



BG

КАМИОНИ

Брой 3 • април • 2018

МЕСЕЧНО ИЗДАНИЕ ЗА СПЕЦИАЛИЗИРАНИ АВТОМОБИЛИ

Цена 5,95 лв.



+ СТРОИТЕЛНА
ТЕХНИКА
НЕРАЗДЕЛНА КНИЖКА КЪМ БРОЯ

Сравнителен тест

Volvo FH 460 • Scania R 450 • Mercedes Actros 1845



Mercedes-Benz
Electric Citaro

ПРЕМИЕРИ

Новият MAN
Lion's City



ISSN 1111-4415
03
9 771311 831003

Николай Шушков, мениджър транспорт в Транс Династи ЕООД:

Транспортната компания Транс Династи ЕООД е базирана в Благоевград. Фирмата има многогодишен опит в регионалните и международните товарни превози. Списание КАМИОНИ разговаря с Николай Шушков, мениджър транспорт и експлоатация в Транс Династи. Разговорът се проведе на 15 март 2018 г. Точно на този ден 25 години по-рано е купен първият камион и започва дейността на компанията



Навлата в момента не позволяват големи инвестиции

– Г-н Шушков, как и защо се насочихте към транспорта, какъв беше първият камион и какви бяха първите товари?

– На пазара сме от 25 години. На днешния ден през 1993 г. купихме първия си камион – Škoda Eurore, чисто нов, от завода в Шумен, с добричко полуремарке ПРК. Ние и досега никога не сме купили употребяван автомобил.

Аз тогава бях държавен служител. Дейността беше започната от моя покоен баща Христо Шушков и от съпругата ми Гергана Шушкова. Започнахме с наш приятел и партньор от Босна и Херцеговина. Той имаше своя фирма – Хелмс Интернешънъл, с два камиона, и се занимаваше с търговия. С нашия новозакупен камион, който му дадохме под наем, автомобилите станаха три и започнахме да возим стоки за Сърбия, Босна и Херцеговина и Македония. Тогава се возеха основно химикали – амониева селитра, плодове от Гърция, доста олио, захар, хранителни продукти,

защото в бивша Югославия беше криза, война и това се търсеше.

– Как се появи и разви Транс Династи ЕООД?

– Постепенно работата и броят на автомобилите се увеличиха. През 1998 г. имахме вече четири влекача Škoda Eurore и общо шест камиона. През същата година купихме първия в региона влекач, който покриваше екологична норма. Това беше нов DAF XF 95, Евро-2, който малко преди това бе избран за Камион на годината 1998. В местните транспортни фирми тогава преобладаваха стари влекачи – КамАЗ, Škoda, ... Продължихме да увеличаваме работата и парка и през 2000 г., вече самостоятелно, създадохме Транс Династи ЕООД и започнахме работа с нея. Фирмата е изцяло собственост на съпругата ми, която с дъщерите ни живее в САЩ, управител е синът ми Христо Шушков (*правият на снимката*), ▶

ABSTRACT IN ENGLISH

Current Freights Do Not Allow for Big Investments

The transport company Trans Dynasty is based in Blagoevgrad. The firm has a long experience in regional and international haulages. KAMIONI talked to Nikolay Shushkov, Transport and Operation Manager in Trans Dynasty, on March 15th, 2018 – on this day 25 years ago was bought the first truck and the activity of the company started.



Един от новите DAF XF на Транс Династи

а аз отговарям за транспортната дейност и експлоатацията.

Работата се разрастваше. Станахме първият за България клиент на Волво Файненшъл Сървисиз и започнахме да купуваме влекачи Volvo.

2007 г., влизането на страната в Евросъюза ни завари с 11 собствени камиона. Имахме и още 11 наети камиона, които ни бяха дадени за управление от наши партньори.

– Как си осигурявахте товари в началото и как го правите сега?

– В началото основно товарите ни идваха от клиенти първа ръка – производители например. Камиони под наем, за които ни осигуряваше и товари, ни бе дал например собственикът на завод Фурнир. Те бяха голям износител на плоскостии за Италия и ние осъществявахме този транспорт. Винаги сме предпочитали да работим без посредници, с директни клиенти. С увеличаване на обема на работата и на камионите – при нас и в България като цяло, се наложи да започнем работа и със спедиции, но пак имам много директни клиенти.

Имаме вече и собствена програма, с която обработваме данните за курсовете, товарите и транспортния процес. Разработена е по наше задание и постоянно я променяме.

– Колко автомобили и ремаркета и от какви марки експлоатирате сега?

– В момента имаме 38 влекача и 37 полуремаркета. Най-много – 13 са Renault, от които 7 са модел Т, а останалите шест – Premium. Имаме 11 броя Mercedes-Benz Actros MP3 Евро-5, шест Volvo FH от 2007 – 2008 г., два IVECO Stralis Hi-Way Евро-6 и шест DAF XF – които са най-нови и са купувани през 2016 и 2017 г. В парка ни преобладават европетици и еврошестици. Сега планираме още през тази година да заменим старите Renault Premium с DAF, като може би ще имаме и евентуално минимален растеж на бройката автомобили в парка ни.

Причината да не може да се мисли за по-сериозни инвестиции е, че цените не са това, което трябва да бъдат. При вътрешните превози в Европа рисковете и разходите се увеличават заради новите изисквания. Увеличиха се разходите за осигуровки на шофьорите. За една година заплатите на водачите се вдигнаха с 20 на сто. В момента няма водач, който да получава под 1800 – 2000 евро.

– Паркът ви е доста разнороден...

– Умишлено държим разнороден парк. До 2007 г. имаме само Volvo. Не бяхме много до-

волни от моделите, произведени по време на големия бум през 2007 г., и преминахме на Renault. След това изпробвахме Mercedes-Benz и до момента сме изключително доволни от тази марка, както и от DAF и IVECO.

През последните години всичките ни камиони са взети на лизинг с обратно изкупуване с договорена цена – 11 камиона от марките DAF, Renault и IVECO са взети така. Още не сме връщали камион по тази схема, след време това ще са първите DAF и се надяваме да няма подводни камъни. Но мислим да продължим по този начин, защото паразът го изисква. А и условията на работа на шофьорите изискват по-нови и по-добри камиони. Не на последно място така разходите могат да се прогнозира и планират.

– Как сервизирате автомобилите?

– При нас имаме малък сервиз, който използваме основно за смяна на масла, филтри, накладки и за дребни ремонти. Като цяло дори и за по-старите камиони ползваме оторизирани сервиси – у нас или в Гърция. Около Солун има сервиси, които работят бързо и качествено. Камионите, които работят вътрешно в Европа, се прибират максимум на два месеца, за да ги обслужим тук, защото така или иначе возим товари и до България.

– Какъв е средният пробег на камионите и имате ли лимит, на който да ги подменяте?

– На месец всеки камион прави около 10 000 км. Като се има предвид, че през август 2–3 седмици всички почиват, а по Коледа водачите трябва да са си вкъщи, реално годишният пробегът е около 110 000 км на камион.

Нямаме лимит за подмяна на камионите, но е добре тези, които работят вътрешно в Европа, да са колкото се може по-нови. Важно е качеството на техническото обслужване – в момента имаме и камиони на пробег 700 000–800 000 км. Но след милион, а дори и след 800 000 км пробег вече е голям риск да се вози.

С обратното изкупуване ще поддържаеме пониска средна възраст на автопарка. За трите години може би камионът ще се изплати и ще имаме сили да го подменим, но при тези навяла в момента не може да се мисли за по-сериозни инвестиции.

Износът винаги е бил по-слабо платен от вноса. Сега обаче има натиск и върху цените по вноса и този натиск може да бъде поет само от превозвача. Това се случва заради многото български камиони, работещи по няколко месеца в Европа, които от време на време трябва да се прибират и за тях се търсят товари. Имахме и продължаваме да имаме проблеми и с камиони от съседни държави – основно Македония и Турция, които често успяват да вземат товари от Европа до България и да се промъкнат без нужните разрешителни.

– С какви полуремаркета работите и когато ги избирате, държите ли на определена марка оси?

– При полуремаркетата почнахме с Schmitz, които са 25, и тази марка преобладава в автопарка ни. Имаме още 9 броя Krone и 3 полуремаркета Wielton. В началото, когато започнахме, Schmitz използваше мостове SAF, а след това започнаха да монтират техните оси Rotos. Всичките ни останали ремаркета от марките Krone и Wielton са

„Причината да не може да се мисли за по-сериозни инвестиции е, че цените не са това, което трябва да бъдат.“

също с мостове SAF. Като цяло с полуремаркетата не сме имали сериозни проблеми и забележки.

– По какви дестинации работят автомобилите ви и какви товари возят?

– Основните ни дестинации от създаването на фирмата са България – Италия и обратно, Северна Гърция – Италия и обратно. От Италия возим към Великобритания. По принцип в Италия и Великобритания работим със сериозни хъбове и това са двете ни най-важни точки. От Великобритания тръгваме за Италия, Испания, Германия. Специализирани сме в цели твари, договорени със спедиции.

От две години поддържа и линия за Грузия. Тръгнаха и първите ни два камиона за Азербайджан по договор с British Petroleum, като започнахме да возим тръби от Европа за Баку.

До там возим транзит през Северна Турция и Грузия. Приятно сме изненадани от това, че в Грузия няма рекет от полиция и митници, работи се много леко. В превозите от Европа до Турция не сме много активни, защото, след като калкулираме възможното забавяне на митниците и за товароразтоварни дейности, се вижда, че ефектът от превоза бива изяден.

– Липсата на водачи ли е основният проблем за превозвачите?

– От нашата камбанария ние глобалният проблем с шофьорите не го усещаме. Имаме 45 – 46 водачи само на единична езда. Имаме над 10 шофьори които са с повече от 10 години стаж във фирмата. При старите шофьори няма текучество. Текучество има при неориентираните в професията, които още не знаят какво искат и какво да очакват.

При нас повече от половината шофьори са дошли без никакъв опит. Имаме няколко много добри водачи, които са и добри педагози. Те поемат неопитните водачи. Първо около месец се работи вътрешно в България, тук имаме седмична линия. След това два месеца новите карат на двойна езда с някой опитен. За три месеца се подготвят както трябва и могат да излязат да работят сами на международна линия.

Но пазарът е отворен в двете посоки. Имаме и хора, които са работили в Испания и се връщат, защото възнагражденията са почти еднакви, но тук си е вкъщи и най-много на 45 дни се прибира при семейството. А там седи по 10 месеца и има разходи – квартирата му е 300 евро.

Мой колега отиде в Швеция – 2700 евро заплата, 2100 от тях – чисти. От тях плаща 450 евро за квартира, която дели с още двама души. Там обаче кафето е 3 евро. Подлъгват ги, че ще вземат шведска пенсия, но за това трябва много години да работиш там. А като отидеш на 55, кога ще ги направиш?

– Все пак проблемът с липсата на водачи седи като цяло пред бранша...

– Проблемът е, че у нас бюрокрацията пречи да се осигурят водачи за международния транспорт. При нас за работа идват украинци. Понеже се оказа, че са с висше образование, заради бюрокрацията на закона и Агенцията по заетостта аз трябва да им легализирам дипломите и нещата се проточват. Тези украинци работят в полска фирма и документите им за работа там са направен за три дни. Латвия работи по същия начин. Ние от кого се пазим, след като се вижда, че няма никакъв потенциал за обучение на водачи – няма транспортни училища, които да обучават шофьори, няма армия, която да готви шофьори, няма и Строителни войски, които да обучават шофьори.

– Членувате ли в браншова организация?

– Членуваме в Съюза на международните превозвачи. Доволни сме, че влязохме в организацията. Комуникацията е много добра – откликват на проблеми и помагат със съвети. 🇷🇺

Въпросите зададе Лъчезар АПОСТОЛОВ



ЧАСТИ ЗА ТОВАРНИ АВТОМОБИЛИ, АВТОБУСИ, МИКРОБУСИ И РЕМАРКЕТА

www.sfk-truck.com

София | Пловдив | Варна | Велико Търново | Русе | Бяла

АКЦИЯ МОТОРНИ МАСЛА



МОТОРНО МАСЛО
RUBIA TIR 7400 15W40 **895⁹⁵ лв.**

ACEA E7, API CI-4/CH-4/SL. MAN M 3275
MB-Approval 228.3. Renault Trucks RLD-2
Volvo VDS-3

МОТОРНО МАСЛО
RUBIA TIR 8900 10W40 **1229⁹⁵ лв.**

ACEA E6/E7/E4-99 issue 3, API CI-4/CH-4
MAN M 3477/M 3277 CRT/M, 3271-1
MB-Approval 228.51. Renault Trucks RLD-2
Scania Low-Ash. Volvo VDS-3



ПЕРИОД НА АКЦИЯТА:

от 19 март до 19 април 2018 г.

или до изчерпване на наличните количества.

Всички цени са в лева и с включен ДДС. Възможни са печатни и предпечатни грешки. Снимките са с илюстративна цел.