

Индивидуальный предприниматель В.Е. Шкаликов: *«Работы хватит всем»*

А. Новичкова

Кировский предприниматель Владимир Евгеньевич Шкаликов – о европейской дорожной полиции, секретах международных грузоперевозок и о том, как членство в АСМАП помогает в его работе.



В. Шкаликов

Застать индивидуального предпринимателя В.Е. Шкаликова на рабочем месте можно далеко не всегда. Владимир Евгеньевич не только владелец успешной компании, которая занимается международными автоперевозками и является членом АСМАП, но и сам – водитель с серьезным стажем. Даже сейчас, когда в его ведении несколько большегрузов и штат сотрудников-профессионалов, он нередко садится за руль автомобиля Scania, чтобы доставить груз из Кирова на Вятке в соседнюю Пермь, а то и в одну из стран Европы.

При этом ситуация в родной компании остается под контролем всегда, где бы ни находился ее руководитель.

– Как сейчас обстоят дела с отправлением машин в рейсы? Две находятся в сервисе, еще две – на погрузке, одна уходит прямо сейчас, три груженых стоят, – сходу отвечает Владимир Евгеньевич на вопрос о текущих делах в компании. – Сегодня машины идут в Польшу, Италию, Финляндию и Чехию. Те, что скоро вернутся, тоже не задержатся в городе надолго. Машины у нас стоят

максимум три-четыре дня, за которые происходит выгрузка, работа в сервисе и погрузка. Не буду хвастаться, но в областном центре лишь одни мы серьезно ходим на Европу. Многие ездят из Кирова до Беларуси, но дальше, пожалуй, только мы.

Про «самое страшное время» для работников – Владимир Евгеньевич, с чего все начиналось, как вы пришли в грузоперевозки?

– Еще до армии я научился водить машину. Во время службы приходилось сидеть за рулем и КАМАЗов, и уазиков. После демобилизации решил устроиться в автоколонну и некоторое время на КАМАЗе с прицепом возил кирпичи. Исколесил всю Кировскую область. Было начало 1990-х, и очень быстро развивалась коммерция. Захотелось попробовать себя в этом направлении. Я оставил работу и ушел в торговлю. Впрочем, жизнь сама заставила вернуться в грузоперевозки. Нам требовались большие машины для доставки грузов, и мы приобрели автомобиль марки Tatra, на тот момент единственный в нашем городе. Возили огромные плиты. Объемы перевозок быстро росли и скоро стали такими, что одной машины нам оказалось мало. Автопарк начал расширяться и вскоре увеличился настолько, что мы решили отказаться от своего тогдашнего коммерческого направления и сосредоточились на транспортном бизнесе. Это произошло в 1993–1994 гг. Занимались тогда перевозками по России.

– Вы до сих пор ходите в рейсы, несмотря на вашу большую загруженность работой как руководителя компании?

– Езжу до сих пор и поэтому знаю тонкости прохождения каждого из маршрутов: где возможны задержки в пути, как проходят разгрузка и погрузка, какие еще секреты есть... Знаю и про Польшу, и про Италию, и про Чехию. Проезжал по всем маршрутам, по которым мы доставляем грузы. В прошлом году проехал по немецким и чешским дорогам.

На большие расстояния сейчас не выхожу. Работа не позволяет покидать город дольше чем на 10–12 дней. Поэтому в Италию в ближайшее время я соберусь навряд ли, ведь такая поездка потребует около 20 дней в пути, а

это очень много. Количество машин, которое есть у нас, обязывает быть на месте и контролировать процесс. Чтобы никто не расслаблялся, пока шефа нет, и чтобы не было такого, что «кот из дома – мыши в пляс»...

– А как часто выезжаете?

– Примерно раз в квартал. Чаще нет смысла. Для наших водителей это действительно «самое страшное время», потому что я узнаю, например, где можно «дрова» (так называют топливо) перепродать и купить, где сколько стоянка и мойка стоят, где чеки продают... А еще могу проверить реальный расход топлива. Конечно, сейчас все переведено на карты, а машины оснащены навигацией. Однако природа человека такова, что ему постоянно хочется где-то еще выиграть. Например, купить топливо в Смоленске, а затем по двойной цене перепродать его в Европе: 300 литров – 300 евро. Неплохо. За нашими водителями такого, конечно, замечено не было. Но, думаю, руководитель о таких вещах должен знать.

Осторожно: польская дорожная полиция

– Сколько у вас всего машин и сколько сотрудников?

– У нас 17 автомобилей. Вместе с бухгалтерами штат работников составляет 27 человек. Костяк водителей сохраняем годами. Работают даже пенсионеры, не уходят. А мы – только за. Почему? Да потому, что молодых становится сложнее привлекать на такую работу. Кроме того, в связи с последним приказом Минтранса России, который обязывает проводить обучение молодых сотрудников, мы не можем принимать много новых работников. Для начала они должны пройти соответствующее обучение. Совсем недавно взяли молодого человека, отправили на профподготовку в Нижний Новгород, чтобы он смог получить удостоверение водителя-междугородника.

Кстати, в прошлом году в Кирове состоялось очень полезное мероприятие, за которое спасибо организатору в лице АСМАП. В ноябре в городе при поддержке Ассоциации собрали всех, кто занимается международными перевозками (не только в Европу, но и в Казахстан или Беларусь), и провели для них обучение.

– Самая дальняя от областного центра точка, до которой доезжают ваши водители?

– Это – итальянская Сицилия. Место, к которому мы сначала относились с опаской, памятуя о фильмах, посвященных сицилийской мафии. Пытались посоветоваться с российскими водителями, которые уже ездили по этому направлению, но так ни на кого не удалось выйти. В итоге отправились туда на свой страх и риск. Это было шесть лет назад, и нам нужно было доставить туда оборудование из Кирова. Все прошло нормально. Мафии на пути не оказалось. Дорога заняла 12–14 дней в одну сторону. Все пути и выходы, маршруты и паромы на Сицилии мы освоили и сейчас знаем. Так же, как и в Неаполе и Риме, куда наши машины тоже ходят стабильно. Ходим во Францию, в Париж. Ну, а самая «любимая» наша страна – Польша...

– Почему?

– При встрече с польскими дорожными полицейскими можно не сомневаться, что они всегда найдут, за что тебя оштрафовать, даже если ты едешь без нарушений и соблюдаешь все требования. Все равно накажут. Так что наши водители любят ездить по любому маршруту, но так, чтобы не пересекать польскую границу.

– В других странах полиция менее строгая?

– Везде проверяют состояние транспорта основательно, но не с такими придирками. Все смотрят по делу: машины, документы, соответствие стандартам. В Германии строго отслеживают соблюдение режима труда и отдыха, в Италии тоже контролируют, чтобы водители делали обязательный перерыв на отдых.

Есть ли перспективы для роста?

– Назад всегда с грузом?

– Всегда. За этим и ходим туда. Сейчас ставки практически сравнялись: что туда, что обратно, доставка стоит одинаково. Представители «дружественных коллективов» из некоторых стран бывшего Союза уронили цены до такой степени, что иногда не знаешь, как и ехать. Перспектив для роста в такой ситуации я даже не вижу. Хотя работы достаточно. Кировская область – лесной край. Фанера, доски – только успевай грузить. Наших водителей родные почти не видят: те успевают лишь вещи постирать – и снова в дорогу. Поездки расписаны на недели и месяцы вперед.

– С какими еще сложностями приходится сталкиваться в работе сегодня?

– Кризис неплатежей. Средства от европейцев поступают в течение 30 дней после поступления к ним документов. Следовательно, все растягивается очень сильно. Можно до трех раз в Италию съездить и обратно, пока за первую поездку деньги поступят. А где оборотные средства при этом брать? Приходится совершать рейсы до Беларуси или Грузии... Так и живем. Средний пробег каждой машины – 10–12 тыс. км в месяц.

– Можете рассказать про авто в своем парке?

– Три года назад обновили весь парк. До этого были машины, соответствующие Евро-4. Брали их в лизинг, но пришлось продавать и приобретать новые, подходящие под Евро-5. Работаем в основном на грузовых машинах Scania. После этого купили еще несколько автомобилей Volvo. Приверженности какой-то одной марке у нас нет по одной простой причине: когда машина новая, она хорошо ходит три-четыре года. Чем дешевле автопоезд, тем больше он зарабатывает денег.

– Знаю, что только что вы вернулись из очередной поездки от Кирова до Перми. Какое впечатление произвели родные дороги и как они перенесли нынешнюю зиму?

– Ехал по федеральной трассе. На то, чтобы преодолеть расстояние примерно в 500 км от Кирова до Перми, потребовалось 9 часов. Думаю, этим все сказано. Из ямы

выпрыгиваешь, а кабина при этом качается так, словно ее сейчас оторвет. Конечно, по сравнению с этим поездка, например, в Неаполь приносит удовольствие от одних трасс.

– Какими секретами можете поделиться из личного опыта вождения по международным трассам?

– В каждой стране свои особенности. Так, в Австрии важно не пропустить время закрытия дорог. В стране действует очень хитрая система, в соответствии с которой ограничение движения для больших машин может отличаться в зависимости от месяца и дня недели. Например, зимой по выходным дороги здесь открыты для большегрузов с пяти до семи часов утра. За это время надо успеть проскочить, потом уже не получится. Придется стоять. Когда начинаются каникулы в Европе, многое тоже меняется. Можно все выходные прождать возможности ехать дальше.

– У вас есть девиз или секрет того, как справляться с проблемами и трудностями, которых в транспортном бизнесе немало?

– В Нижнем Новгороде есть такой руководитель Юрий Константинович Гриднев, который однажды сказал мне очень правильную вещь: «Не надо пытаться больше зарабатывать, надо просто научиться меньше

тратить». И я стараюсь держаться этого девиза в работе. Когда можешь какую-то работу сделать сам, своими силами, зачем ее отдавать кому-то другому? Действительно, так и есть. И еще один хороший принцип, в который я верю: «Работы хватит всем». Жизнь его правильность постоянно подтверждает. Сегодня может быть небольшой простой, а завтра снова появляются сразу несколько вариантов работы, за которую можно взяться. Только в Интернет заходи и предложения выбирай!..

– А интересную историю из водительской практики можете вспомнить?

– Обычно все равно и без каких-то дорожных приключений. Хотя вот простой пример.

Недавно ездил в один из соседних областных центров. Заезжаю на погрузку. Местные работники посмотрели мои документы и спрашивают: «Так вы из Кирова, от Шкаликова приехали?». Я говорю: «Да. А что, вы его знаете?» И мне вдруг отвечают: «А как же? Знаем! У нас все его знают – парень такой молодой, часто к нам приезжает...» Вот так и теряюсь до сих пор в догадках, откуда знают и почему. Наверное, просто спутали, потому что имя на слуху, ведь сотрудничаем с ними много и уже не первый год.

КОРОТКО О ВАЖНОМ

Китай уверенно движется по пути расширения применения МДП

Главное таможенное управление КНР (ГТУ КНР) приняло важное решение о поэтапном открытии с 25 июня 2019 г. всех пунктов пропуска для оформления автотранспортных средств, следующих по процедуре МДП.

Это событие стало результатом конструктивной встречи Генерального секретаря IRU Умберто де Претто с заместителем

руководителя ГТУ Ли Го на полях Международного форума «Пояс и путь» в Пекине в апреле текущего года.

В ходе обсуждения достигнута договоренность о том, что стороны совместно определяют наиболее востребованные пункты пропуска и торговые маршруты, которые позволят еще больше раскрыть потенциал использования системы МДП в Китае. Кроме того, стороны решили продолжать содействовать полной цифровизации процедуры МДП и пилотным мультимодальным перевозкам по системе МДП в Китае, а также создавать в ключевых пунктах пропуска выделенные полосы для ускоренного пересечения границы автотранспортными средствами с электронной книжкой МДП.

С началом функционирования системы МДП на территории Китая в мае 2018 года, международные автомобильные перевозки по маршрутам инициативы «Пояс и путь» достигли новых высот и стали «четвертым логистическим каналом», успешно конкурируя с морским, воздушным и железнодорожным транспортом.

Согласно отраслевым оценкам, доставка грузов автотранспортом по системе МДП из Китая в Европу обойдется в 5–10 раз дешевле, чем воздушным транспортом, и будет выполнена на 10 дней быстрее, чем по железной дороге.

