автомобильным перевозкам. Мы шли по другому пути. Мы переживали все

изменения, этапы, реорганизации, которые происходили в системе автомобильного транспорта и грузовых автомобильных перевозок в стране.

– Как организована работа всего трудового коллектива? Есть ли молодые кадры?

– Мы относимся к предприятиям малого бизнеса и на сегодняшний момент у нас небольшой штат. Помимо управляющих должностей есть механик, который давно работает в этой отрасли. Он решает технические вопросы, следит за организацией ремонта. То, что касается обновления штата, вопрос для нас такой же сложный, как и в целом в отрасли. И каждое предприятие решает эту проблему по-своему. У нас, например, это организовано по классической системе, мы ведем подготовку водителей. Но на данный момент молодежь у нас составляет всего 20%. Почти половина водителей – люди со средним и высшим образованием. Многие из них работают еще со времен «Совтрансавто». Поэтому кадровый вопрос решен, предприятие укомплектовано квалифицированными водителями.

– Часто, когда на протяжении многих лет на успешном предприятии трудятся одни и те же люди, со временем формируются династии. Встречается ли такое в вашем хоть и небольшом коллективе?

– Да, у нас работают даже две династии. Например, среди водителей – Ермолаевы, братья Валерий и Николай, и сын одного из них Денис. У нас звеньевой метод работы, на двух машинах ездят три водителя. За счет этого подвижной состав практически не простаивает. В одном из звеньев как раз и работает эта семья. Есть также братья Севостьяновы – Евгений и Владислав. Сначала пришел старший, потом привел младшего. И работают у нас уже много лет.

– Вы сказали о подготовке водителей. А как осуществляется контроль за их работой?

– Все, что касается оборачиваемости транспорта, технической готовности, уделяется большое значе-



Водитель предприятия Михаил Подобуев получил из рук генерального директора В.В. Титова награду МСАТ

ние. И с учетом того, что мы знаем, как это делать, есть и результат. Все водители проходят обучение по программе повышения квалификации в УКЦ АСМАП, постоянно готовим их в плане обновления техники, потому что она меняется очень интенсивно.

– Как отмечается работа ваших сотрудников на уровне региона, страны?

– Среди наших водителей есть награжденные. Михаил Подобуев отмечен почетным дипломом и нагрудным знаком IRU, а Евгений Севостьянов получал Почетную грамоту АСМАП. Кроме того, и я сам отмечен Благодарностью министра транспорта РФ, нагрудными значками «Почетный автотранспортник» и «Почетный работник транспорта России». Получал премию IRU для руководителей высшего звена.

– Что касается международных перевозок, какие самые популярные направления?

– За эти годы наши маршруты прошли почти через все страны Европы. Но сейчас, с учетом серьезной конкуренции со стороны иностранных перевозчиков в направлении Южной Европы, мы сосредоточились

на работе в Германии. Часто выполняем перевозки в Бельгию, Нидерланды, Польшу.

– Завершая нашу беседу, расскажите о своей общественной работе.

– В 2003 г. на базе моего предприятия создано НП «Объединение автоперевозчиков Волгоградской области», председателем правления которого я являюсь все эти годы. Эта общественная организация активно участвует в работе по улучшению условий труда транспортников как в регионе, так и на международных автоперевозках. Сейчас мы работаем над повышением конкурентоспособности российских предприятий, предложениями в федеральные законы, регламентирующими порядок организации перевозок грузов автомобильным транспортом и транспортно-экспедиционной деятельности. Не упускаем из поля зрения проблемы обновления парка подвижного состава, АПВГК и временных весенних ограничений на региональных дорогах.

– Спасибо! Успехов в работе и новых побед!