

Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Логистика

Четверг 3 апреля 2014 №56 (5329 с момента возобновления издания)

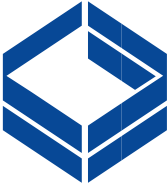
kommersant.ru

19 Платные парковки появятся в регионах России

19 Складская недвижимость снова растет в цене

20 Большинство мобильных приложений логистических компаний работают в составе мониторинговой платформы

ЛОГИСТИКА ИЗ ПЕРВЫХ РУК



ТБН
ЛОГИСТИК

www.tbnlogistic.ru
8 (495) 725 8110

Реклама

Падение курса рубля по отношению к мировым валютам может стать причиной изменения динамики объемов экспортно-импортных потоков в стране. Это тревожит не только покупателей, ожидающих значительного роста цен на многие группы товаров, но и логистический бизнес, которому придется учиться выживать в новой экономической ситуации. Компании обеспокоены тем, каким образом они смогут сохранить свои позиции на рынке.

Партнер или компаньон

— экспорт и импорт —

В части прогнозов относительно изменения импортно-экспортных потоков участники рынка демонстрируют две разные точки зрения. Так, по мнению Игоря Арнаутова, аналитика «Инвесткафе», снижение импорта может составить до 20–25% в течение текущего года, или до \$80 млрд в денежном выражении. «Импорт из стран дальнего зарубежья в течение полугода может сократиться на 20–40% в зависимости от типа продукции», — согласна Галина Гельфанд, директор по стратегическому развитию ZPL-провайдера LogLab.

В то же время наша страна закупает множество импортных продуктов, поэтому объемы их поставок останутся стабильными. «В основном это контейнерный импорт, который может вырасти на 5–8%», — утверждает Андрей Шабардин, директор по транспортной логистике Itella в России. С ним согласен Руслан Кисс, генеральный директор ЗАО «Русский логистический провайдер». «Причин для значительного роста импорта нет, но все же в 2014 году его поток останется на уровне 2013 года, так как сейчас происходит перераспределение географии поставок товаров в страну», — уверен эксперт. Этому способствуют крепкие связи с Китаем, Индией и странами Юго-Восточной Азии. Большой процент поставок в Россию осуществляется из Юго-Восточной Азии.

Причина расхождения во мнениях объясняется неопределенностью политической ситуации, а также сложностью структуры импортного потока. На рынке исходят из того, что падение импорта в текущих условиях — это уже свершившийся факт, вызванный снижением объемов внутреннего спроса на товары, произведенные за рубежом, на фоне девальвации рубля. «Степень глубины падения зависит от экономико-политических фак-



Мнения участников рынка разделились. Одни считают, что импорт будет расти, другие — снижаться. Причина биполярности — трудно прогнозируемые перспективы развития политических событий, а также сложная структура импорта

торов и политики денежных властей по поддержанию национальной валюты», — говорит Константин Пискун, директор по маркетингу и продажам ООО «Райлзон Руссия Сервисес» (DB Schenker Rail).

Что же касается экспорта, то его объем во многом будет зависеть от санкций, которые Запад, возможно, применит в связи с ситуацией на Украине. «Экспорт авиационных запасных частей, линейного оборудования сохранит средние позиции до конца второго квартала», — подчеркивает Юрий Лагари,

руководитель направления ВЭД Multimodal Container Services LLC. Причина относительной стабильности кроется в том, что падение рубля, как обычно, поддерживает экспортный поток, а сужение импорта компенсируется ростом экспортных операций. «Если регулирование курса рубля ЦБР продолжится, то экспорт по итогам года вырастет на 10–15%», — отмечает господин Кисс. Более того, влияние умеренной девальвации на экономику в целом может привести к росту доходов от экспортных операций (в том числе поступлений в бюджет) и укреплению конкурентоспособности отдельных компаний. «В первую очередь такие процессы могут наблюдаться в тех секторах, где потребительские качества выпускаемой продукции сопоставимы с импортными аналогами, а эластич-

ность спроса по цене достаточно высокая», — уверен Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент». В то же время необходимо понимать, что падение рубля может ухудшить финансовые показатели ряда компаний. «Экспорт пока не является ключевым в структуре доходов логистических операторов, поэтому этот рост не заменит провала в импортном потоке груза», — рассказывает Иван Голловко, менеджер по развитию международных перевозок STS Logistics.

Как и прежде, способность компаний гибко подстраиваться под рыночную конъюнктуру становится основой выживания в новых условиях. «Время простых решений в логистике проходит, рынок требует более сложного и комплексного подхода, клиенты хотят получать весь комплекс услуг у одного оператора», — говорит Александр Северилов, генеральный директор ООО «Международный таможенный брокер». Это означает, что выживут клиентоориентированные операторы, способные сохранить качество сервиса при одновременном снижении затрат. «Смещение фокуса на другие направления (например, внутренние перевозки), снижение издержек, агрессивная маркетинговая политика — стандартные меры для сохранения своих позиций на рынке», — рассказывает Тимур Ратников, директор департамента транспортной логистики компании «Молком». Для повышения лояльности клиентов компаниям придется пересматривать формат работы и расширять спектр оказываемых услуг. Например, экспедиторские компании могут увеличить выручку за счет оказания своим клиентам дополнительных услуг, в частности консалтинга в сфере внешнеэкономической деятельности», — говорит господин Пискун. Эксперты уверены, что сейчас важен выход в новые сегменты и ориентир на диверсификацию бизнеса.

Транзит утекает с Украины

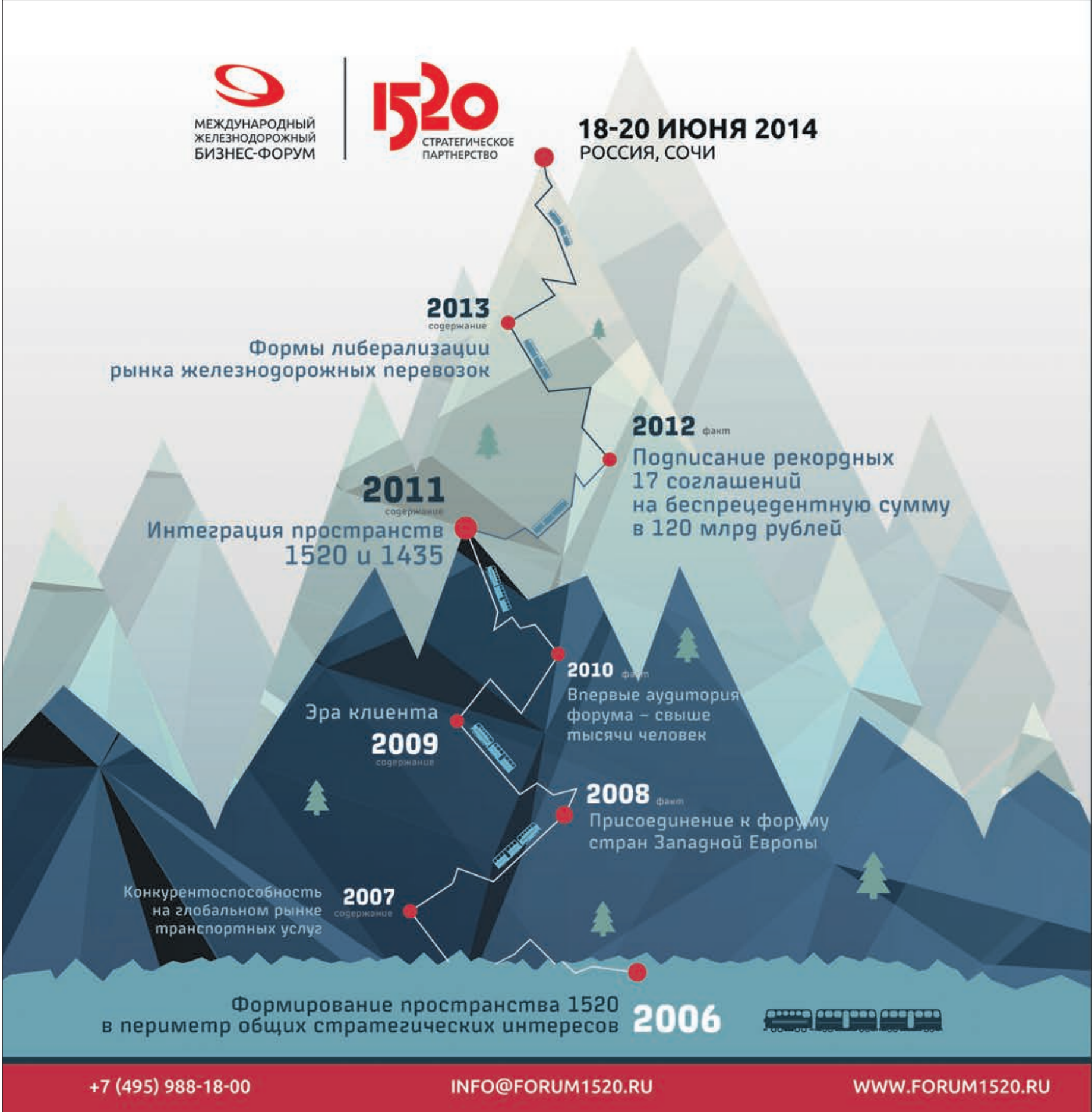
— геополитика —

Дальнейшее обострение отношений России и Украины может привести к перенаправлению транзитных грузопотоков. Больших проблем российским производителям ждать не стоит, уверены эксперты: отечественные порты легко примут дополнительные объемы.

Транзит из России, идущий через сопредельные государства, — мощный рычаг воздействия на соседей в руках российской элиты для решения геополитических споров, который она использует едва ли не чаще, чем административный ресурс в лице Роспотребнадзора. Достаточно вспомнить «неожиданный» ремонт трубопроводов и железных дорог в моменты обострения обстановки, как, например, это случилось в 2007 году, когда Россия и Эстония выясняли отношения по поводу переноса Бронзового солдата в Таллине.

Параллельно с локальными всплесками происходит планомерный перевод российских грузопотоков с транзитных направлений на отечественные порты, и эта тенденция не имеет отношения к политическим дискуссиям, а отражает лишь бизнес-интересы. Так, согласно «Стратегии развития портовой деятельности до 2030 года», одобренной в 2012 году, через гавани сопредельных государств должно проходить всего лишь до 5% продукции, выпущенной в России, сейчас же этот показатель достигает 13,3%. К слову, в прошлом году порты стран Балтики и Украины перевалили российских грузов на 10,3% меньше, чем в 2012-м, хотя в абсолютном выражении цифра внушительная — 84,8 млн тонн.

В спорах с Украиной транзитный «аргумент» использовался достаточно редко, хотя для соседней страны снижение внешних грузопотоков было бы весьма чувствительным. Конечно, ее доля в общем обороте российских грузов составляет лишь 3%, но для самого украинского сектора удар наподобие того, который в свое время пережили прибалты, был бы болезненным.



Генеральный партнер


ОАО «РЖД»

Международный стратегический партнер


Siemens AG

Стратегический партнер


ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»

Официальный оператор энергоснабжения


ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ»

Партнер


ООО «Объединенная вагонная компания»

Партнер


ООО «ТК «Евразхолдинг»

Партнер


ОАО «Первый груз РЖД»

Официальный страховой партнер


ОАО «ЖАКО»

Спонсор лобби-бара


ОАО «СТРОЙ-ТРЕСТ»

Спонсор секции


ЗАО «Трансмашхолдинг»

Спонсор секции


Группа компаний РТК

Организатор



Генеральные информационные партнеры


Kommersant FM 93.6


ИТАС


ОАО «ПАРТНЕР»


IAOK


SNG


Radio Liberty

ЛОГИСТИКА

Электронная таможня

С 1 января была введена обязательная электронная подача деклараций на все группы товаров. Впрочем, в логистических компаниях отмечают, что электронный документооборот на таможне существует уже давно. При этом смежные с таможней чиновники все еще работают на «бумаге», что сильно тормозит процедуру экспорта/импорта товаров.

— административный ресурс —

Существенных различий в осуществлении таможенных операций до и после вступления в силу обязательного электронного декларирования (ЭД) нет. «На практике фактически ничего не изменилось, та как по внутренним нормативам Федеральной таможенной службы более 95% деклараций (а реально более 99%) подавались в электронном виде. Переход на ЭД фактически заставил небольшую группу участников ВЭД (с редкими поставками) перейти на оформление через таможенных представителей», — говорит Владимир Витоженец, директор департамента таможенной логистики STS Logistics.

«Переход на полное ЭД уводит с рынка мелких игроков, которые осуществляют редкие поставки товаров и оформляют товары самостоятельно», — отмечает Максим Афанасьев, специалист по таможенным операциям ZPL-провайдера LogLab. Другим важным преимуществом ЭД для участника ВЭД стала возможность удаленной подачи документов. «Существенно сократились расходы на персонал. Нет нужды содержать штат сотрудников для того, чтобы на месте подавать документы. Теперь можно подавать груз на оформление на таможню во Владивосток или Забайкальск, находясь при этом, например, в Москве», — говорит Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Транссертико». Кроме того, ЭД позволяет логистам выдерживать сроки доставки по сложным контрактам, так как есть возможность проведения документального контроля до фактического поступления товаров в таможенный орган назначения. «Бизнес наших клиентов в сегменте Retail и FMCG построен на жесткой логистике — товары должны день в день по условиям контрактов лежать на выкладке в моллах и супермаркетах. Поэтому мы используем предварительную подачу ЭД накануне прихода в порт коносаментной партии контейнеров, что позволя-



После начала работы электронной подачи деклараций таможня должна принять документы в течение двух часов или отказать, указав причины

ет выпускать товары день в день», — подчеркивает Юрий Логари, руководитель направления ВЭД Multimodal Container Services LLC. Наша компания давно перешла на электронное декларирование, поэтому так называемый полный переход с 2014 года на электронное декларирование никак не отразился на процессах, связанных с этим, рассказали нам в «ТБН Логистик». «Однако хочется отметить, что само по себе это действие, бесспорно, является серьезным шагом на пути перехода к полному отказу от „человеческого коррупционного фактора“, однако, на наш взгляд, в условиях существующей системы по своей сути ничего не меняет в системе взаимоотношений между участниками ВЭД и таможней. Это связано с тем, что российская правовая система имеет громоздкую структуру, а также носит толковательный характер, в связи с этим инспектор таможни принимает решение, исходя из своего понимания тех или иных правовых актов, инструкций, приказов и т. п. Также хочется отметить, что зачастую многие документы все равно требуется предоставлять в бумажном виде — уставные документы, тех-

нические описания, некоторые разрешительные документы. Банки, в которых у участников ВЭД открыты паспорта сделки, зачастую не принимают электронную копию выпущенной декларации и требуют бумажную со штампом инспектора „выпуск разрешен“, — рассказали специалисты компании. Теперь таможенные структуры либо должны принять документы в течение двух часов, либо дать отказ с указанием причин. «Появилась упорядоченность оформления документов. Инспектор обязан проверять и оформлять декларации по мере их поступления. И у него нет выбора, с кем работать, а чьи документы отложить», — рассказывает Ирина Шершнева, начальник отдела комплексных решений Itella в России. По ее мнению, это уменьшает возможность коррупции. Такого же мнения придерживается и господин Витоженец, указывая, что «данная технология позволяет свести к минимуму непосредственный контакт таможенника и участника ВЭД, что, в свою очередь снижает вероятность коррупционных действий». Впрочем, участники ВЭД отмечают, что, несмотря на введение ЭД, проблемы, связанные с таможенным оформлением грузов, остаются. Дело в том, что декларирование не заканчивается отметкой «выпуск разрешен». Существует еще целый ряд ин-

спекций: санитарная, ветеринарная и прочие, куда требуется подавать документы на бумаге. «И вот тут снова появляется бумажная волокита. Например, оформление транзита в морских пунктах пропуска, где нет никакого ЭД, происходит только на бумаге. При оформлении транзита в автомобильных пунктах пропуска есть еще и посредник, который оформляет обеспечение транзита — так называемую страховку доставки», — комментирует Руслан Кисс, генеральный директор ЗАО «Русский логистический провайдер». В результате транзитные грузы задерживаются, в частности, на морских таможнях. «Оформление бумаги и сама процедура оформления транзита отнимают много времени у декларанта», — заключает господин Кисс. Помимо чиновников «смежных» ведомств бумажные копии деклараций с отметкой таможенного органа по-прежнему требуются для бухучета, представления в налоговую службу, в банки. «То есть отсутствует глобальная система межведомственного электронного взаимодействия, которая обеспечивала бы доступ всех заинтересованных ведомств и организаций к интересующей их информации в электронном виде», — рассказывает Евгений Привалов, начальник управления международных перевозок DPD в России. На местах таможенные посты вместе с ЭД нередко просят комплект документов на бумаге. «Это не позволяет в полной мере считать процесс декларирования электронным. Также нам приходится предоставлять в таможню все документы, включая товаросопроводительные, в формализованном виде, что требует дополнительного времени при их оформлении», — поясняет Александр Соколов, менеджер по таможенным операциям FM Logistic. Впрочем, у формализации документов есть и свои плюсы. «Отказ от письменной формы декларирования заставляет участников ВЭД формализовать документы в электронной форме. Это должно уменьшить число злоупотреблений в сфере таможенного декларирования путем подлога документов на бумажном носителе, так как электронная форма усиливает постконтроль за всем процессом оформления со стороны вышестоящего таможенного органа», — считает Афанасьев.

Андрей Михайлов

Транзит утекает с Украины

— геополитика —

Текущая ситуация в цифрах выглядит неоднозначно. Они показывают, что для Украины политический кризис, если исходить из интересов транспортного сектора, разразился в самый неподходящий момент — более неудобное время было бы сложнее придумать. По итогам 2013 года транзит на железных дорогах Украины — а основной поток идет именно по рельсам, будь то перевозка через сухопутные погранпереходы или доставка в черноморские порты и в обратном направлении, — сократился на 19%, до 34 млн тонн, доходы упали на 20%. Объем недополученных доходов по сравнению с 2012 годом составил \$190 млн. При этом падение по всем сегментам, включая экспорт, импорт и внутреннюю транспортировку, было на уровне всего 3,4%. Основными причинами снижения объема тарифа помимо общего ухудшения конъюнктуры стали дороговизна перевозки по Украине, вследствие чего груз уходил к конкурентам — балтийским странам, а также сложность и длительность таможенных процедур. Кроме того, транспортная инфраструктура, в частности оснащение портов, хуже, чем в России, Прибалтике и Финляндии. Вовремя сообразив, что необходимо принимать срочные меры, прежде руководство «Укрзализныци» (украинских железных дорог) начало активно вводить тарифные скидки на провоз по территории страны продукции российских производителей, причем очень существенные. Скажем, для нефтепродуктов, поступающих по системе «Транснефтепродукта», дисконт составил 48% от прежде действовавших ставок, для этой же номенклатуры, доставляемой по железной дороге из Красноярского края, — и вовсе 76%. На 40% снизилась цена на транспортировку контейнеров, идущих с Транссиба, на 53% — для кокса. Всего «Укрзализныця» ввела пониженные тарифы для угля, удобрений, продукции черной металлургии, нефтехимии и других отраслей. С Белоруссией как членом Таможенного союза было подписано соглашение о взаимовыгодном упрощении таможенных процедур. Такие же договоренности планировалось достичь с российской и казахстанской сторона-

ми. Что интересно, указанное соглашение было официально оформлено 24 февраля, в самый разгар революции на Майдане. Упомянутые меры дали очевидно положительный результат. При общем падении железнодорожных перевозок за первые два месяца на 0,7% транзит вырос на 3,9%, притом что годом ранее за такой же период был отмечен серьезный спад. Получается, что политический конфликт может очень не вовремя помешать росту транзита российских грузов через Украину? На первый взгляд именно так, но если рассмотреть ситуацию хотя бы в среднесрочном периоде, то становится очевидным, что тенденция сокращения объемов транспортировки продукции отечественных производителей через соседнюю страну продиктована системными, а не сиюминутными факторами. «Мы можем говорить в перспективе вообще об утрате Украиной статуса транзитной страны в силу объективных экономических причин, никак не связанных с текущей ситуацией», — полагает директор компании Answer-Logistic Андрей Ковалев. — Россия активно развивает свои порты в Азово-Черноморском бассейне, и весь и так небольшой поток уйдет туда». Господин Ковалев обратил внимание на то, что весь транзит через Украину, за вычетом трубопроводного транспорта, по итогам 2013 года по объему сопоставим с оборотом Большого порта Санкт-Петербург, не говоря уже о новых стройках. Помощник президента России Игорь Левитин, бывший министр транспорта РФ, не так давно отметил, что, например, по строящемуся порту Тамань среди заинтересованных сторон нет жестких споров, что говорит о том, что он, скорее всего, будет построен в срок — до 2020 года. Речь идет о порте на Таманском полуострове с грузооборотом около 94 млн тонн, куда планируют уйти в том числе и те производители из сопредельных стран, скажем, Казахстана, которые сейчас доставляют свою продукцию через Украину. И это притом, что уже сейчас у российских портов в Азово-Черноморском бассейне и на Балтике есть свободные мощности, которые легко заберут все потоки в случае, если Украина будет закрыта», добавляет директор агентства InfraNews Алексей Безбородов.

Денис Соин

Рекордный год

— инвестиции —

2013 год стал одним из самых активных на европейском рынке инвестиций в складскую и индустриальную недвижимость. В годовом выражении общий объем вложений увеличился на 73% и составил €15,2 млрд, что является вторым результатом за последние десять лет, подсчитали аналитики JLL. Кроме того, согласно последним данным JLL, в общем объеме инвестиций в коммерческую недвижимость доля складской и индустриальной недвижимости выросла до 10%. Для сравнения: за последние пять лет этот показатель в среднем составлял 8%. Участники рынка наблюдают, что инвесторы продолжают проявлять интерес к крупным портфельным сделкам, расширяют географию своих интересов. Ожидается, что в 2014 году объем инвестиций в европейскую складскую и индустриальную недвижимость превысит пиковые показатели 2006 года. «В 2013 году мы стали свидетелями значительного роста активности инвесторов в секторе складской и индустриальной недвижимости», — рассказывает Том Уэйт, директор направления европейских финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — Рост объемов вложений стал следствием улучшения макроэкономического положения региона, которое привело к снижению доли вакантных площадей и объема предложения, а также к росту спроса со стороны арендаторов». Последнее в том числе обусловлено развитием сектора интернет-торговли и эволюцией рынков ритейла. Это привело к снижению доходности на ряде рынков —

тенденции, которая, согласно прогнозам, продолжится в 2014 году. Инвесторов в этом секторе привлекают возможность расширить свое присутствие в определенном регионе, повышение доступности долгового капитала и, наконец, получение дополнительной прибыли за счет роста арендных ставок и капитала. Все больше международных инвесторов стремятся вкладывать деньги в складском секторе. В 2013 году почти половина объема этого рынка пришлось на портфельные сделки (рост по сравнению с предыдущим годом на 130%). Межрегиональные потоки капитала выросли на 77% по сравнению с 2012 годом — до €6,2 млрд, что лишний раз доказывает растущую зрелость этого рынка. Традиционно крупнейшие рынки Европы Великобритания, Германия и Франция в 2013 году были самыми востребованными. Однако недостаток качественного предложения вкупе с продолжающимся снижением доходности вынудили инвесторов «расширять свой кругозор» и активнее присматриваться к объектам в других европейских странах. В прошедшем году 45% общего объема инвестиций в склады пришлось на рынках прочих стран, не входящих в топ-3. Для сравнения: в 2012 году этот показатель составлял всего 30%. В скандинавских странах рост по итогам года составил 84%, в странах Бенилюкс — 44%, хотя эти результаты отчасти стали следствием эффекта «низкой базы». Большинство этих регионов представляют лишь малую часть общеевропейского рынка инвестиций в складскую и индустриальную недвижимость. В странах юга Европы объем финансовых вложений вырос на 12%, причем ос-

новным фактором роста стало постепенное возобновление активности в Италии. Однако в целом южная Европа демонстрирует довольно низкую активность инвесторов. В России в 2013 году объем рынка инвестиций в складскую и индустриальную недвижимость достиг рекордной отметки в €800 млн (что на 137% больше показателей 2012 года), однако на этом рынке продолжает доминировать небольшое число «домашних» инвесторов. Страны Центральной и Восточной Европы по-прежнему являются инвестиционно привлекательными, однако результаты за сравнительно динамичный 2013 год находятся на уровне среднего значения последних пяти лет. В Польше объемы вложений в данный сектор снизились по сравнению с рекордным 2012 годом, когда были заключены две крупные портфельные сделки — это привело к снижению объема инвестиций на 28% по всему региону. Высокий спрос со стороны инвесторов привел к дальнейшему снижению доходности на некоторых рынках в четвертом квартале 2013 года. В результате средневзвешенная доходность объектов складской и индустриальной недвижимости в Европе снизилась на 10 б. п. по сравнению с предыдущим кварталом — до 7,3%. В России ставки капитализации в складском сегменте по-прежнему выше среднеевропейских значений: по итогам прошлого года они составили 11% в Москве и 13% в Санкт-Петербурге. «В 2014 году мы снова станем свидетелями высоких объемов транзакций в сегменте складской и индустриальной недвижимости.

Федор Мельников

21-я международная выставка складских систем, транспортных технологий, логистических решений и сервиса

www.stl-expo.ru

СТЛ – ВЫСТАВКА ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ!

ПРИГЛАШАЕМ ВАШУ КОМПАНИЮ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ

«СТЛ — СКЛАД. ТРАНСПОРТ. ЛОГИСТИКА–2014»

21–24 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА!

Организатор:

123100, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14, ЦВК «Экспоцентр»
www.expoctr.ru

12+

Отечественные и зарубежные лидеры рынка в области складской техники и систем, транспортных технологий, логистических решений, таможенного сопровождения и сервисных услуг встретятся на выставке «СТЛ — Склад. Транспорт. Логистика–2014».

• НОВЫЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ

• СПЕЦИАЛЬНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ САЛОН INNOSKLAD («ИННОВАЦИОННЫЙ СКЛАД»)

• 4 ТЕМАТИЧЕСКИХ ДНЯ МЕРОПРИЯТИЙ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ:

✓ ДЕНЬ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА

✓ ДЕНЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

✓ ДЕНЬ ТРАНСПОРТНЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

✓ ДЕНЬ КАДРОВЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Реклама

Лицензия №73226

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

СРОЧНАЯ ДОСТАВКА ПОЧТЫ И ГРУЗОВ ПО РОССИИ И МИРУ

8-800-200-65-65

единый федеральный номер

WWW.GARANTPOST.RU

ЛОГИСТИКА

Популярные непопулярные меры

— административный ресурс —

С появлением в Москве платного парковочного пространства городской бюджет еженедельно пополняется несколькими миллионами рублей. Регионы оценили московский опыт: на генеральных планах городов появились территории, выделенные под платные парковки.

Платная парковка в нынешнем ее облики не так давно отметила 60-летие. Первый паркомат — механическое устройство, куда требовалось опустить монеты для оплаты стоянки, — появился в Оклахома-Сити (США) в 1953 году. К 1955 году американцы нашли и способ бороться с неплательщиками: полиция Денвера начала устанавливать блокираторы на колеса автомобилей. Со временем «денверский башмак» завоевал признание во всем мире.

В Москве первые платные парковки появились в 1997 году. Роль паркомата на организованных площадках выполняли мужчины в зеленых жилетах: они контролировали время стоянки автомобиля и взимали плату с автовладельца. Куда впоследствии девались парковочные отчисления, слабо представляли себе не только автолюбители, но и городские власти. В результате в 2008 году плата за парковки в столице была упразднена.

В 2009 году стало понятно: ресурсы наземного пространства исчерпаны, чему во многом способствовала активная застройка свободных зон, предусмотрительно оставленных генеральными архитекторами Москвы на случай увеличения количества транспорта в столице. Новые парковочные места решено было искать... под водой. Столичные власти предложили построить вдоль Москвы-реки и Обводного канала 24 парковки на 10 тыс. мест. Проект был направлен для рассмотрения в Федеральное агентство по водному транспорту.

После получения рецензий экспертов стало понятно, что строительство подводного паркинга чревато полной остановкой движения в столице, поскольку для каждого участка потребуются въездной и выездной пандусы, аварийный выход и дополнительная пешеходная инфраструктура для автовладельцев. Не последнюю роль сыграла и цена вопроса. Специалисты посчитали, что стоимость строительства одного паркоместа обойдется городской казне в 5 млн руб. Окупить такой объем инвестиций в обозримом будущем было бы проблематично, и проект решили заморозить до той поры, пока не найдутся желающие реализовать амбициозную инициативу.

Не получил развития и предложенный в 2012 году Министерством транспорта вариант ограничения или введения платы за въезд в некоторые районы столицы. Городские власти сочли предлагаемое нововведение сложнореализуемым.

В 2013 году решено было вернуть оплату за стоянку транспортного средства, заменив сборщиков платы автоматами. В июне в районе Бульварного кольца было организовано платное парковочное пространство, оснащенное паркоматами (145 единиц), шлагбаумами и видеокамерами для контроля перемещения автомобилей. Плата взимается после 15 минут стоянки транспортного средства. Час парковки стоит 80 руб. Результат не заставил себя ждать: загрузка Бульварного кольца в будни сократилась на 40%, а поток автотранспорта снизился на четверть. Финансовые показатели деятельности платных парковок составляют в среднем 6 млн руб. в неделю.

К концу 2013 года платное парковочное пространство расширили до пределов Садового кольца (стои-



Идея организации платных парковок оказалась заразной. Вскоре они появятся во всех городах-миллионниках, и на этом не остановятся

мость часа — 60 руб.), а поступления в городской бюджет выросли до двух десятков миллионов рублей. По данным столичной мэрии, с введением платы за парковку в пределах Садового кольца скорость транспортного потока выросла почти на 10%, а загрузка улиц снизилась на 20%.

Московские власти не исключают возможности расширить территориальный охват столицы платными парковками. По словам заместителя мэра Москвы по вопросам транспорта Максима Ликсутова, к концу 2014 года в столице может появиться платное парковочное пространство в пределах Третьего транспортного кольца. Стоимость парковки будет ниже 60 руб.

Идея организации платных парковок оказалась заразной. Андрей Арефьев, генеральный директор компании ЛАНТЕР, уверен, что регионы взяли за основу московский опыт развития проектов по организации городского платного парковочного пространства. «Прототипом для регионов являются не только технические и интеграционные решения столицы, но и нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с деятельностью платных парковок», — считает господин Арефьев. И добавляет, что региональные власти также внимательно изучают опыт Москвы в вопросах оптимизации бизнес-процессов использования парковок как автомобилистами, так и эксплуатирующими организациями.

Если в Ярославле и Уфе проекты строительства платных парковок только в стадии обсуждения, то власти Калуги готовы начать реализацию намеченного. Город планирует потратить 26 млн руб. на перевод 800 машиномест на платную основу. В мае проект должен стартовать, а к осени — полностью завершиться. И. о. городского головы Калуги Константин Баранов объяснил, что на строительство парковок потребуется 26 млн рублей. Деньги бюджетом не предусмотрены. Но господин Баранов намерен обратиться в городскую думу с предложением перераспределить средства. «Привлекать инвесторов мы не намерены. Пусть все останется за городом», — рассказал он.

В рамках реализации проекта на улице Кирова и ряде прилегающих улиц будут устроены муниципальные парковки открытого и закрытого типа, оборудованные паркоматами и камерами видеонаблюдения. Плата будет взиматься, как и в столице, с 15-минуты стоянки и составит 35 руб. за час. При такой организации паркинга власти планируют уже через год не только вернуть инвестиции, но и получить почти 50-процентную рентабельность: годовые поступления ожидаются на уровне 36 млн рублей при условии заполнения платных парковок на 40%. После запуска первой оче-

реди паркингов власти Калуги намерены расширить зону платной стоянки, включив в нее улицы Суворова, Дзержинского и Достоевского.

В Санкт-Петербурге проект создания платного парковочного пространства планируется реализовать за два года, потратив на этого немалогом более 4,5 млрд руб., рассказал и. о. председателя комитета по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга Анатолий Мишанов. В результате в городе должно появиться почти 21,6 тыс. оплачиваемых машиномест. Первая парковочная зона может быть устроена у Марининского театра. Тарифную сетку предложено ввести гибкую, меняющуюся от уровня загрузки парковок, близости к достопримечательностям и времени суток. Минимальный тариф — 50 руб. в час. Городские власти прогнозируют, что заполняемость парковок составит не менее 60%. К концу 2014 года Ростов-на-Дону намерен завершить строительство первой очереди платных парковок на 1,2 тыс. мест в историческом центре. Объем инвестиций в проект не называется, поскольку окончательные расчеты не завершены. Известно, что предварительно стоимость парковочного часа оценивается в 30 руб., а для жителей центральных улиц предусмотрены скидки.

В Краснодаре первая муниципальная платная парковка на 54 места появилась в ноябре 2013 года. И хотя это пилотная зона, городские власти уже высказались за расширение зоны оплачиваемой стоянки до 3 тыс. машиномест, что полностью исключит возможность бесплатной стоянки в центральной части города. Утверждены и тарифы — 30 руб. в час и 300 руб. в сутки. Теперь муниципалитет Краснодара всерьез озаботился вопросом борьбы с нарушителями (созданием и развитием системы видеонаблюдения и оперативного реагирования на нарушения) и развитием системы общественного транспорта.

«Сложность любого проекта автоматизации городского парковочного пространства заключается в сведении воедино многих составляющих: развертывание программно-аппаратного комплекса, проведение инженерных работ, разработка интеграционного взаимодействия. Необходимо также интегрировать платежные и биллинговые системы, системы видеофиксации и мониторинга. Не следует забывать и о реализации механизмов взаимодействия с системами ГИБДД, которые осуществляют учет нарушений», — рассказывает вице-президент, директор департамента комплексных проектов ЛАНИТ Виктор Серебряков. Несмотря на то что организация платных парковок в мегаполисах требует глубокого анализа и проработки, региональные власти настроены оптимистично. Автомобилистам же остается смириться с тем, что число городов, в которых придется платить за оставление машины на улице, будет расти.

Федор Мельников

Разумное планирование

— современные технологии —

Современные технологии позволяют решать многие проблемы складской логистики и существенно снижать издержки на обработку и хранение товаров. В том числе за счет снижения количества персонала и автоматизации процессов. Существенно экономить деньги и время на обработку заказов позволяет также правильная планировка самого склада.

Так, например, Double-Deep Racks — система двоянного стеллажного хранения — представляет собой стандартные паллетные стеллажи, но установленные двоянными парами. Коридор для техники располагается через каждые четыре стеллажа. Такая конфигурация позволяет практически вдвое увеличить вместимость склада, но, конечно, не без последствий для скорости обработки товара. Для постановки и спуска паллет используется специальная техника с выдвижными вилами для возможности захвата глубокой паллеты. На каждой паре паллет (одна за другой) может храниться груз одного артикула и лота, чтобы избежать ситуации, когда нужная паллета окажется заблокированной ненужной. По сути, мы имеем одно место хранения вместимостью две паллеты, и рабочий всегда забирает ближнюю. Соответственно, для реализации подобного решения необходимо иметь несколько паллет одного артикула и партии в стоке, ротация должна быть не слишком высокой, так как скорость обработки ниже стандартной и техника обойдется дороже.

Drive-IN Racks, или набивные стеллажи, представляют собой стеллажную систему, где паллеты устанавливаются внутрь последовательно одна за другой и извлекаются в обратном порядке (LastInFirstOut). При постановке и съеме паллет погрузчик имеет возможность заезжать внутрь конструкции. Такая конфигурация обеспечивает максимальную емкость склада за счет сокращения межстеллажных проходов, так как мы не ограничены в выборе глубины стеллажей. Возможность доступа к местам хранения при этом ограничена, поэтому такая система подойдет для большого объема хранения с малым количеством артикулов и отсутствием каких-ли-

бо сроков годности продукции. Сами стеллажи принципиально отличаются от стандартных и представляют собой вертикальные стойки (рама) с горизонтальными грузонесущими профилями, на которые устанавливаются паллеты. Паллеты располагаются широкой стороной к проходу для возможности заезда погрузчика внутрь.

Vertical Lift Module — система автоматизированного хранения лифтового типа — представляет собой модуль с лифтом, по обеим сторонам от которого хранятся поддоны с товаром, поддоны располагаются максимально близко друг к другу и занимают все свободное пространство для хранения. На первом уровне расположено окно приема и выдачи товара. Такое решение предназначено для повышения производительности подбора заказов и освобождения площади хранения. Может использоваться как для паллетного хранения, так и для мелкочаечного. Принцип работы — «товар к человеку», что сокращает перемещения по складу в случае хранения большого количества наименований. Помимо этого такая система имеет ряд других преимуществ — безопасность хранения, так как товар всегда находится в закрытом модуле, чистота на складе, отсутствие пыли на товаре, всегда оптимальный и изменяемый размер ячеек.

Multilevel Mezzanine — многоуровневый склад. Зачастую клиенту необходима большая площадь хранения, но при этом нет необходимости иметь высокий склад и оплачивать «воздух». Такая потребность возникает, когда на складе хранится большое количество наименований в небольшом объеме. Решением может послужить возведение на складе многоуровневой конструкции с различными вариантами хранения: полочное, паллетное, напольное и т. д. Главное преимущество такого решения — это цена за аренду используемого метра, которая будеткратно мала относительно арендной ставки склада. Например, в мезонине пол + четыре уровня ставка за используемый метр склада должна быть в пять раз меньше ставки склада.

Вот уже четвертый год логисты активно внедряют технологию весового контроля подбора заказов Weight Controlled Multi-Order Picking. Ос-

новным оборудованием данной технологии поштучного или покоробочного подбора является специальная техника со встроенными весами и электронным блоком управления. Встроенные весовые датчики и интегрированная панель управления, вспомогательные панели коробов, сканер и основной экран позволяют собирать заказ в соответствии с маршрутом сборки, который индицируется на панели управления, и контролировать вес по каждому собираемому артикулу. Данная технология позволяет собирать параллельно несколько коробов, относящихся к одному и тому же заказу или разным заказам. Перед началом сборки рабочий обнуляет веса коробов, и на экране появляется первый адрес подбора с указанием артикула и подбираемого количества для каждого короба. Отсутствие ошибок при подборе заказов обеспечивает корректными логистическими параметрами артикулов, специальным программным обеспечением и точностью оборудования.

Для штучного подбора возможны коридоры отклонений веса от 5 до 10 г. для коробочного подбора — до 500 г. Простой и доступный экран управления подбором не требует значительного времени на обучение рабочих. Если произошла ошибка, блокировка происходит автоматически и сопровождается звуковым сигналом. Данная технология повышает качество подбора и увеличивает производительность подбора заказов.

Сегодня складские логистические потоки не ограничиваются подбором заказов, активно развиваются и технологии кросс-дока. Большой объем ритейла обрабатывается по методу breakbulk x-doc. Сегодня обработка данного потока является одной из самых ресурсозатратных, причем перекладка коробов осуществляется вручную. Для обеспечения качества раздела применяют радиопроцессы, но чтобы снизить количество ручного труда, необходима полная автоматизация процесса breakbulk x-doc, начиная с приемки и заканчивая отгрузкой.

Галина Житкова, руководитель отдела методов и процессов FM Logistic

ТРАНСГАРАНТ

www.transgarant.com

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Реклама

Новый складской комплекс

ОТКРЫТИЕ в 2014 г.

22 км от Москвы

Удобная развязка с Киевским шоссе

мин в пути до МКАД

Стратегическое расположение

гектара земли

114 000 м² складов класса А

Реклама

Эксклюзивные агенты по сдаче в аренду:

JONES LANG LASALLE

Real value in a changing world

(495) 737 8000

Knight Frank

(495) 981 0000

Девелопер:

CPD group

www.cpd-group.com

(495) 995 7440

ЛОГИСТИКА

Бандероль в смартфоне

Логистические компании запускают мобильные приложения, чтобы стать роднее хипстерам, следить за передвижениями курьеров и разгрузить телефонную связь. Еще пару лет назад казалось, что хорошо сделанный сайт — это все, что нужно компании и ее клиентам. Теперь потребители услуг хотят узнавать о статусе своего заказа и времени доставки, не сидя за монитором, а стоя в пробке по дороге на работу.

— ТЕХНОЛОГИИ —

Удобство конечного клиента и его лояльность — одна из самых распространенных причин, по которой многие компании, занятые доставкой посылок, задумались о разработке собственных мобильных приложений. На втором месте — оптимизация рабочих процессов с помощью мобильных приложений для сотрудников компании.

Большинство мобильных приложений, которые запускают логистические компании, работают в составе какой-либо мониторинговой платформы и выполняют функцию оптимизированного для смартфона доступа к мониторинговой платформе.

Менеджер по разработке продуктов компании «Аркан» Николай Челов: «Сегмент мобильных приложений для корпоративных клиентов развивается весьма бурно. Сервис-провайдеры стремятся дать клиентам дополнительные плюшки, добавить себе конкурентные преимущества. Руководители компаний хотят иметь постоянный доступ к данным и возможности управлять бизнесом, сидя на заднем сиденье своего автомобиля, в ресторане или на Мальдивах». Желание компаний стать современнее и мобильнее подкрепляется спросом.

Алексей Смулов из DPD признает, что мобильное приложение — это часть имиджа современной компании. Уже в этом году компания планирует разработать мобильное приложение для операционных систем iOS и Android. «Сейчас у нас активно работает мобильная версия сайта, аудитория быстро растет. Если два года назад мобильная аудитория была меньше 1% по отношению к посетителям сайта, то сейчас 1–3%, то есть аудитория мобильной версии выросла за два года на 300%», — рассказал господин Смулов.

Потенциальной аудиторией онлайн-сервисов DPD являются клиенты B2B, в том числе аудитория E-commerce, а также конечные получатели посылок. Алексей Смулов считает, что прежде всего данный сервис будет интересен получателям посылок и аудитории E-commerce, а для B2B-клиентов мобильная версия будет не так важна: «В основном B2B-клиенты могут использовать мобильное приложение, чтобы рассчитывать стоимость доставки и отслеживать текущие отправления».

«Мы изучаем, как работают мобильные приложения у наших западных коллег, чтобы в дальнейшем использовать их опыт и наиболее удачные идеи в создании российской версии», — отмечает господин Смулов.

Не для имиджа, а для оптимизации рабочих процессов предназначены мобильные приложения в компании «СПСР-Экспресс». Заместитель генерального директора по инновациям и технологиям «СПСР-Экспресс» Дмитрий Кереже: «Одним из главных трендов компании в минувшем году стала глобальная автоматизация процессов и внедрение современных информационных технологий. Работа в этом направлении позволила увеличить производительность труда в



Мобильные приложения решают сразу несколько задач. Оптимизируют работу сотрудников, выбирают лучший маршрут для курьеров и, конечно, создают особую связь между компаниями и клиентами

«СПСР-Экспресс» более чем на 16% и создала основу для дальнейшего совершенствования процессов компании», — говорит господин Кереже.

«Все курьеры «СПСР-Экспресс» были оснащены мобильными терминалами, которые позволили не только частично автоматизировать работу сотрудников, но и анализировать ее эффективность с помощью информации, поступающей с приложения в офис. Также в компании была внедрена система интеллектуального планирования грузопотока, которая позволяет эффективно управлять перевозками по всей территории России», — добавил Дмитрий Кереже.

Еще одно приложение, которое успешно использует «СПСР-Экспресс», позволяет в графическом режиме разрабатывать оптимальные маршруты для курьеров. Третье приложение предназначено для складов. Оно позволяет считывать информацию с посылок, что делает их незаменимыми при инвентаризации. Кроме того, приложение позволяет оперативно вносить информацию о статусе заказа в базу, а работникам склада быстрее ориентироваться, куда и кому должна быть направлена посылка.

«Мы пришли к выводу, что приложения необходимы в работе, когда поняли, что нам необходимо более оперативное управление затратами и качеством услуг. Свои приложения мы постоянно дорабатываем», — рассказал господин Кереже. Все приложения «СПСР-Экспресс» сделаны на Android, но в ближайшее время компания начнет разрабатывать универсальные приложения, независимые от платформ, которые подойдут и для iPhone, и для Nokia. Версию приложения для клиентов компания планирует выпустить уже летом.

Мобильные приложения позволяют вести оперативный мониторинг, получать данные о доставке грузов, передвижении водителей и курьеров, а также удобны для обратной связи с теми же водителями, которые могут оперативно получить информацию о запрошенном маршруте, новом заказе. Иногда целевая аудитория мобильного приложения меняется и

расширяется по мере его использования. Например, компания Shneider Electric, для которой логистика — одно из приоритетных направлений работы, запустила мобильное приложение к системе электронной коммерции «Мой Schneider Electric». Главная задача состояла в том, чтобы предоставить партнерам возможность напрямую размещать заказы на оборудование Schneider Electric и круглосуточно отслеживать информацию по состоянию своих заказов, датам отгрузки, наличию оборудования на складе.

«Система изначально была предназначена в основном для сотрудников отдела закупок наших партнеров, то есть людей, работающих на стационарном рабочем месте. Но возникла идея, что нашей системой могли бы пользоваться в режиме онлайн и те сотрудники, которые ездят к своим конечным клиентам. На наш взгляд, это удобно, так как позволяет быть мобильными и вне зависимости от местонахождения получать в любой момент информацию о статусе своего заказа, а также оперативно отвечать на вопросы, возникающие у конечных заказчиков», — рассказывает вице-президент и руководитель подразделения по работе с клиентами и коммерческими операциями Schneider Electric в России и СНГ Ирина Зубова.

Мобильное приложение позволяет получать любые данные в процессе переговоров с партнерами, наконец, новый сервис поможет снизить количество телефонных звонков и обращений в Schneider Electric и отделы закупок ее партнеров. Теперь за справками не обязательно обращаться лично к сотруднику компании, достаточно открыть приложение.

За восемь месяцев работы мобильное приложение Schneider Electric не дало серьезного притока клиентов, но госпожа Зубова уверена, что ситуация будет меняться по мере того, как партнеры компании познакомятся с удобством новой системы. Schneider Electric будет развивать мобильный сервис, учитывая интересы не только своих партнеров, но и конечного потребителя. Следующим шагом станет создание приложения для конечных потребителей, делится планами Ирина Зубова. Клиенты получат возможность выбрать на своем смартфоне нужную розетку, заказать ее и тут же найти ближайший магазин, где ее можно приобрести.

Ольга Цыбульская

НЕЛОГИЧНАЯ ПРОФЕССИЯ

ОЛЬГА БЕЛЯЕВА, руководитель направления «Логистика» хедхантинговой компании Cornerstone

В связи с изменениями в мировой экономике в течение последних нескольких лет рынок логистики также претерпел изменения. На волне экономического кризиса произошло сокращение спроса на сырье, металлы, строительные материалы и другие товары, транспортировкой которых была занята основная масса логистических компаний. Одновременно с этим активно развивалась такая отрасль интернет-коммерции, как интернет-ритейл. Доступ в интернет получает все большее население нашей страны, и, соответственно, люди оценили выгоду, доступность и удобство онлайн-покупок. Вследствие этого за последние несколько лет выросло количество крупных международных интернет-магазинов, доставляющих товары в нашу страну, а также увеличилось число тех, кто осуществляет продажи внутри страны, предлагая доставку в самые отдаленные регионы. Реакцией на эти процессы стало перепрофилирование части логистического бизнеса с грузовых коммерческих перевозок в сторону экспресс-доставки. На российский рынок вышло несколько западных компаний путем поглощения существующих логистических игроков, ранее активно работавших в крупногабаритных коммерческих перевозках.

На все это незамедлительно отреагировал рынок труда, ощутив недостаток в специалистах, работающих именно в сфере максимально срочной доставки небольших партий товара физическим лицам. С одной стороны, экспертиза в экспресс-доставке принадлежит западным специалистам, поэтому спрос на них также вырос, в том числе в российских компаниях. С другой стороны, российский рынок и методы ведения бизнеса имеют свою неповторимую специфику, которой с трудом овладевают международные специалисты. Не стоит забывать и о наличии недоверия западных владельцев компаний к российским

менеджерам, вследствие чего последним трудно сделать серьезную карьеру в западной логистической компании. Часто среди причин для смены работы наши кандидаты называют ограничение работодателем возможностей для развития российских специалистов. 30–35-летние менеджеры, имея за спиной управленческий опыт, желание расти и дополнительное образование, в том числе западный MBA, обречены столкнуться с карьерным потолком. Запад не привык к «молодым дарованиям» и не готов принимать российские реалии, считая, что достижение карьерных высот априори должно занимать долгие годы.

Пертурбации в отрасли повлекли за собой ряд громких перестановок. На рынке появились ценные кандидаты, с которыми еще год назад было практически невозможно связаться. Это очень опытные менеджеры высшего звена, специализирующиеся на операционной логистической деятельности, а также коммерсанты. Их охотно приглашают возглавить направления операционной и проектной логистики внутри крупных производственных компаний, как российских, так и западных.

Российский рынок будоражит и отсутствие системности в выплате компенсаций в отрасли: в последнее время намечалась тенденция к тому, что в российских компаниях готовы предлагать более высокие компенсации опытным специалистам, ранее работавшим в западных компаниях. Это связано с тем, что стандарты качества оказания услуг в западных компаниях намного выше, чем в российских, которые пытаются эти стандарты всячески повысить и составить конкуренцию западным игрокам на своем рынке. Если говорить о примерных цифрах, то операционный директор в зарубежной компании может рассчитывать на оклад от 300 тыс. до 500 тыс. рублей в месяц, а российские компании готовы предложить от 400 тыс. до 600 тыс. рублей. Амбициозные топ-менеджеры принимают решения в пользу российских

компаний не только из-за уровня дохода, но и из-за масштаба поставленных задач.

Мы с сожалением отмечаем, что популяризации логистической отрасли практически не происходит. В Москве есть ряд университетов, готовящих специалистов логистического направления, но их мало и обычно это дополнительное образование в виде дистанционных программ, курсов перекалфикации или дисциплин в рамках второго высшего образования. Одна из главных проблем, которые отмечают рекрутеры, — низкий имидж профессии. Попробуйте задать вопрос людям, к отрасли не относящимся, о том, кто такой логист, и вы удивитесь ответам. Среди вариантов будут и грузчик, и дальнобойщик, и кладовщик... Люди выбирают эту профессию в основном случайно, попав стажерами и продолжив карьеру в крупных компаниях в основном после окончания лучших московских технических вузов либо профильных транспортных направлений.

Тем не менее рынок труда в логистике является живым и активным. Он также реагирует на изменения в российском и международном законодательстве. Так, в связи с недавним упрощением таможенных правил и автоматизацией процедуры оформления документов ряд должностей просто перестал существовать. А людям, выполнявшим эти обязанности, пришлось проходить дополнительное обучение или сменить профиль деятельности.

Стандарты оказания логистических услуг в России на сегодняшний день значительно отстают от западных, поэтому нам есть куда стремиться — в частности, если мы говорим об экспресс-доставке. Это не только особая схема управления транспортными и складскими ресурсами, но и специальное программное обеспечение, которое также требует разработки, внедрения и технической поддержки. Для этих целей также требуются квалифицированные кадры, спрос на которые будет только расти.

Партнер или компаньон

— ЭКСПОРТ И ИМПОРТ —

«Логистический сектор и рынок таможенных услуг не просядут одинаково везде, где-то объемы значительно снизятся, а где-то практически не уменьшатся. На таких направлениях и надо сосредоточиться и расширить их.» — отмечает Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Трансертико».

Однако, говорят в компаниях, комплексный сервис сегодня способен предоставить очень немногие. У одних нет собственного транспорта, у других — лицензии таможенного представителя, у третьих — склада консолидации. Уже чувствуется спад небольшие экспедиторские компании, а также фирмы, не способные выступить логистическим партнером. «Пострадают наименее предпримчивые. Рынок диктует жесткие условия, навязывая свою игру и правила. Непросто будет и тем, кто зависит от морских линейных гигантов и авиационных перевозчиков», — считает господин Логари. По его мнению, еженедельно меняющаяся, плавающая тарифная сетка на перевозках мешает сформировать тариф хотя бы на месяц. «Узкоспециализированные компании для своего выживания должны или расширить спектр предоставляемых услуг до полного комплекса, или объединиться», — уверен господин Северилов. Уже сейчас можно наблюдать сложности с сохранением клиентской базы у небольших компаний, поскольку именно они особенно чувствительны к сокращению импортных потоков. «Тяжелее всех придется компаниям, которые работают по системе отложенного

платежа, а также обладателям специализированного транспорта, например автобусов. Им снова придется искать варианты альтернативного использования ТС или использовать тягачи отдельно, сдавая их в аренду», — рассуждает госпожа Гельфанд.

Наконец, эксперты указывают на то, что институт таможенных представителей в нынешнем качестве не соответствует уровню развития международной логистики, не справляется со своими функциями и зачастую становится барьером или тормозом для развития технологий. «Такие компании должны меняться и выходить на более высокий уровень сотрудничества, например в качестве оператора международной цепи поставок», — говорит господин Кисс.

Логистический рынок тесно связан с экономикой страны. «Это значит, что он будет зависеть от того, как будет идти развитие экономики в целом и потребительского сектора в частности», — отмечает господин Арнаутов. В перспективе логистику ожидает значительная консолидация. «Небольшие игроки будут вынуждены искать возможности объединить усилия с крупными компаниями, предлагая свои активы в ви-

де транспорта, складов в обмен на доступ к клиентской базе», — прогнозирует господин Пискун. Таким образом, у крупных компаний появится возможность приобретения привлекательных активов и найма высококлассных специалистов на выгодных условиях. «Нас ждет слабый рост при низкой маржинальности. Возможны слияния и поглощения, уход мелких компаний», — согласен господин Головоко.

В любом случае независимо от складывающейся экономической ситуации потребность в перемещении и хранении грузов останется. А это значит, что успешнее будет тот, кто предоставит клиенту максимально полный и качественный логистический сервис. «Произойдет перераспределение грузопотоков к более сильным и масштабным компаниям, имеющим большие финансовые ресурсы и возможности для поиска альтернатив. К компаниям, способным перестроиться в сжатые сроки, подстроившись под новые условия хозяйствования и возможные изменения в законодательной базе», — заключает Олег Германович, генеральный директор холдинга Asstra.

Андрей Михайлов

Продажа проекта строительства

- Распределительный центр класса «А»
- 8 км от МКАД, Осташковское шоссе
- Общая площадь 43 000 кв. м
- Построены основные внешние сети
- Готовый пакет документации для начала строительства

+7 (916) 242 12 14

www.sklad8km.ru

19-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

ufi Approved Event

TRANS RUSSIA

22-25 АПРЕЛЯ 2014

МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

Получите бесплатный билет на

www.transrussia.ru

Организатор: ITE LLC Moscow +7 (495) 935 7350 transport@ite-expo.ru www.transrussia.ru

При поддержке: Министерство транспорта Российской Федерации

Генеральный спонсор: PLASKE ПЛАСКЕ

ТРАНСРОССИЯ

0+