

ЛОГИСТИКА. ТРАНСПОРТ

http://perm.kommersant.ru

Четверг 18 июня 2009 №107 (№4162 с момента возобновления издания)

Общее снижение цен в российской экономике привело к парадоксальным явлениям в транспортной сфере: в железнодорожных, авиа- и автомобильных перевозках рост тарифов сменился фактически демпингом. В контейнерных линиях, которыми в Россию доставляется значительная часть импорта, после падения стоимости перевозки начинается рост. Порты «зависли» примерно на докризисных уровнях.

Свободный полет

правила игры

Железная дорога: рост тарифов и демпинг
В некой идеальной экономической модели величина транспортных тарифов должна изменяться прямо пропорционально стоимости перевозимых товаров — если принять за основу такую вводную, что транспортная составляющая в конечной цене продукции останется неизменной. В реальной экономике все происходит несколько иначе, однако в целом примерно таким «идеальным» образом.

Рынок железнодорожных грузовых перевозок в стране поделен между ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и частными или же принадлежащими РЖД операторами. Монополия владеет инфраструктурой и локомотивной тягой, а также собственным вагонным парком, операторы имеют свои вагоны, некоторые — в подвешивающем меньшинстве — локомотивы.

Цена за перевозку складывается из платы за пользование инфраструктурой, услугами локомотива и вагоном. Соответственно, операторы перечисляют РЖД плату за инфраструктуру и локомотивы, зарабатывая на вагонной составляющей, которая в общем тарифе занимает 17–20%. Частные компании имеют возможность делать вагонную часть как больше, чем она заложена в базовом тарифе, так и меньше, варьируя свою ценовую политику в зависимости от



Спад в перевозках ОАО РЖД составил 33,1% в сравнении с 2008 годом ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

ситуации. ОАО РЖД такой возможности лишено и обязано перевезти любой предъявленный отправителем груз в требуемом направлении по установленному государством (прейскурантом 10-01) тарифу.

В конце лета — начале осени 2008 года, перед самым обвалом производственного сектора, железнодорожные операторы пожинали последние плоды экономического бума. «Для отправки своего металла по Рос-

сии мы не могли найти вагонов даже по ценам, на 30% превышающим установленные государством: никто не хотел везти, у всех вагоны были уже заняты», — жаловался представитель крупного металлургичес-

кого холдинга. Осенью ситуация резко изменилась: речь шла уже не о надбавках к тарифу, напротив, скидки операторов составляли 5–10% от него. В январе-феврале положение дел на рынке в разрезе

объемов перевозок и величин тарифов развивалось весьма любопытным образом. С начала года Федеральная служба по тарифам (ФСТ) увеличила ставки РЖД на 5% вместо 14%. Надо отметить, что частные операторы обычно с нетерпением ждут решения ФСТ, поскольку в своей ценовой политике отталкиваются именно от тарифов РЖД. Пятипроцентный рост, конечно, тоже увеличение, но все же втрое меньше, нежели планировалось, и к тому же гораздо ниже инфляции, которая сложится по итогам года. Сами РЖД за скидку с планируемых 14% до реальных 5% получают компенсацию из федерального бюджета в размере 50 млрд руб., а вот независимым игрокам, лишенным поля для традиционного маневра, никаких компенсаций не положено.

Кроме того, в 2008 году начало активно работать ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), стопроцентная «дочка» РЖД, в которую было передано 200 тыс. грузовых вагонов, в том числе все полувагоны — самый востребованный тип подвижного состава. ПГК, как и любой другой оператор, имеет возможность выбирать себе клиентов и направления, по которым желает возить грузы, а также маневрировать с вагонной составляющей. Такого количества вагонов, как у ПГК, даже близко нет ни у какого другого оператора; естественно, появление на рынке «дочки» РЖД оказало серьезное

влияние на цены других участников рынка.

Наконец, спад в перевозках ОАО РЖД составил 33,1% в сравнении с 2008 годом, участников по-казатели отличаются не сильно.

Все это привело к тому, что в первые месяцы 2009 года частные железнодорожные операторы оказались в крайне тяжелом положении. Купленные на пике цен в 2008 году вагоны требуют значительных выплат лизинговым компаниям и других расходов, объем перевозок обвалился, а продукция клиентов — в основном сырье и строительные грузы — резко подешевела. В итоге у многих не осталось иного выбора, кроме открытого демпинга. Вагонная составляющая практически исчезла. Многие операторы к локомотивной и инфраструктурной составляющим, которые они отдают РЖД, добавляют еще несколько процентов и уже счастливы, хотя еще полгода назад прибавляли 30% и считали, что этого мало.

Это хорошо видно по отчетам публичных компаний, которые вышли на фондовый или долговой рынки и потом представляют отчетность, или же о состоянии дел которых можно судить по выплате купонных доходов и оферт. Так, например, ООО «Дальневосточная транспортная группа» допустило три технических дефолта в рамках двух облигационных займов и получило иск от Номос-банка о взыскании долгов. (Окончание на стр. 10)

11 страница

Краевые власти присели на дорожку
Чиновники ищут пути поддержки дорожной отрасли региона



12 страница

Светлое прошлое
На рынке складских помещений происходит падение объема продаж

Андрей Козеев:

НАШЕМУ ГОРОДУ ПРОСТО НЕОБХОДИМА УСТОЙЧИВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА БЕЗОПАСНОСТИ



— Группа предприятий безопасности «Цербер» имеет огромный опыт охраны различного рода объектов. Но рынок не стоит на месте, и сегодня большим спросом пользуется и услуги по обеспечению безопасности грузов. Есть ли у компании разработки в данном направлении?

— Эта тема очень актуальна для нашей страны.



За 15 лет своего существования группа предприятий «Цербер» стала крупнейшей компанией Прикамья, специализирующейся на оказании услуг в сфере безопасности. Главным залогом успешной работы предприятия, специалисты называют стремление к инновациям, постоянное изучение и внедрение передовых технологий. О новых направлениях в сфере охранного бизнеса рассказывает генеральный директор группы предприятий безопасности «Цербер» Андрей Козеев.

С 2007 года между УГИБДД по Пермскому краю и группой предприятий «Цербер» действует соглашение по совместному реагированию на угонный автотранспорт с помощью навигационного сопровождения и средств слежения. В ГИБДД установлена дублирующая аппаратура, и мы одновременно получаем сигнал тревоги об угоне и местонахождении автотранспорта. В настоящее время подобной рода соглашение готовится с УВД города. А совсем недавно совместно с сотрудниками ГИБДД мы провели несколько тренировок, целью которых была проверка действия данной системы на территории Перми. Условным преступником была поставлена задача оторваться и скрыться на машине от наших сотрудников и работников ГИБДД. В первый раз они продержались 11 минут, во второй раз 5. И это при том, что «преступники» являлись работниками «Цербера», знали изнутри всю систему работы и слышали в эфире все переговоры. Таким образом, единая система реагирования может стать очень эффективным инструментом борьбы с дорожной преступностью.

— А какие технические решения по обеспечению безопасности грузов может предложить группа предприятий «Цербер» уже сегодня?

— Сейчас мы используем технические средства, основанные на GPRS-технологиях. Данная система позволяет передавать информацию о движении транспортного сред-

ства с грузом в режиме реального времени как нашим сотрудникам, так и клиентам. Причем это не только данные о местонахождении и транспортного средства, но и о режиме его движения, скорости, можно даже определить средний расход бензина и нагрузки на одну ось.

— А каким образом клиенты группы предприятий «Цербер» могут получать информацию обо всем этом?

— Наша система позволяет это делать удобным для клиента способом. Можно получать данные через sms-сообщения, можно по электронной почте. Кроме того, наш клиент в любое время суток может получать данные с нашего сервера, ему необходимо лишь зайти туда под своим логином и паролем. На данном ресурсе ему будет доступна не только информация в режиме реального времени, но и данные наших архивов.

Но дело не только в том, как быстро данная система позволяет задержать нарушителя, но еще и в том, что она позволяет оптимизировать логистические расходы при доставке грузов. Опыт показал, использование этой системы только затраты на топливо позволяет снизить в среднем на 30%.

— А возможно ли использовать спутниковые технологии для обеспечения безопасности грузов? Например, систему GPS?

— Технически это несложно, просто использование чисто спутниковых систем обходится намного дороже. Нерешаемых задач не бывает, бывает неправильное распределение средств и неверные управленческие решения.

— А как обстоят дела с применением высоких технологий при обеспечении безопасности в населенных пунктах?

— На этом поле очень перспективным направлением является использование технологий радиочастотной идентификации, так называемые RFID-технологии. Сотрудничать в этом направлении нам предложило одно из американских компаний, которая работает с НАСА. Но для того, чтобы запустить этот продукт, необходимо пройти множество согласований.

— Что представляет собой эта технология?

— Общий принцип работы любой RFID системы достаточно прост. В системе всегда есть два основных компонента: это считыватель и идентификатор, которые представляют собой микрочипы наподобие тех, которыми отмечают товары в супермаркете. Считыватель излучает в окружающее пространство электромагнитную энергию. Идентификатор принимает сигнал от считывателя и формирует ответный сигнал, посылая определенную информацию. Идентификатор может быть настолько маленького размера, что если его вмонтировать в лист бумаги, чип будет практически незаметен. Одним из самых распространенных направлений применения данных технологий является их использование в системах управления доступом. Речь идет как об обычных электронных пропусках в помещения, так и о более продвинутых системах. Например, RFID-технологии можно использовать для регулирования доступа к секретной документации. Если установить идентификаторы в каких-либо папках или документах, то получить несанкционированный доступ к ним будет крайне сложно.

— Какова сфера применения RFID-технологий в области обеспечения личной безопасности?

— Банальный пример: родители беспокоятся за безопасность ребенка во время его пути из дома в школу. В его одежду или любой другой предмет гардероба монтируется идентификатор, а в школе устанавливается считыватель. Ребенок заходит в школу и все заинтересованные лица знают, что он дошел до места назначения. Информация об этом также может передаваться с помощью различных каналов. Подобные считыватели можно поставить и в подъезде, и в квартире, и вообще на каждом перекрестке, создавая, таким образом, целые островки безопасности.

Но возможности этой системы не ограничиваются лишь контролем за перемещениями. Чипы-идентификаторы могут использоваться и в качестве электронных документов. Так, страны Запада практически перешли на систему паспортов, оснащенных RFID-метками. Нашей стране до этого еще далеко, но уже сейчас мы можем использовать эту систему, например, в здравоохранении. Так, электронный чип может хранить информацию о состоянии здоровья человека, быть своего рода медицинской картой, которая всегда при нем. Несложно представить, сколько пользы может принести такая технология, если человек попадет в экстремальную ситуацию и ему потребуются медицинские помощи. Поэтому развивать RFID-технологии в России и в нашем городе просто необходимо. Тем более, что в общей массе расходов на безопасность они обходятся очень дешево и приносят просто огромную пользу. Я уверен, что, двигаясь в этом направлении, мы сможем достичь нашей главной цели — повышения уровня безопасности для наших клиентов.

— Но проблему обеспечения безопасности не решить одним лишь высокими технологиями, какие проекты реализовываются группой предприятий «Цербер» уже сегодня?

— Одним из важных проектов группы предприятий «Цербер» является предоставление комплексных услуг по обеспечению личной и имущественной безопасности. Не так давно мы открыли частные пожарные части в Лобаново и на машиностроительном заводе имени Дзержинского, планируем выйти в Мулянку и Бершеть. При этом наши клиенты одновременно получают как услуги пожарной охраны, так и услуги охраны общественного порядка и имущества. Например, в Лобаново нет своих сил реагирования даже для того, чтобы уличных хулиганов отловить, так как уличные загрузены текущей работой. Мы эту задачу выполняем. Согласно законодательству, частные охранные предприятия пока могут лишь помогать в охране правопорядка полномоченным на то органам. Однако с 2010 года договоры об охране общественного порядка можно будет заключать напрямую с муниципалитетами, и это будет еще одним перспективным направлением деятельности.

— А насколько эффективной оказалась практика борьбы с пожарами?

— Нужно понимать, что обеспечение пожарной безопасности — это не только тушение возгораний. Это целый комплекс мер, направленных, прежде всего, на их профилактику. Когда мы запустили пожарную часть в Лобановском поселении, наши сотрудники прежде всего проверили на соответствие требованиям пожарной безопасности каждый му-

ниципальный дом, осмотрели каждый чердак. Каждый домовладелец получил рекомендации по устранению недостатков и был ознакомлен с правилами пожарной безопасности. В итоге только за несколько месяцев количество пожаров в Лобановском поселении снизилось в несколько раз.

— Каков алгоритм действий, если пожар все же произошел?

— Сначала на место происшествия выезжает группа быстрого реагирования на легковой машине, которая, как показала практика, прибывает намного быстрее пожарной цистерны. Ее экипаж оценивает сложность возгорания, передает информацию в службу пожарной связи 01 и по возможности тушит пожар при помощи первичных средств пожаротушения. Также в ее задачу входит спасение людей и материальных ценностей. При необходимости личный состав группы осуществляет охрану имущества и борется с фактами нарушения общественного порядка, которые, к сожалению, бывают в чрезвычайных ситуациях. А с крупными пожарами борются дополнительно прибывающие силы МЧС.

— Существует мнение, что государственная пожарная охрана подготовлена лучше, чем частная. Насколько это соответствует действительности?

— Что касается группы охранных предприятий «Цербер», то каждый наш сотрудник прошел соответствующее обучение и регулярно улучшает свои профессиональные навыки. Кроме того, мы включены в единую систему дислокации противопожарных сил и средств и при необходимости оказываем помощь подразделениям МЧС. Тем более, согласно новому законодательству, силы пожаротушения МЧС остаются только в крупных городах и на крупных государственных объектах. Во всех остальных случаях борьба с пожарами ложится на плечи местных властей, занимаясь этим по остаточному принципу просто нельзя.



В заключение хотелось бы отметить, что безопасность — это не только охрана от хулиганов и борьба с пожарами, это и предупреждение техногенных и экологических катастроф, а также обеспечение соответствующих экономических и санитарно-эпидемиологических условий. Поэтому нашему городу просто необходима устойчивая инфраструктура безопасности, где найдется место и новейшим технологиям, и частной пожарной охране, и традиционным правоохранительным структурам и другому. Сотрудничая с группой предприятий безопасности «Цербер» сегодня, наши клиенты вкладывают средства в повышение своего уровня безопасности завтра.

логистика. транспорт

Свободный полет

правила игры

(Окончание. Начало на стр. 9)

Рост ставок как средство борьбы с недогрузом

В сфере морских перевозок ценная динамика разнонаправленная. Стоит прежде всего сказать, что значительная часть потребительских товаров в нашу страну доставляется в контейнерах с участием линейного судоходства. Типичная цепочка доставки, например, бытовой техники, машинокомплектов, иногда уже собранных автомобилей, товаров народного потребления выглядит так: контейнер с китайской или южнокорейской фабрики транспортируется по морю в европейский порт, скажем, Гамбург или Роттердам, там перегружается на судно меньшего размера, которое дальше везет его в порт Санкт-Петербурга. Возможные варианты — ящики ввозятся в Россию через южные и дальневосточные порты из азиатских стран или через Финляндию, куда они прибывают по морю, после чего перевозятся автомобильным или железнодорожным транспортом.

Тарифы мировых контейнерных линий осенью прошлого года демонстрировали резкую эластичность по отношению к спросу. Ставка на перевозку одного 20-футового контейнера из китайских портов до Гамбурга составила, по словам директора агентства InfraNews Алексея Безбородова, в среднем \$200-300, хотя годом ранее этот показатель мог достигать \$1,8-2 тыс. Сквозная ставка из Китая в порт Санкт-Петербурга, через который проходит примерно 70% перевозимого морским транспортом импортного контейнерного грузопотока, упала в то время до \$1,2-1,5 тыс. с \$1,8-2 тыс. Перевозка на маршрутах Китай-Находка подешевела на 30-40%. В марте цены достигли дна и находились примерно на уровнях, кото-



Стоимость перевозки стандартного контейнера между китайскими портами и Санкт-Петербургом на конец марта составляла \$1,2 тыс. ФОТО СЕРГЕЯ СЕМЕНОВА

рые сложились в конце прошлого года. Стоимость перевозки стандартного контейнера между китайскими портами и Санкт-Петербургом на конец месяца составляла \$1,2 тыс., в Находку — \$400, Новороссийск — \$800.

«Фрахтовые ставки понизились примерно в полтора-два раза. Но это была тенденция декабря и января. В феврале, столкнувшись с тем, что часть тоннажа пришлось вывести из операций, и с тем, что прибыльность морских перевозок

снизилась, линии начали вводить так называемую антикризисную надбавку», — говорит генеральный директор Arivist Logistics Overseas GmbH Дмитрий Васильев. С 1 апреля ряд шиппинговых компаний, в том числе все лидеры «мирового зачета» Maersk, Mediterranean Shipping Company и CMA CGM, поднимают свои ставки на \$250-350 за контейнер. По словам господина Безбородова, «причиной этих шагов является то, что компании сократили флот, поставили

часть судов на прикол и в результате убрали диспропорции вполне искусственными методами. Но вот заполнится ли от этого оставшийся флот — большой вопрос».

Автомобильный транспорт: тихий омут

Сильнейшее снижение цен, пожалуй, было зафиксировано в автомобильных перевозках. Дело в том, что модель бизнеса автомобилистов подразумевает высококонкурентную среду, причем никак

не регулируемую государством, и потому относительно низкие наценки на свои услуги, а также высокую долю в операционных издержках затрат на топливо. С отменой в 2005 году обязательного лицензирования автоперевозок на рынке воцарился хаос, поэтому невозможно сказать точно, как выглядит ценовая ситуация в отрасли. Можно лишь утверждать, что тарифы абсолютно эластичны к спросу, то есть уменьшение потребности в услугах автомобильных ком-

паний вызывает пропорциональное снижение и их цен.

В записке, подготовленной к Всероссийской конференции перевозчиков, которая состоялась в конце марта, отмечается, что «большое количество грузовладельцев, помноженное на большое количество перевозчиков, дает в итоге картину идеальной конкуренции и либерализованного рынка. Однако легкость и низкая стоимость выхода на рынок за счет массового предложения кредитных и лизинговых схем сделали его доступным практически для любого непрофессионала. При этом, по экспертным оценкам, более 80% оборота рынка автотранспортных услуг находится в тени». Все это приводит к тому, что недобросовестная конкуренция и демпинг за счет пренебрежения требованиями обеспечения безопасности дорожного движения и износа подвижного состава достигли критических пределов.

«Фактическая цена перевозок сегодня — это цена на топливо. При легком доступе на рынок и фактическом отсутствии системы контроля, учета и управления у многих участников рынка нет мотивации к совершенствованию бизнес-модели. 70% парка подвижного состава физически и морально устарело и не отвечает современным технологическим и экологическим требованиям. При этом количество автотранспортных средств, используемых в коммерческих целях, в 2008 году перевалило за 6 млн единиц», — отмечается в записке.

Падение объемов перевозок и мировых цен на нефть сыграло одновременно в сторону снижения фрахта. «По нашим оценкам, падение цен на перевозки автомобильным транспортом составило 10-15%. В данном сегменте растет конкуренция, уменьшается маржинальная прибыль», —

говорит директор по развитию объединенного холдинга STS Logistics-PLC Кирилл Власов. «С одной стороны, конечно, было снижение стоимости на 5-10% из-за удешевления топлива. С другой стороны, рост курса валют вернул ставки на уровень ноября-декабря прошлого года. Получилось так, что стоимость внутрироссийских перевозок в рублях осталась на прежнем уровне, в то время как в валютном выражении снизилась», — отмечает господин Васильев из Arivist Logistics Overseas GmbH.

Логисты нащупали дно

«Снижение спроса на товары народного потребления влечет изменение объемов контрактной логистики — вызывает падение объемов транспортировки и хранения, изменение стоимости цепи поставок. Если сравнивать сегодняшнюю ситуацию с осенью 2008 года, то в части перевозок внутри страны можно говорить об отсутствии роста объема перевозок — сказывается замещение дорогих товаров более дешевыми, но при этом объем перевозок не падает», — говорит Кирилл Власов. Он также отмечает, что в большей степени кризис затронул складской бизнес: предложение складских услуг больше, чем потребность, поэтому рублевый дефицит на услуги ответственного хранения и складской грузообработки упал примерно на 40%.

«Стоимость всей цепочки доставки снизилась примерно на 10-15%. Падение цен на перевозки, на мой взгляд, уже достигло своего нижнего предела. Дальше перевозчикам надо будет разве что уже доплачивать клиентам за предоставление груза, — шутит господин Васильев. — Цены сохранятся и будут тесно привязаны к курсу валют. Возможно, во второй половине года они смогут даже немного вырасти».

Таким образом, текущий кризис внес в ценовой баланс на транспортно-логистическом рынке некоторую сумятицу. Справедливости ради нужно отметить, что во время бурного экономического роста наблюдалась похожая тенденция: тарифы на услуги одних видов транспорта росли быстрее, чем на услуги других. Однако в условиях перманентного увеличения спроса грузовладельцы следили за ценовой политикой логистов, экспедиторов и перевозчиков весьма слабо — главной задачей была не минимизация издержек, а поиск свободного транспорта для доставки нужных объемов товара в нужный срок.

В новых экономических реалиях приоритетом является сокращение расходов. Кажется очевидным, что возможное очередное намеченное на июль повышение железнодорожных тарифов на 5,7% — а вряд ли есть сомнения в том, что ОАО РЖД сумеет в случае надобности такое решение пролоббировать — поднимет ставки и частных операторов, и автоперевозчиков. Морские контейнерные линии свои тарифы уже едва ли опустят даже в случае дальнейшего падения спроса. Подорожание логистической цепочки накладывается на подешевевшую грузовую базу: благодаря девальвации рубля и новым векторам таможенно-тарифной политики в национальной экономике наблюдаются волна импортозамещения. В результате транспортная составляющая в конечной цене товара вырастет по сравнению с докризисными временами и может закрепиться на новых исторических уровнях надолго. Если, конечно, грузовладельцы не переложат возросшие транспортные издержки на конечных потребителей.

АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

Снеба на землю

инфраструктура

В аэропортовом бизнесе ситуация осложняется рядом явлений, не связанных непосредственно с падением ликвидности. Среди них — резкое повышение цен на керосин, из-за чего возникли проблемы с рентабельностью авиакомпаний. Сегодня для того, чтобы выжить, аэропортам нужно научиться зарабатывать, прежде всего на пассажирах.

Приказ летать

К проблемам аэропортов следует добавить еще банкротства крупных авиаперевозчиков и постепенно растущие долги авиакомпаний. Становится все более вероятной ситуация, когда некоторые авиаперевозчики будут не в состоянии оплачивать услуги аэропорта, причем по политическим или этическим соображениям может сложиться так, что аэропортам все равно придется некоторое время продолжать их обслуживать. В результате сами аэропорты могут оказаться на краю финансового пропасти.

Сегодня в условиях снижения пассажиропотока целью является получение большего объема доходов с одного пассажира. Взгляд руководства аэропортов перемещается с неба на землю.

Структура доходов любого аэропорта состоит из двух частей: авиационные доходы — плата авиакомпаний за оказываемые аэропортом услуги — и коммерческие доходы, которые аэропорт получает от услуг, ориентированных на пассажира. «Коммерческие доходы часто называют непрофильными для аэропортов, что в корне неверно. Коммерческие доходы — неавиационные, но профильные», — считает Сергей Лихарев, генеральный директор компании «Базэл Аэро». Оптимальное соотношение авиационных и коммерческих доходов, конечно, зависит от специфики того или иного аэропорта, но, тем не менее, можно привести примерные цифры. Алексей Васильченко, генеральный директор компании «Новаяпорт»: «На мой взгляд, оптимальное соотношение авиационных и коммерческих доходов составляет примерно 60 к 40%».

По данным Международного совета аэропортов, доходы от неавиационной деятельности в среднем по миру составляют 46% от общих доходов аэропортов. «В крупных аэропортах на Западе доля коммерческих доходов может достигать до 70%», — отмечает Дмитрий Калинин, заместитель генерального директора по экономике и финансам международного аэропорта Шереметьево. На Западе именно соотношение разных видов доходов является ключевым показателем эффективности менеджмента. Важнейшие преимущества коммерческих доходов состоят в том, что тарифы на неавиационные услуги не регулируются или не так строго регулируются государством (в отличие от авиационных).

Аэропорты двух столиц

Крупнейшие аэропорты страны с большим пассажиропотоком уже на протяжении ряда лет занимают в развитии неавиационной составляющей. Поэтому и доля неавиационных доходов у них гораздо больше, чем в целом по России. В аэропортах Шереметьево и Внуково она достигает 40%, в аэропорту Пулково — 22%. Конечно, рост доходов происходит частично за счет введения в эксплуатацию новых коммерческих площадей. Уже построен новый терминал в аэропорту Шереметьево (терминал С), идет планирование и строительство терминалов во Внуково и Пулково, еще одного терминала (терминал Е) в Шереметьево.

Однако, по словам Дмитрия Калинин, увеличение коммерческих доходов аэропорта Шереметьево в два раза за последние два года



Если постройка терминала окупается в среднем не меньше чем за десять лет, то торговый центр внутри аэровокзала — за три-четыре года ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

связано прежде всего с повышением эффективности управления концессионной и арендной деятельностью. В Шереметьево с арендаторами заключают концессионный договор, в соответствии с которым арендная ставка привязывается к обороту арендатора, а коммерческая служба аэропорта получает возможность контролировать качество его работы.

По словам Василия Александрова, генерального директора ОАО «Внуково», в аэропорту Внуково, где с введением в эксплуатацию нового терминала появится еще 17 тыс. кв. м коммерческих площадей, большое внимание уделяют и другим объектам инфраструктуры. В перспективе — строительство отеля на 440 номеров, паркинга на 3,5 тыс. машиномест, а также реконструкция двух уже имеющихся. Схема управления коммерческими площадями — арендные соглашения.

В аэропорту Пулково также ждут открытия нового терминала. В нем

только для размещения торговых центров, кафе и ресторанов предусмотрено 11 032 кв. м (всего под коммерческую деятельность будет отведено 23 047 кв. м), и еще на 56 750 кв. м увеличатся парковочные площади. Тем не менее, уже сейчас удастся повысить долю коммерческих доходов за счет перепрофилирования участков общего назначения. В течение 2008 года площади, используемые для коммерческой деятельности, увеличились примерно на 5%, а доля неавиационных доходов в аэропорту Пулково повысилась с 15 до 22%. Управление коммерческими и рекламными площадями в Пулково осуществляют структурные подразделения аэропорта.

Аэропорты миллионников

На этом рынке есть несколько управляющих компаний, являющихся акционерами и осуществляющих стратегическое управление и инвестирование в ряд аэропортов. Во-первых,

это «Новаяпорт», в структуру которого входят аэропорты в Новосибирске, Челябинске, Томске, Барнауле, Чите, Астрахани. Во-вторых, «Базэл Аэро», дет отведено 23 047 кв. м), и еще на 56 750 кв. м увеличатся парковочные площади. Тем не менее, уже сейчас удастся повысить долю коммерческих доходов за счет перепрофилирования участков общего назначения. В течение 2008 года площади, используемые для коммерческой деятельности, увеличились примерно на 5%, а доля неавиационных доходов в аэропорту Пулково повысилась с 15 до 22%. Управление коммерческими и рекламными площадями в Пулково осуществляют структурные подразделения аэропорта.

Первые две компании в декабре 2008 года заявили об изменении схем управления коммерческими площадями в аэропортах своих сетей. Алексей Васильченко: «Мы считаем рост коммерческих доходов одной из приоритетных задач программ развития аэропортов, входящих в сетевой проект „Новаяпорт“. Мы разработали план оптимизации управления площадями, результатом которого явилось создание компании „Эрвилль“».

В компании «Эрвилль» рассказали, что в первую очередь нововведения коснутся аэропорта Челябинска, затем Новосибирска, потом дру-

гих аэропортов сети. После оценки текущей эффективности использования коммерческих площадей разрабатывается альтернативная концепция, учитывающая качество подбора арендаторов с точки зрения удовлетворения потребностей пассажиров, правильности распределения пассажиропотоков, соответствия арендных ставок региону, а также месту арендаторов в аэровокзале. Евгений Лукьяненко, генеральный директор компании «Эрвилль»: «Ожидаемый результат деятельности компании — 50-процентный рост коммерческих доходов». В аэропортах, входящих в проект «Новаяпорт», развивают и иные источники коммерческих доходов. Так, в октябре 2008 года в аэропорту Новосибирска была открыта новая трехзвездная гостиница «Скайпорт». Компания «Базэл Аэро» разработала похожую модель управления коммерческими площадями, которая, однако, не предусматривает создания дочерних структур. Суть модели состоит в том, что все неавиационные виды деятельности компания через тендер отдает в управление операторам (предпочтение отдается тем, кто готов работать в нескольких аэропортах сети), которые выплачивают вознаграждение в виде концессионных или арендных платежей.

Раньше часть коммерческих объектов напрямую управлялась аэропортом, другая часть сдавалась арендаторам, но целенаправленной стратегии развития коммерческих площадей не было. Таким образом, компания недополучала доходы из-за неэффективности управления. Например, за счет средств аэропорта Геленджика была отремонтирована находящаяся в собственности база отдыха «Взлет». После ремонта обновленные дома прямо на берегу моря по-прежнему слабо заполнялись даже в высокий сезон. Оказалось, что внутри эти дома напоминали советские пионерлагеря. Это отпугивало потенциальных гостей.

«Коммерческие доходы должны превратиться из второстепенных в один из основных видов выручки, — считает Сергей Лихарев. — В течение двух лет после введения новых принципов управления коммерческими площадями мы ожидаем увеличения доли коммерческих доходов с 10 до 30% по сети».

Повышения доходов ожидают прежде всего в аэропорту Сочи (пассажиропоток по итогам 2008 года — 1,6 млн человек). Стоит отметить, что во всех аэропортах «Новаяпорт» и «Базэл Аэро» планируется реконструкция старых терминалов или строительство новых, уже спроектированных с учетом коммерческих потребностей. Так, новый терминал в Сочи откроется уже в мае — начале июня.

В аэропорту Кольцово (пассажиропоток по итогам 2008 года — 2,5 млн человек) новый терминал ВВЛ был открыт в октябре 2007 года, что позволило увеличить коммерческие площади почти в два раза. Открытие нового терминала МВЛ, запланированное на второй квартал, приведет к росту площадей еще на 40%. При этом схема отношений с арендаторами тоже меняется. До 2007 года отношения с арендаторами строились на основе краткосрочных договоров (до года) с применением фиксированной ставки арендной платы. При этом размер ставки соответствовал верхнему ценовому сегменту среднетоварных ставок. Антон Федотов, заместитель генерального директора ОАО «Аэропорт Кольцово» по инвестициям: «Сейчас, следуя практике, принятой в других аэропортах в России и за рубежом, все больше договоров заключается на основе концессионных соглашений по смешанной схеме — фиксированный минимально гарантированный платеж или процент от выручки оператора в зависимости от того, что больше». При этом сроки действия договоров увеличиваются до трех-пяти лет.

Сегодня доля неавиационных доходов в общей структуре доходов аэропорта невелика. Главная причина — небольшой пассажиропоток. В ближайшее время на его увеличение рассчитывать не приходится, но по окончании кризиса последует его взрывной рост, полагает Антон Федотов. Именно поэтому аэропорт сегодня делает акцент на концессионные соглашения, предусматривающие получение процента от выручки в качестве платы за помещения. Такой подход позволяет арендаторам пережить трудные времена, а потом щедро «делиться» выручкой с аэропортом. ЕКАТЕРИНА СОТРЕВА

ЛОГИСТИКА. ТРАНСПОРТ

Краевые власти присели на дорожку

инфраструктура

В условиях кризиса власти Пермского края намерены не снижать, а наоборот — наращивать темпы строительства автодорог. Чиновники преследуют двоякую цель — на волне падения цен на стройматериалы они стараются сэкономить на строительстве в целом, одновременно — через систему госзаказов — поддержать дорожные компании рублем. Крупных проектов в регионе хватает — только строительство автодороги Пермь — Кунгур оценивается в несколько десятков миллиардов рублей. Сами дорожники прогнозируют, что в борьбе за государственные подряды развернется серьезная борьба.

Кризисом по колее

По данным Росстата, Пермский край в 2008 году стал лидером в Приволжском федеральном округе по объемам строительства дорог. Такой результат удалось достичь благодаря масштабным финансовым вливаниям в дорожную отрасль на протяжении последних нескольких лет. Примечательно, что, невзирая на кризис, губернатор Олег Чиркунов дал региональному правительству установку — в 2009 году продолжить возведение ключевых объектов. «Нам надо оставаться лидерами и дальше. Для этого у нас есть все шансы», — прокомментировал данные Росстата глава региона и поручил в начале года руководителю дорожного агентства края Елене Громовой найти эффективный механизм финансирования дорожного строительства в условиях кризиса.

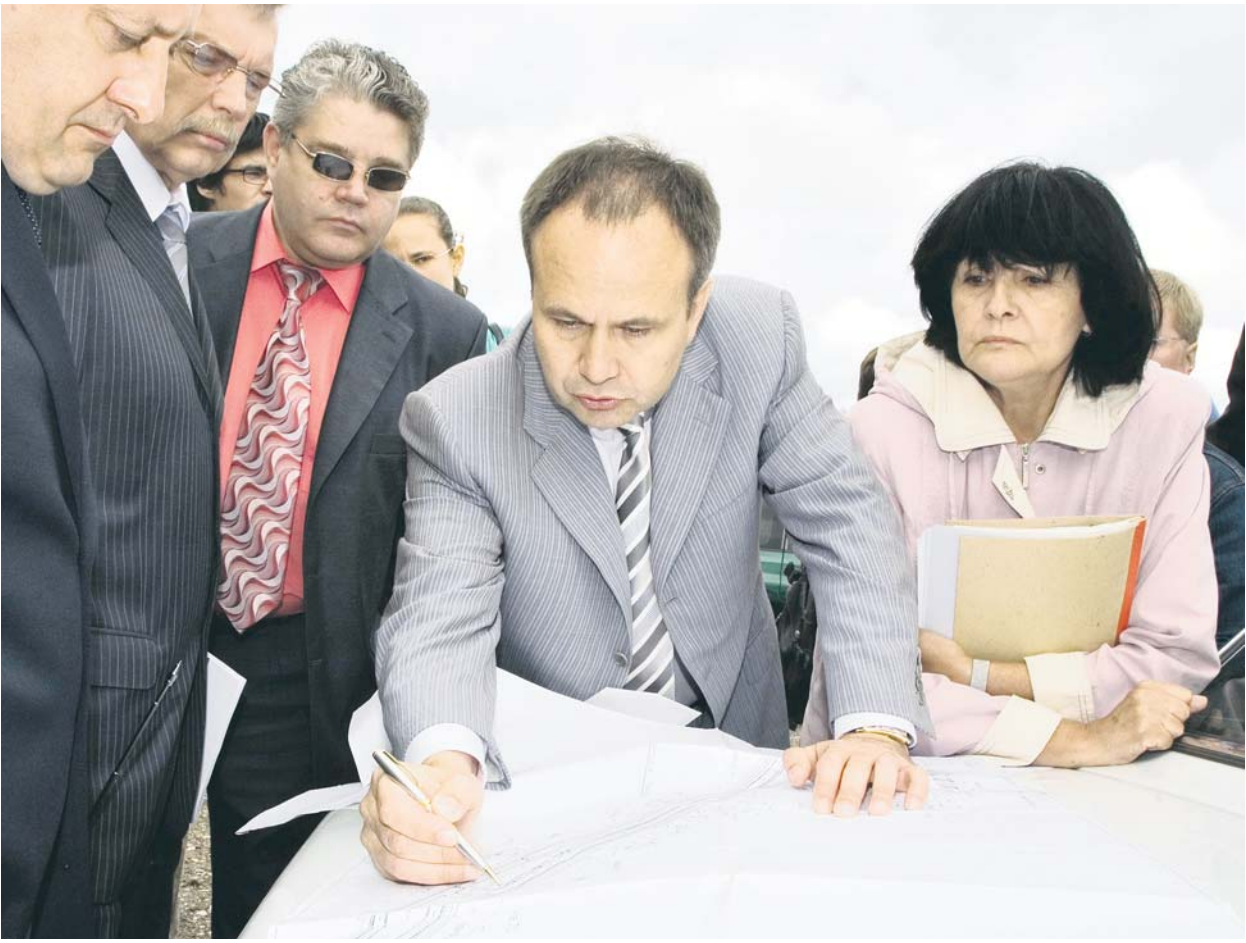
В Прикамье сейчас реализуются два масштабных дорожных проекта — «Большая Пермь» и «Магистраль Север-Юг». Добавим, что оба проекта входят в так называемые «Семь важных дел» Олега Чиркунова, которые глава региона поставил в приоритет правительству.

В рамках проекта «Большая Пермь» в 2008 году были построены и сданы в эксплуатацию такие объекты, как переход Чкалова-Старцева, Южный обход Перми, Красавин-

ский мост, дорога на Краснокамск и обход этого города-спутника. В 2009 году планируется продолжить строительство магистрали от ул. Стахановская в сторону Восточного обхода Перми — участок Старцева-Ива.

В рамках проекта «Магистраль Север-Юг» в 2009 году должны продолжаться работы по расширению Восточного обхода со стороны Чусовского моста. Также продолжится строительство второго участка обхода Полазны, который позволит избежать больших пробок в северном направлении. Примечательно, что первоначально на дорожное строительство в краевом бюджете 2009 года было заложено более 9 млрд руб. Однако это лишь половина необходимых ресурсов.

Несмотря на это, в правительстве отмечают, что в кризис строить выгодно: себестоимость возведения объектов существенно снижается. «Себестоимость дорожного строительства очевидно должна снижаться существенно, поскольку строительные материалы подешевели. Например, металл, который используется в строительстве мостов, подешевел вдвое. Очевидно, стоимость строительства должна ориентировочно снизиться процентов на 30%, даже с учетом ускорения работ», — подчеркивал Олег Чиркунов, инспектируя



Строительству дорог глава региона Олег Чиркунов уделяет особое внимание ФОТО АНАТОЛИЯ ЗЕРНИНА

ход строительства крупнейших дорожных объектов региона.

Кроме чисто финансовых предпосылок, краевые власти преследуют и другую цель — это поддержка за счет госзаказов строительно-дорожной отрасли, которая тяжело переживает неблагоприятные экономические условия. Участники рынка соглашались, что без подобной дорожной «активности» им бы пришлось не просто. «Стройки могут прекратиться, а строительство, содержание дорог — это стабильный денежный поток», — признаются дорожники.

Федеральный подряд

Получить отличный шанс побороться за государственное финансирование пермские дорожники смогут уже в ближайшее время. В этом году должно завершиться проектирование одного из самых масштабных дорожных проектов в Пермском крае за последние годы — рекон-

струкции трассы Пермь-Кунгур длиной 71 км, которая будет вестись за счет федеральных средств.

Дорогу предполагается отремонтировать к осени 2012 года. Суть работ будет состоять в расширении трассы до четырех и шести полос. Сейчас началась разработка проектной документации первого участка трассы длиной 20 км до Бершети. Конкурс на проведение этих работ прошлой осенью выиграла воронежская компания ООО «Центр Доропроект». Проект первого участка дороги на Кунгур должен быть готов в сентябре этого года.

Первоначально федеральные власти планировали реконструкцию трассы лишь до Бершети в срок до 2013 года. Однако после визита в прошлом году в Пермский край руководителя Росавтодора Олега Белозерова властям региона удалось достичь договоренности с федеральными чиновниками о том, что магистраль бу-

дет отремонтирована вплоть до Кунгура и в более сжатые сроки — к осени 2012 года. Стоимость этого проекта была оценена в 25-30 млрд руб. Для ускорения реконструкции Олег Чиркунов предложил разбить трассу на шесть-восемь участков и расторгнуть их между несколькими компаниями, что, по его мнению, должно позволить вести работы одновременно по всей длине дороги.

Впрочем, в пермском филиале федерального управления автомобильных дорог «Урал» поясняют, что на состоявшемся в прошлом году конкурсе было разыграно проектирование лишь одного лота — участка длиной 20 км. Тем не менее, уже проектируемый дорожный подряд оценивается в несколько миллиардов рублей. Таким образом, этот подряд станет крупнейшим в регионе за последние годы.

В краевой администрации реконструкцию дороги Пермь-Кунгур на-

зывают «принципиально важным для себя проектом». «На федеральные деньги можно построить заново дорогу, которая является сейчас самой опасной в крае», — говорят собеседники в правительстве.

Пермские дорожники полагают, что за право вести работы на кунгурской дороге развернется серьезная борьба. Гендиректор КТ «Пермская ДПМК» Михаил Трухин ранее сообщал, что его компания намерена включиться в розыгрыш лотов. «Объект очень интересный. Но лучше бы, если на каждом участке работал свой подрядчик. Зачем драться?» — отмечает господин Трухин. В то же время он заметил, что поскольку конкурсы на право реконструкции дороги будут проходить в Екатеринбурге (их проведет управление «Урал»), то в них обязательно включатся местные компании, а также тюменцы и, не исключено — москвичи.

Гендиректор одной из крупнейших в регионе дорожных компаний ОАО «Пермдорстрой» Сергей Пантелеев также рассуждает, что компания сможет претендовать на максимальное количество лотов. «Если финансирование будет вестись, то в год должно выделяться около 5 млрд руб. Наверняка в конкурсе будут участвовать только крупные федеральные игроки — из Екатеринбурга, Тюмени, те, кто имеет опыт работы с Росавтодором», — рассуждает господин Пантелеев. В качестве примера иногороднего игрока он привел группу компаний «Аэродромдорстрой», у которой уже был опыт работы в Пермском крае — они обслуживали дорогу в Суксуне.

Кредиты — в асфальт

Между тем, подобный подход к организации строительства дорог является далеко не единственным. Сейчас чиновники разрабатывают и другие варианты по привлечению дополнительных средств в дорожную отрасль. Во многом это происходит из-за того, что краевое правительство с начала года начало пересматривать статьи расходов на дорожное строительство. И это не удивительно — в условиях кризиса в приоритет выйдут траты на социальные нужды и борьба с безработицей.

Как сообщала вице-премьер Елена Зырянова (после инспектирования строительства участка дороги

Пермь-Березники на обходе Полазны, состоявшемся в феврале), дефицит между региональной инвестпрограммой строительства дорог и краевым бюджетом на трехлетний период составляет около 10 млрд руб. В пик такой ситуации в правительстве была создана специальная рабочая группа, которой, по словам госпожи Зыряновой, поручено «отработать механизмы и источники привлечения дополнительных средств».

В правительстве поясняют, что речь идет о привлечении кредита. Как объясняют власти, ситуация на дорожном рынке такова, что крупные объекты сейчас можно построить за меньшие деньги. Поэтому губернатор Олег Чиркунов распорядился, чтобы правительство рассмотрело возможность построить ключевые трассы в кратчайшие сроки. Схема будет выглядеть следующим образом: само правительство не станет занимать деньги, а выступит лишь поручителем. Кредитоваться будет подрядчик, а правительство во время выполнения работ должно аккумулировать средства, которые после сдачи объекта пойдут на погашение кредита. Стоит отметить, что к привлечению заемных средств региональные власти с тех пор, как стал приниматься профицитный бюджет, не прибегали.

По мнению участников рынка, такая схема не смутит дорожников. Сергей Пантелеев отмечает, что схожая форма финансирования используется во всем мире, и пермские чиновники в данном случае «не изобретают велосипед». Господин Пантелеев вспомнил, что региональные власти уже применяли эту схему, когда около десяти лет назад строилась дорога на Полазны. Ранее топ-менеджер «Пермдорстрой» говорил, что его компания намерена бороться за подряды на переходе Стахановская — Ива и готова брать кредиты. Начальник пермского филиала «Мостоотряд №123» челябинского ЗАО «Уралмостострой» Юрий Истягин называет разрабатываемую властями технологию «вполне хорошей». «Мы будем выходить на все объекты. Кредит, наверное, смогут взять очень крупные компании, хотя игроков на местном рынке осталось немного. Может быть, таким образом будут «выдавливаться» оставшиеся», — считает господин Истягин.

ДМИТРИЙ АСТАХОВ

ВИДЕТЬ ПЕРСПЕКТИВУ

Кризис — не лучшее время для бизнеса, но вполне подходящее для того, чтобы строить планы на будущее. Чтобы создать современный город, нужно менять приоритеты в развитии отрасли, считает начальник мостоотряда 123 ЗАО «Уралмостострой» Юрий Истягин.



ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА

— Мировой финансовый кризис и последовавший спад во многих отраслях экономики как сказались на мостостроении?

— Кризис застал мостоотряд в хорошей форме. У нас были заключены госконтракты до конца 2009 года по основным объектам — второму участку обхода Полазны (магистраль Север-Юг) и мостовому переходу Стахановская-Чкалова на участке Старцева-Ива.

Единственное, с чем мы столкнулись в конце прошлого года — это подписание дополнительных соглашений на 2009 год. В связи со снижением стоимости стройматериалов, произошло общее снижение сметной стоимости на 15% и более.

Удешевление материалов дало повод генподрядчикам корректировать суммы подрядов.

Взаимоотношения с «Пермдорстроем» по оплате работ на обходе Полазны нам удалось урегулировать. Таким образом, мы остались на том же уровне объемов, но, к сожалению, за меньшие деньги. Но ведь очевидно — нельзя получать сверхприбыли в стране, которая находится в кризисе. Сейчас мы работаем с минимальной рентабельностью с целью сохранить коллектив. Но об итогах рано говорить, сезон только начался.

— Как вам идея краевых властей о том, чтобы строить дороги в кредит? Реально ли применить эту схему в мостостроении?

— Я считаю, что эта схема очень надежна. Это стабильное финансирование, ведь банковский кредит будет ежемесячно пополнять бюджет организации. Будут определены все стоимостные критерии — не произойдет удорожания, отклонений от сметы. Господдержка мотивирует подрядчика не отставать от сроков и инициативно решать вопросы.

— Основным объектом для вас сейчас является автодорога Старцева-Ива?

— Этот объект претерпел существенные изменения. Там было запланировано два моста: предполагалось снести рынок в микрорайоне Садовый и построить большой мост в створе улицы Уинской. Но в связи со сложной экономической ситуацией, отсутствием средств в бюджете Пермского края на 2009 год и плановый период (2010-2011 годы), краевые власти приняли решение выделить мост через Иву отдельным этапом реализации проекта строительства магистрали Стахановская-Ива с отложенным сроком финансирования. С большой долей вероятности можно предположить, что реализовать проект полностью удастся нескоро. Нет ничего более постоянного, чем временное.

ДОРОГИ СТРОИМ, МОСТЫ — В ЗАПАСЕ

— Но ведь довольно трудно ответить на вопрос, что первично — мосты или дороги?

— Строительство мостов — это технически более сложная задача. И более длительная.

Грубо говоря, дорога строится год, а искусственные сооружения — два, три и даже четыре года, в зависимости от сложности. Это связано с трудоемкостью и инженерной сложностью работ.

Пока мы строим мост, дорогу успеют подвести. Поэтому надо сначала планировать и проектировать искусственные сооружения, а потом — строить дороги. А у нас здесь происходит разрыв: сначала строим дороги, а потом кажется — вроде можно ездить и так. Вот мы построили мост через Егошиху, там называемую третью дамбу, и... он уперся в гору. Сейчас его обьежают по временной схеме. Несколько лет назад «Космос» построил туннель с выездом на улицу Васильева. Там был запланирован мост на полное развитие — через лог, в микрорайон Крохалева. Его тоже отложили, поехали временно по Васильева. Так и ездим. Сейчас строится дорога с Восточного обхода в сторону моста через Чусовую. Отличная автодорога в четыре полосы уперется в реку, потому что нужен мост через реку. Возникает вопрос: почему дороги строятся, а мосты от-

кладываются? Получается, что мы экономим на искусственных сооружениях, а в результате упираемся в проблемы — сужение дороги, пробки, тупики. И всегда движемся по временной схеме...

Привычка экономить на проектировании появилась в Перми лет десять назад. А в середине 2000-х годов, когда появились деньги и возможность начать строительство, оказалось, что проектов нет. В то время как единственный способ хоть как-то разгрузить город, увеличить его пропускную способность — это многоуровневые развязки, непрерывное движение без светофоров. Это тем более странно, ведь современные искусственные сооружения сопоставимы со стоимостью дорог.

Мостоотряд 123 всегда занимал лидирующие позиции на Урале — мы строили больше, чем Екатеринбург, Челябинск, Тюмень, Курган. Нам периодически говорят, что мы монополизируем рынок. Но на самом деле, нам одним работы в Прикамье недостаточно — мощности мостоотряда 123 обычно загружены на 60-70%. А двум организациям ну просто делать нечего. Мы, не имея объемов, тоже «проседаем», но все еще остаемся лидерами.

— Вы принимаете участие в рабочей группе, которая занимается разработкой транспортной модели Перми?

— Да, нас привлекают как экспертов.

СОХРАНИТЬ КАДРЫ

— Как решаете проблему с недозагрузкой мощностей?

— Развиваем тему дорожных ремонтов, активно участвуем в тендерах. На рынке ремонтов наша доля сейчас около 45%. Но в нашем обороте ремонты составляют менее пяти процентов. Сейчас мостоотряд загружен на 60%, а к осени эта цифра снизится до 20%. Что будем делать в октябре 2009 года, когда основные объекты сдадим, четкого понимания нет. В конце года мы сдаем обход Полазны и участок Восточного обхода. И у нас остается только Старцева-Ива, но и этот объект будет на 65-70% построен к осени. Надеемся, что какие-то объекты, включенные в краевую инвестиционную программу, будут разыграны в этом году.

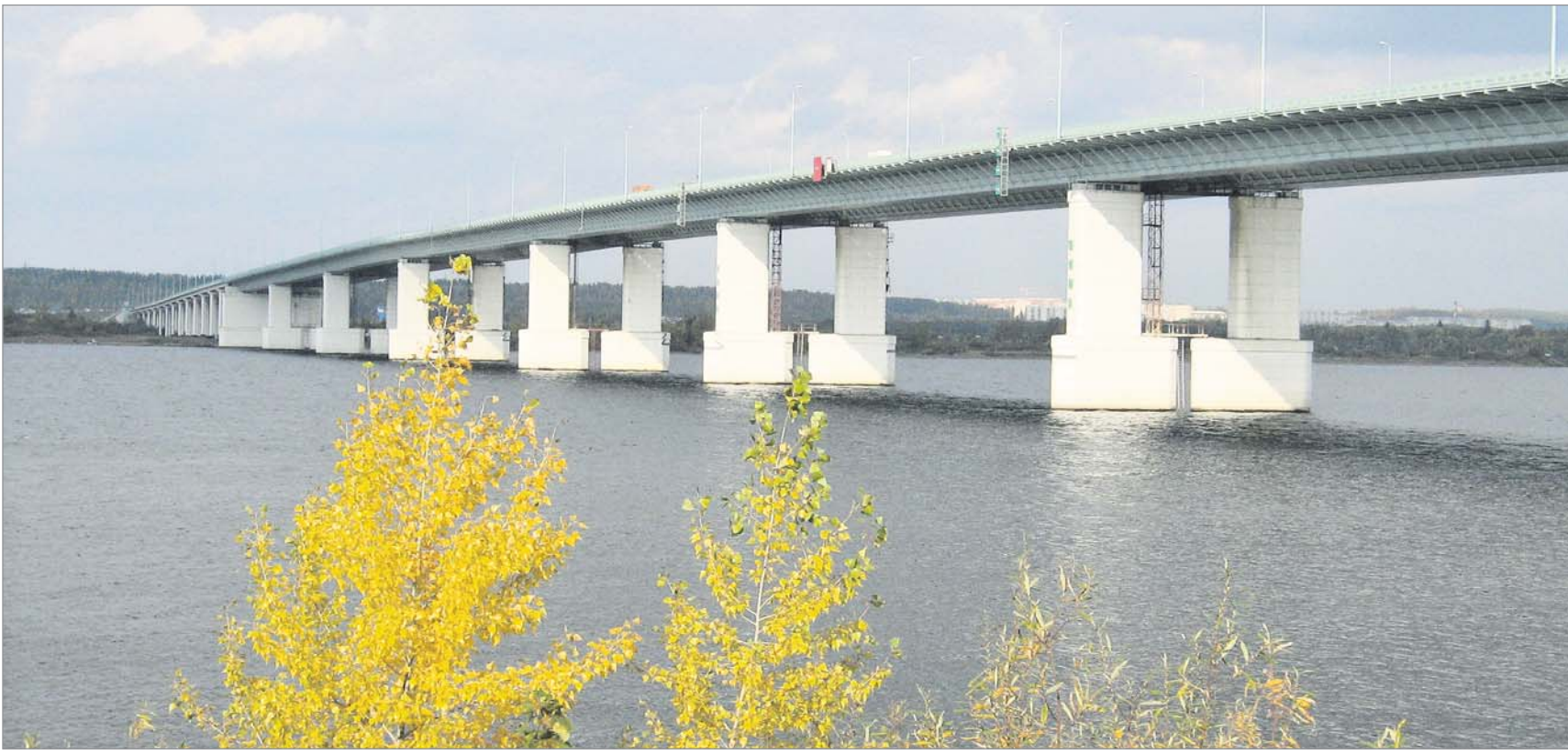
— Придется пойти на сокращение штатов?

— Мы не можем себе позволить потерять специалистов. Строительство мостов — очень сложная работа, и обучение — длительный и непрерывный процесс. Человек, пришедший к нам без профессии, получает должность транспортного рабочего второго разряда. Чтобы дорасти до пятого разряда, ему потребуется не меньше 8-10 лет. У нас работают дилетантами, ремесло передается «по наследству». Если взять и уволить всех сотрудников, на восстано-

вление производственного коллектива уйдут годы. Просто набрать людей «с улицы» и отправить их строить мосты — невозможно.

Мы можем строить мосты любой степени сложности — подвесные, арочные, вантовые и прочие. Владеем самыми последними технологиями по сварке металла, навдвижке, бетонным работам. Сейчас работаем с нанобетоном. Если бетон имеет марку 500, то бетон, изготовленный по нанотехнологиям, — 1400. Это уже материал с другими свойствами, его можно считать композитным. Если пролеты из обычного бетона можно строить не более 33 метров, то из нанобетона — до 1,5 тыс. км.

Чтобы не потерять людей, мы сейчас тесно работаем с администрацией Дзержинского района по загрузке высвобождающейся у нас рабочей силы на общественных работах в рамках федерального финансирования. Мы вынуждены идти на то, чтобы сохранить специалистов. Сейчас мощности мостоотряда загружены на 60%, а к осени ожидаем, она снизится до 20%. Мы будем вынуждены увольнять людей, отправлять в отпуск без содержания. А ведь одно наше рабочее место дает экономике региона еще шесть рабочих мест — субподряд, поставщики в основном — это местные компании. Строительство инфраструктуры всегда являлось базовой основой экономики.



ЛОГИСТИКА. транспорт

Светлое прошлое

тенденции

Еще полгода назад складов не хватало, спрос на складские помещения в полтора раза превышал предложение. Договоры аренды подписывались задолго до завершения строительства и сдачи объекта в эксплуатацию. При этом доходность складских помещений в России была в два раза выше, чем в Европе — около 15%.

Вести с полей

Первые признаки кризиса на рынке складов начали появляться уже в конце лета 2008 года, когда многие предприятия стали ощущать падение объемов продаж. Ряд компаний-производителей, продукция которых носит ярко выраженный сезонный характер или относится к нижнему ценовому сегменту, пока не ощутил на себе его последствий.

Однако большинство ключевых потребителей качественных складских площадей — логистических операторов и сетевых ритейлеров — пересматривает планы развития в России. Причина этого — сокращение грузопотоков, которое привело к уменьшению потребности арендаторов в складских площадях, что, в первую очередь, сказалось на наполняемости складских комплексов. «По нашим данным, по итогам 2008 года средний уровень вакантных помещений в складских комплексах класса А составил более 25%, в комплексах класса В — менее 4%», — констатирует Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg.

О том, что проекты придется заморозить, аналитики говорили еще осенью прошлого года. В том же Knight Frank прогнозировали, что около 20% проектов на рынке складской недвижимости России может быть заморожено на неопределенное время в связи с финансовым кризисом. Затем стало известно о том, что девелоперская структура ИПГ «Евразия» якобы планирует приостановить освоение новых 500 га земли в регионах, МЛР также пока не готова приступить к строительству новых проектов. А партнерство ГК «Авалон» британского фонда Raven Russia пока не определилось с планами освоения семи новых площадок. В результате в прошлом году в Москве и Московской области было около 8 млн кв. м складских помещений. До 2010 года было заявлено к строительству около 6 млн кв. м складских площадей, общий объем инвестиций на 2007 и 2008 годы составил около \$10 млрд.

В ходе кризиса себестоимость строительства снизилась на 15–20%. Происходит либерализация рынка земли: некоторые игроки готовы предлагать участки со скидкой до 30–50%. По сравнению с 2008 годом объем заявленных к реализации площадей в Москве и области сократился на 1 млн кв. м (500 тыс. кв. м вместо заявленных 1,5 млн кв. м). Похожая ситуация во втором крупнейшем мегаполисе страны. По оценке экспертов, инвестиции в складскую недвижимость в Петербурге и окружающей его Ленобласти в 2008–2009 годах должны были вырасти в четыре раза — до \$4 млрд. В 2008 году в городе и области можно было ожидать ввода около 1 млн кв. м складской недвижимости, а к 2010 году — удвоения имеющихся объемов. Однако в четвертом квартале 2008 года из заявленных 1 309 000 кв. м в эксплуатацию было введено только 63 625 кв. м. Всего за 2008 год было введено 230 395 кв. м складских комплексов классов А и В, что составляет всего 15% площадей, заявленных к вводу в 2008 году. В российских регионах, которые пережили бум складского строительства буквально накануне кризиса, заморожены многие проекты в городах-миллионниках.

Туманное будущее

Как считают участники рынка, уже строящиеся проекты вряд ли будут заморожены. В первую очередь будут завершены проекты высокой степени готовности (70–



Уменьшение ставки операционных расходов даже на \$5 за метр может помочь сохранить арендаторов
ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

80%), на которые уже заключены контракты с будущими арендаторами или покупателями. Реализация проектов, которые прошли «точку невозврата», даже несмотря на неопределенность спроса, также не отменится, считают эксперты: «Из-за уменьшающейся нормы прибыли в складском девелоперском бизнесе, горизонт окупаемости которого находится в пределах 12–14 лет с учетом действующей кризисной фазы неопределенности, сегодня вряд ли найдутся инвесторы-альтруисты. Многие девелоперы и инвесторы заморозят свои проекты до лучших времен, например до 2010 года — предполагаемого года выхода России из кризиса. Такие мрачные последствия стали итогом того, что компании не смогли в полной мере просчитать риски «невостребованности». «Не все логистические операторы смогли выйти на запланированные мощности по обработке товаров, все крупные логисты имеют свободные площади или сдают их в субаренду. Это касается именно крупных операторов, которые замахнулись на аренду более 20 тыс. кв. м. По сути, им просто не хватило времени выйти на запланированные мощности», — рассказывает Евгений Гриханов, генеральный директор IQ Property Management.

Злая шутка

По словам председателя совета директоров логистической группы SLG Владимира Елина, российские логистические компании столкнулись с комплексом проблем. Прежде всего, это «значительное падение потребления услуг 3PL-операторов практически по всем направлениям (транспорт, складская логистика, таможенные услуги) в связи с падением продаж в сетевых супер- и гипермаркетах, повсеместным свертыванием программ строительства жилого сектора, а также из-за замораживания ряда региональных госпрограмм. Вторая проблема — это давление клиентов на логистических операторов в части снижения нормы доходности с переводом большинства услуг в рублевый эквивалент. Третья — отсутствие возможности финансирования разрывов своей хозяйственной деятельности. Банки не хотят финансировать предприятия в период падения спроса на их услуги из-за боязни потерять кредитные ресурсы», — говорит господин Елин. Еще одна проблема, добавляет он, заключается в давлении на бюджет логистических операторов арендных платежей, зафиксированных, как правило, либо в долларах, либо в евро, что дополнительно снижает рентабельность.

В результате более 50% снятых ранее площадей сегодня пустует. «Причина в том, что ожидания логистической компании по их заполнению не оправдались. Дело осложняется тем, что площади были арендованы в 2007–2008 годах. В то время рынок был на стороне арендодателя, и договор аренды заключался на пике арендных ставок на долгие сроки с очень жесткими условиями по досрочному расторжению договора», — отмечает Валентин Туртия, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International. Как отмечают игроки рынка, арендаторы будут уходить, даже несмотря на штрафы.

«До кризиса они готовы были арендовать большие площади, но сегодня их потребности сократились как минимум вдвое. Кроме того, в нынешней финансовой ситуации потенциальные арендаторы просто опасаются принимать решения об аренде склада. Во-первых, они надеются на скорое падение ставок аренды. Во-вторых, многие предприятия столкнулись с падением объемов продаж», — комментирует господин Пашков. Ну и, наконец, часть потенциальных арендаторов из-за проблем на рынке кредитования просто не имеет средств на аренду.

Вечный вопрос

Проблему отсутствия свободных средств, как считают эксперты, можно решить путем уменьшения нормы прибыли девелоперов и владельцев складов, а также повышения уровня доверия. «Ключевой момент здесь — скорость прохождения денег от производителя к конечному потребителю: чем выше этот показатель, тем выше уровень доверия, тем больше возможностей для маневра», — уверен Роман Исакенко, руководитель проектов Savant. С ним соглашается Владимир Елин. «Владельцы логистических парков могут сохранить клиента, переведя часть платежей арендаторов, в частности операционных расходов, в рубли и помесячные предоплаты вместо поквартальных. Может помочь и сокращение базовой части арендной ставки в пределах 10–15% от докризисной, то есть величины, предлагаемой еще в середине 2008 года на условиях title net. Фактически это чистая арендная ставка без операционных и других дополнительных расходов», — отмечает он.

Кроме того, собственники могут рассматривать предпочтения арендаторов по уменьшению площади арендуемых блоков, а также условий аренды: они должны быть готовы смягчить ус-

ловия внесения страховых депозитов и сократить размер предоплаты. «Одной из антикризисных мер для многих собственников складских комплексов, которые готовы идти навстречу спросу, становится размещение на территории комплекса легкого производства. Что касается системы WMS, то к процессу ее оптимизации нужно подходить с особой осторожностью, если она уже отлажена и работает долгое время. В этом случае арендаторы к ней уже привыкли. Если говорить об оптимизации как, например, о возможности сократить операционные расходы (например, на вывоз мусора, найти более дешевые услуги подрядчиков), то уменьшение ставки операционных расходов (для класса А — это около \$35) даже до \$30 может в итоге помочь арендаторам сэкономить солидную сумму», — заключает Николай Пашков.

Впрочем, денежная сфера — это не единственное, на чем могут выиграть владельцы складской недвижимости. Эксперты советуют пересмотреть саму модель терминала. «Не всем нужны одинаково высокие десятиметровые потолки, спринклерные системы, видеонаблюдение и прочие дорогие услуги, за которые вынуждены платить арендаторы. Разумно учесть это, что сейчас на рынке чрезвычайно мала доля низкотемпературных складов и холодохранилищ», — замечает господин Исакенко.

В самих компаниях, владеющих складскими помещениями, рассказывают о своей работе над оптимизацией процессов. «В этом году в компании разработана новая система планирования объемов производства для заводов. Такой подход делает наши действия еще более организованными и позволит свести к минимуму потери, связанные с логистикой. Для России это проект, не имеющий аналогов. Система позволяет на основе прогноза продаж централизованно планировать работу всех 11 заводов «Балтики», распределять объемы производства между этими заводами таким образом, чтобы компания понесла как можно меньше расходов, связанных с производством и доставкой готовой продукции», — рассказывает Евгений Поломошнов, начальник отдела управления складами пивоваренной компании «Балтика». По данным специалистов пивоваренного холдинга, снижение транспортно-логистических расходов было достигнуто за счет использования собственного парка вагонов в течение последних нескольких лет, а также уменьшения среднего плеча доставки.

ЕВГЕНИЙ ДУБРОВИН

На Восток

мировая практика

Ответом зарубежных логистических компаний на кризис стала активная экспансия своего бизнеса. Провайдеры предпочитают строить многолетние планы и вкладывать огромные суммы в освоение новых рынков, как будто нет никакого падения спроса и мрачных прогнозов. Правда, многие компании заменили экспансию в ее традиционном виде на заключение альянсов с конкурентами.

Все как у всех

Спад мировой экономики затронул логистическую отрасль серьезно, касается ли это управления цепочками поставок, складов, IT-решений или экспресс-доставки. Отчетность компаний за только что минувший первый квартал 2009 года еще не готова, но можно утверждать, что дно кризиса в отрасли пришлось на конец прошлого года. По крайней мере, такой вывод можно сделать, если посмотреть на число сообщений о сокращении персонала, закрытии офисов и представительствах, а также сворачивании операций в тех или иных регионах. На сегодняшний день ситуация такова: новости о сокращениях, конечно, остались, но в лидерах сейчас сообщения о слияниях и поглощениях, инвестициях в распределительные центры и склады, об открытии новых представительств и филиалов и заключении альянсов между конкурентами-партнерами в целях получения синергетического эффекта от объединения усилий.

В конце марта компания Capgemini Consulting опубликовала исследование самых важных факторов, которые в 2009 году повлияют на цепочки поставок. Неудивительно, что самым влиятельным из них стал финансовый кризис. Его в качестве «лидера» назвали 65% опрошенных менеджеров, работа которых связана с логистикой. Среди других факторов, с большим, к слову, отставанием, назывались изменение требований клиентов (46%), сохранение устойчивости бизнеса (37%), глобализация (29%), вывод новых продуктов (26%), работа на развивающихся рынках (25%), обеспечение безопасности цепочки поставок (21%) и прочее.

Десяток приоритетных проектов, которые логисты и их клиенты наметили к реализации в этом году в сфере поставок, отражает акцент на сокращение издержек. Первое место занял ответ «оптимизация оборудования», за ним следуют «изменение стратегии поставок», «улучшение долгосрочного планирования и прогнозирования», «реформирование сети офисов или складов», «повышение контроля над цепочкой поставок». В нижней части «турирной таблицы» расположились: «планирование продаж и операционной деятельности», «пересмотр контрактов с партнерами», «централизация или децентрализация управления складскими запасами», «программа по поддержанию устойчивости бизнеса» и «аутсорсинг логистических услуг».

Год назад, до начала кризиса, этот список выглядел несколько иначе. Если сопоставить данные прошлого года и нынешнего опросов, то можно заметить, что в 2009-м резко прибавили такие проекты, как пересмотр контрактов, оптимизация оборудования и повышение контроля над поставками. В то же время стратегия по управлению логистическими цепочками хоть и заняла в этом году почетное второе место, все же потеряла в актуальности.

«Тенденция к переносу долгосрочных инвестиций на более поздний срок становится очевидной, если мы посмотрим на рейтинг проектов, которые были запланированы к реализации в 2009 году, но в итоге были отложены», — пишут в своем исследовании аналитики Sargemini Consulting. — Все пять верхних позиций занимают начинания в сфере IT, которые



В условиях кризиса мировые логистические компании задумались об активной экспансии своего бизнеса
ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

можно безболезненно положить в долгий ящик». Чтобы не вдаваться в технические подробности, скажем, что проекты эти касались внедрения интеллектуальных систем в управление складов, процесс планирования, а также спутникового контроля над перемещением грузов. Глобальная экономическая ситуация требует от логистических компаний в короткое время выработать и принять меры, которые позволят привести уровень затрат в соответствие с сокращающимся спросом. Риск заключается в том, что тем проектам, которые могли бы привести к росту бизнеса провайдеров в долгосрочной перспективе, возможно, не будет уделено должного внимания сейчас.

Экспансия

Вместе с тем, пережив первую волну кризиса, логисты не отказались от своих изначальных планов по освоению новых рынков. По крайней мере, перспективы вложения сотен миллионов в проекты, которые не принесут отдачи даже в следующем году, а лишь через большой промежуток времени, их не смущают.

Возможно, это происходит потому, что значительную часть активов отрасли составляют не материальные объекты, которые с началом спада легли тяжелым бременем на бюджеты их владельцев, а интеллектуальные — умение и опыт в выстраивании цепочек поставок, знание конкретных регионов, автоматизированные системы обработки информации, бренд, репутация, сеть партнерских отношений, сложившиеся клиентскими отношения и прочие неосозаемые вещи.

Так, Deutsche Post инвестирует около 420 млн евро в приобретение новых машин для сортировки писем, покупка которых растянется до 2012 года. Это самая большая инвестиция компании с середины 1990-х годов. DB Schenker вдобавок к своим нескольким представительством в Саудовской Аравии учредил в этой стране и дочернюю компанию. «Ближний Восток и Африка — крайние интересные для нас регионы, и поэтому мы продолжим открывать здесь свои дочерние национальные структуры», — говорит член правления Schenker Детлеф Треффлер.

Global Logistic Properties, один из самых больших владельцев логистической инфраструктуры в Азии, объявил о планах вложить в экспансию в Китае \$1 млрд в течение ближайших двух лет, отмечая, что драйвером

роста в регионе станет повышение степени урбанизации, что неизбежно вызовет увеличение спроса на услуги складов и управление товарными потоками. Причем президент девелопера Мэй Чжиминг уверен в том, что это случится в зависимости от того, как будет чувствовать себя мировая экономика, от которой, кстати, экономическое «здоровье» Китая зависит прямо пропорционально. «Быстрая урбанизация ускорит процесс вывода из хозяйственного оборота устаревших распределительных центров и потребует не только новые, но, в первую очередь, „продвинутые“ объекты», — считает он. В данном случае подход Global Logistic Properties на конкретном примере демонстрирует нам банальную, но оттого не менее верную истину: требуется всего лишь правильно определить точку роста, а такие точки, как мы видим, имеются даже в условиях спада.

TNT Express в ближайшие пять лет инвестирует в свой бизнес в азиатских странах 100 млн евро. Деньги будут направлены на расширение территориального охвата, инфраструктуру и клиентский сервис. Как это все вяжется с печальными прогнозами по оборотам мировой торговли, спад в которой на 1% вызывает сжатие бизнеса в логистике сразу на несколько процентов? По словам Онно Бутса, регионального директора TNT в Азии, именно текущая экономическая ситуация способствовала тому, что услуги его компании стали еще более востребованными: расширенная в 2007–2008 годах сеть точек TNT в регионе позволила сделать доставку более дешевой, что во время кризиса оказалось как нельзя кстати.

Дружба по расчету

Но экспансия — тенденция, собственно говоря, далеко не новая, и нас интересует, пожалуй, лишь в том смысле, что несколько противоречит общим трендам в экономике, особенно в сфере промышленного производства. Действительно же новым заметным явлением можно считать все большее количество альянсов — устойчивых партнерств, которые провайдеры заключают между собой в надежде совместными усилиями спасти или же продвинуть бизнес. Конечно, альянсы являются давней и хорошо опробованной практикой на логистическом рынке, но в прежние времена операторы все-таки старались делать ставки на собственные силы. Рост числа партнерств можно в принципе считать преобразованным вариантом экс-

пансии, на которую не хватает собственных средств или же выгоды которой не очевидны.

Например, Con-way Freight и TNT работают на разных континентах — в Северной Америке и Европе соответственно. С целью общего снижения издержек и одновременно предоставления клиентам комплексной услуги компании договорились объединить усилия в сфере экспресс-доставки, осуществляемой с помощью автомобильного транспорта, — схема, чем-то напоминающая код-шер у авиакомпаний. Клиент может заказать через TNT в Европе услугу по отправке груза в США.

Из той же серии и союз ирландской Woodland Global Network и североирландской TCB. Он основан на паритетных началах без каких-либо сделок по обмену долями, купли-продажи акций или же учреждения совместного предприятия. TCB получает доступ к офисам Woodland Global Network по всему миру, а также сети морских маршрутов, связывающих Великобританию со странами Азии. Ирландцы же, в свою очередь, приобретают входной билет на рынок, который они рассматривают как точку будущего роста.

Датская DSV Air & Sea и чилийская LOS INKAS group учредили совместное предприятие для того, чтобы войти на рынки Центральной и Южной Америки. В то время как DSV может предложить присутствие в 55 странах и опыт в экспедировании морским и авиационным транспортом, LOS INKAS хорошо знает местную клиентуру. В течение двух лет совместная компания намерена обзавестись офисами во всех значимых для себя странах региона. Цель не то чтобы слишком амбициозная, но подобные заявления характерны скорее для времен надувания пузырей на различных сырьевых рынках и потребительского бума, а не периода, когда даже самые оптимистичные аналитики не рискуют прогнозировать конец рецессии.

Примеров можно привести много. Очевидно одно: логистические компании восприняли кризис как момент для рывка, будь то приобретение ценных активов, строительство новых или же вход в ниши, освобожденные разоренными конкурентами. Которых, кстати, тоже достаточно, но в последнее время специализированная иностранная пресса о них почти не упоминает. Видимо, кому было суждено выйти из игры, это уже сделали. Остальные готовятся к новой волне роста.

АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

CITY EXPRESS | 219 6199, 219 6168 | www.cityexpress.ru

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА КОРРЕСПОНДЕНЦИИ, ДОКУМЕНТОВ, ПОСЫЛОК И ГРУЗОВ
ПО ГОРОДУ, РОССИИ И ВСЕМУ МИРУ

**Мы доставляем —
Вы танцуете!**



реклама