

ЛОГИСТИКА



Таможенные брокеры готовятся к сложностям **18** | Количество сделок по аренде складов увеличилось почти вчетверо **19** |
Логистические операторы в борьбе за клиентов **19** | 40 лет Европейскому таможенному союзу **20**

Между идеями вступления России в ВТО и формирования Таможенного союза есть нечто общее: и та и другая заставляли нервничать многих представителей бизнеса, ожидавших усиления конкуренции с иностранными компаниями. Разница же между идеями в том, что если неприятности из-за вступления в ВТО были все-таки неочевидны и ожидалась нескоро, то Таможенный союз и связанные с ним потери — реальность уже текущего года.

Таможенные риски объединили в союз

геополитика

Хорошая идея

В общем и целом единое таможенное пространство трех стран — России, Белоруссии и Казахстана — с совокупным населением 170 млн человек представляется делом крайне выгодным, особенно России, в которой сосредоточена значительная часть производителей товаров и услуг. За счет ликвидации пошлин им отныне будет значительно легче конкурировать с производителями из внешних стран, в первую очередь Китая и Европейского союза, на рынках Казахстана и Белоруссии. Это, разумеется, не исключает нетарифных ограничений, антидемпинговых расследований и прочего, но суммарный положительный эффект должен перевесить потенциальные потери.

Номенклатур же, по которым компаниям из России на своем домашнем рынке приходилось бы бороться с белорусами и казахами, совсем немного — сюда можно отнести разве что недорогую обувь, одежду, продовольствие, некоторые виды сельскохозяйственной техники и машиностроения. Но поскольку и россиянам, и белорусам приходится по большей части бороться не друг с другом, а с товаропотоками из Китая, то «внутритаможенной» конкуренцией перед лицом общего сильного противника можно в принципе и пренебречь.

Непростой казахский вопрос

Однако потери российского бизнеса, федерального бюджета и сложившейся вокруг внешнеэкономической деятельности теневой сферы, прежде всего околотаможенной, будут весьма существенными. Причем не все потенциальные убытки видны сейчас, некоторые станут очевидны лишь через пару лет.

К числу потерь, которые видны уже сейчас, стоит отнести изменения в направлении товарных потоков, идущих из Китая в Россию, и связанных с этим удар по бизнесу транспортных компаний и таможенных брокеров. Основных путей из КНР в направлении европейской части России, где проживает подавляющее большинство потребителей, четыре. Морем через балтийские порты, включая Санкт-Петербург; морем до



Создавая Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, политики боролись не за отечественных, а против иностранных производителей
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

Владивостока, оттуда по железной дороге; через железнодорожный пограничный переход «Забайкальск» в Читинской области; через Казахстан любым наземным видом транспорта. Эдуард Коновалов, генеральный директор China United Logistics, говорит, что сейчас самым привлекательным является путь через Владивосток, чему способствует следующий фактор: благодаря строительству к саммиту АТЭС в 2013 году и спросу на российское сырье в странах Юго-Восточной Азии в направлении Дальнего Востока идут большие объемы грузов. В обратном же направлении загрузок нет, что вынуждает железнодорожные компании ак-

тивно ее искать: из-за необходимости платить РЖД за использование пути и локомотивов им позарез требуется найти хоть какой-то груз, чтобы прогреб в центральную часть страны не был убыточным, а по возможности еще и принес прибыль. Так и получается, что увеличивающийся в течение нескольких месяцев подряд трафик из Китая протарил дорогу через Владивосток, обещавшей работой и местными порты, и железнодорожные операторы.

Однако с открытием границ схема может перестать работать, предупреждает господин Коновалов: «Представляем ситуацию: у нас есть Таможенный союз, я владелец, напри-

мер, обуви, которая производится на юге Китая, в Гуанчжоу или на западе, в Ченду, грузую вагон, отправляю его до Алашанькоу — Достык или грузовойком на Хоргос, растаможиваю прямо на границе в Казахстане, перегружаю в машину, которая идет в Москву, и далее спокойно везу как внутренний груз. Стоимость доставки существенно снижается, а казахские таможенники не такие избалованные, как российские. Поэтому, если будет возможность растаможивать в Казахстане, я предполагаю, что российские импортеры будут стараться делать это там».

Разумеется, на Казахстан уйдет далеко не весь поток, хотя

чья которого началась осенью 2009 года, в Казахстане придадут столь большое значение, что страна, и так обремененная долгами, даже взяла на его превращение в жизнь кредит в Европейском банке реконструкции и развития. Похоже, что казахи продемонстрировали умение смотреть на несколько шагов вперед.

Считаем убытки

Можно предположить, что если основной транзитный маршрут пройдет через Казахстан, помимо российских транспортных компаний убытки неизбежно понесет и федеральный бюджет РФ. Примерно половина доходов российской казны складывается из таможенных пошлин и сборов, а те в большой степени формируются за счет корректировки таможенной стоимости товаров (КТС). От этой стоимости зависит объем платежей, взимаемых с той или иной партии, поскольку пошлины обычно рассчитываются в процентном выражении от цены ввозимого груза: меньше указанная в декларации цена — меньше надо платить.

В 2009 году процедура КТС подверглась примерно 98% грузов, ввезенных в Россию. Из 3,5 трлн рублей, собранных таможен в 2009 году, около 63% пришлось на экспортные таможенные отчисления, которые за счет КТС в силу природы ввозимых товаров поднимать сложно. Импорт составил 37%, или 1,3 трлн рублей, и при этом доля ввозной пошлины в структуре сборов таможен всего 13,3%, то есть 467,2 млрд рублей. Сумма же, полученная благодаря КТС, составила в прошлом году 27,75 млрд рублей, то есть без нее от пошлины на импорт осталось бы не 467 млрд, а только 439 млрд рублей. Цифры не то чтобы грандиозные, но тем не менее у российских таможенников есть шанс лишиться такого нужного рычага в деле выполнения планов по перечислению в бюджет (и не только туда), как довольно произвольное в случае необходимости изменение таможенной стоимости в сторону ее увеличения. Вопрос в том, будут ли белорусские и казахские мытари столь же старательно и искусно работать над выжиманием из участников ВЭД максимально возможного объема платежей, подавляющая часть которых все равно отправится в Россию?

(Окончание на стр. 18)

Виртуальное лекарство

ТЕХНОЛОГИИ

Электронное декларирование набирает обороты — не проходит и недели, чтобы кто-то не отчитался о своей готовности обрабатывать документы в цифровом виде или о достигнутых показателях в этом направлении. Не исключено, что к концу года около 50% всех деклараций будет передаваться онлайн. Однако, как предупреждают участники ВЭД, таможенное дело лишь часть логистической цепочки, поэтому для эффективной оптимизации документооборота требуется перевести в виртуальную реальность взаимоотношения с другими контрагентами.

Таможня стала виртуальной

Первый вариант электронного декларирования грузов появился еще в 2005 году. В официальной терминологии он обозначается как ЭД1 и действует до сих пор, но постепенно сойдет на нет. ЭД1 достаточно громоздкий вариант: оборудование, которое каналами связи напрямую подключалось к тому или иному таможенному посту, стоило сначала \$20 тыс., вспоминает генеральный директор ООО «Международный таможенный брокер» Александр Севериллов. По сути, его логичнее было бы назвать предварительным информированием, поскольку при очистке товара все равно требовались бумажные копии документов.

Новая эра виртуального общения участников ВЭД с таможней, названная ЭД2, была открыта приказом Федеральной таможенной службы (ФТС) от 24 января 2008 года №52. Разница между старым и новым подходами заключается в том, что в последнем варианте используется интернет — это значительно удешевляет подготовительные работы и упрощает взаимодействие. Теперь в полностью автоматизированном режиме с оборудованного рабочего места можно отправить оформленную в соответствующем электронном формате государственную таможенную декларацию (ГТД) с сопровождающими документами и получить обратно согласие инспектора на отправку груза.

Общая схема взаимодействия между сторонами выглядит просто. Участник ВЭД может подключиться к АСВД/ГНИВЦ Федеральной таможенной службы напрямую или через специального провайдера. На автоматизированные рабочие места сотрудников устанавли-

вается программное обеспечение, которое позволяет подписывать электронные документы цифровой подписью нажатием одной клавиши и передавать их на любой оборудованный таможенный пост в стране.

Грузоотправитель передает документы по той или иной партии товара таможенному брокеру. Тот, в свою очередь, формирует электронную ГТД, в которой отражает все необходимые для данного случая сведения, и за цифровой подписью своего уполномоченного сотрудника отправляет на пост, где должны проводиться соответствующие операции. В день получения ГТД инспектор проверяет все сведения, выполняет требуемые формальности, определяет меры дополнительного контроля и в случае необходимости запрашивает недостающие, по его мнению, документы. Или же, поставив свою подпись, отправляет декларацию обратно. Затем после физического перемещения товаров на указанный пост, их досмотра и проверки данных вся операция считается закрытой.

«В первую очередь мы получаем значительное ускорение процедуры оформления. Во вторую — возможность работать с таможенным органом по принципу удаленного декларирования», — комментирует господин Севериллов, добавляя, что его компания пользуется новой технологией для всех товаров, включая акцизные.

Менеджер по развитию таможенной деятельности ДНН Экспресс в России Оксана Шпитальникова отмечает, что «сейчас в электронном виде мы оформляем около 300 таможенных деклараций в месяц. Во-первых, это экономия времени и скорости проведения таможенного оформления, во-вторых, экономия расходов, хотя бы на количестве документов на бумажном носителе и количестве ксерокопий этих документов. Также электронное декларирование сокращает время, в течение которого грузы находятся на складе, что для импортера означает оптимизацию расходов и времени по всей логистической цепочке.

Среди преимуществ нельзя не отметить и такую функцию, как удаленный доступ, то есть возможность подавать электронные декларации из одного центра в разные таможенные органы России. А это также позволяет сокращать расходы на таможенного брокера и повышать качество декларирования. Кроме этого электронное декларирование создает прозрачность таможенного оформления».

(Окончание на стр. 18)

ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС СОЮЗА РАЗВЯЗЫВАЕТ РУКИ ФТС

После введения в действие с 1 июля всех механизмов Таможенного союза (ТС) участников внешнеэкономической деятельности могут ожидать неприятности — предпосылки к ним заложены в кодексе ТС. Управляющий партнер юридической компании K&V Group Станислав Баранов обращает внимание на то, что Таможенный кодекс (ТК) «создает неограниченные возможности для произвола со стороны таможенных органов». Если, согласно действующему законодательству, выпущенный в обращение товар подвержен контролю в течение одного года, то ТК увеличивает этот срок до трех лет. Кроме того, таможенные органы получают право провести проверку любых лиц, так или иначе связанных со

сделкой, по которой возникли вопросы, включая всех тех, кто выступает контрагентом по внутреннему договору. Наконец, положение о выпуске товара предусматривает увеличение срока, в течение которого должно быть принято соответствующее решение, до десяти дней вместо нынешних трех. Решение, что важно, принимается начальником таможенного поста, но при этом ТК не указывает критерии, которыми начальник поста должен руководствоваться. Наконец, Федеральная таможенная служба РФ получит практически неограниченный доступ к банковским счетам юридических лиц — участников ВЭД, а помимо этого — право на личный досмотр всех физических лиц, находящихся в таможенной зоне.

STS Logistics -
Ваш надежный партнер в области логистики.
Мы сможем предложить оптимальные решения по хранению и доставке грузов, снижению логистических расходов, оптимизации всех процессов предприятия.

Думайте о главном!

Заботы о логистике мы возьмем на себя

123290, Москва, 1-й Магистральный тупик, д.5 А
Тел.: +7 495 7750202
Факс: +7 495 7750201
stmow@stsllogistics.net
www.stsllogistics.net
www.rls.ru

реклама

ЛОГИСТИКА

Виртуальное лекарство

ТЕХНОЛОГИИ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Интернет шагает по стране

В настоящее время к системе, позволяющей передавать ГТД, подключено более половины всех постов Федеральной таможенной службы. Поскольку процесс идет неравномерно, то наряду с таможенными, которые уже нарабатывали в рамках новой технологии солидный опыт, есть такие, которые пока не выпустили ни одного виртуального документа. Тем не менее количество подключенных точек, судя по реляциям, увеличивается быстро, не отстает и число пользователей. В ближайшем будущем альтернативы электронному декларированию, скорее всего, не останется.

Например, 11 марта произошло знаковое событие на Борзинском посту Забайкальской таможни: первая электронная декларация позволила оформить партию товара всего за один час. На Челябинской таможне весь процесс занял и вовсе 20 минут.

Приволжское таможенное управление рапортует о том, что на некоторых постах объем работы в режиме онлайн уже превышает 50%, а где-то зашкаливает за 90%. Братская таможня работает в виртуальном режиме с начала марта, но доля электронных ГТД составляет уже 14%, а к концу года, когда к информационной системе будут подключены все посты, должна вырасти до 25%.

В спор не вступились

Однако, как и в случае с любимым технологическим нововведением, перспективная новинка столкнулась с рядом проблем, пусть и не фатальных, но существенно осложнивших жизнь бизнесу.



Внедрение электронного декларирования тормозится самими таможенниками по простой причине: в спор не вступились
ФОТО СЕРГЕЯ ШАХИДЖАНЯ

Участники рынка рассказывают, что не все таможенные посты смогли быстро освоить новую технологию, поэтому некоторое время совмещали работу в виртуальном режиме и использовали бумажные носители. То же можно сказать и о самих декларантах: они изрядно потрудились, чтобы освоить преобразование документов в требуемый ЭД2-формат. «Безусловно, нельзя сказать, что электронное декларирование в том виде, в котором оно существует сегодня, сильно облегчает нам жизнь. Значительное время необходимо затратить на предварительную подготовительную работу по формализации документов, то есть приведение их в тот формат, который воспринимает

электронная система», — говорит госпожа Шпитальникова. Александр Северилов, в свою очередь, сетует на то, что «электронное декларирование невозможно использовать в отношении товаров, которые попадают под профили рисков ФТС, а это основная часть сложных многотоварных грузов, для оформления которых безбумажная технология значительно бы упростила и ускорила таможенные операции». Дело в том, что груз «ниже риска» автоматически идет на стопроцентный досмотр, что делает его виртуальное декларирование бессмысленным.

Другой существенный момент заключается в том, что взаимодействие с ФТС является лишь одним из звеньев всей логистической цепочки, поэтому ГТД в бумажном виде все равно требуется — иногда для предоставления в банк, если финансовый институт не работает с ЭД2, или, например, если груз на каком-то этапе перево-

Алексей Стригин

Таможенные риски объединили в союз

ГЕОПОЛИТИКА

(Окончание. Начало на стр. 17)

Участники рынка выдвигают предположение, что предназначенный для российских грузоотправителей товар поедет растаможиваться в Россию же, стало быть тут-то его как надо и припродают. Этот тезис не лишен оснований, но только при том условии, что в рамках своей концепции переноса операций в приграничные районы Федеральной таможенной службы РФ окончательно не закрыт все свои подразделения, находящиеся в глубинке. В противном случае, въехав в Россию через Казахстан с грузом для Москвы, логистам придется сначала транспортировать товарную партию на границу (видимо, в Псковскую или Ленинградскую область, куда перенесут терминалы), а уже потом двигаться в столицу.

Между тем получается так, что в провинции постов скоро совсем не останется. Знаменитый эпизод с закрытием сразу нескольких таможен в Москве, вызвавший транспортный коллапс в Подмоскovie в марте 2009 года, повторился в Санкт-Петербурге, и с теми же последствиями. Закрытие постов в Москве и Санкт-Петербурге не связано непосредственно с формированием Таможенного союза, но начало его действия — 1 июля — приведет к перераспределению грузовых потоков.

Открытием границ часто грузопотока, который сейчас идет через Санкт-Петербург на Москву и другие регионы, давая работу

местным терминалам и логистическим компаниям, отправится через Белоруссию. В среднем, по оценке Министрства экономического развития РФ, транзит через территорию Казахстана и Белоруссии дешевле, чем через Россию, на 30%, не говоря уже о большей лояльности казахских и белорусских таможенников и пограничников к участникам ВЭД. По оценке первого вице-премьера Сергея Иванова, прозвучавшей недавно, весь рынок транспортно-логистических услуг составляет сейчас в России \$48,5 млрд. Даже если Таможенный союз уведет хотя бы десятую часть потока благодаря вышеуказанным причинам, потери окажутся серьезными.

Китайская угроза

В конце 2008 года в России были закрыты почти все предприятия по сборке китайских автомобилей: и уже действовавшие, и только готовившиеся к запуску. Остался только завод в Карачаево-Черкессии, который необходимо было сохранить, чтобы не усиливать социальную напряженность в регионе. Основная бытующая в нашей стране версия причин исхода китайцев — заградительные пошлины на импорт компонентов. Сами китайские компании указывают на другую проблему — введение российскими властями новых, более жестких требований к сертификации легковушек из КНР. Знакомые с ситуацией собеседники предлагают смотреть глубже: пошлины и требования — всего лишь ин-

струмент, а фундаментальная причина — политическое решение защитить внутренний рынок от дешевых товаров, конкурирующих с отечественными.

Однако, как рассказывают эксперты, своих намерений закрываться в России производители из Китая не оставили. Поскольку Таможенный союз затрагивает только один пласт государственной политики — торговый, а другие, например промышленный, нет, то этой «вилкой» китайцы как раз и могут воспользоваться. Кто же запретит им построить заводы в Казахстане, а потом без проблем осваивать открывшийся российский рынок, особенно с учетом того, что дешевая и качественная рабочая сила, равно как и транспортная и производственная инфраструктура, в среднеазиатской республике имеется? К тому же Казахстан едва ли будет против такого варианта развития событий.

Разумеется, как справедливо указывает господин Колесов из Optim Consult, остается вопрос высоких пошлин, однако если речь и в самом деле идет больше о политическом решении, а не экономических барьерах, то вариант с Казахстаном, а может быть, и с Белоруссией, действительно подходящий для китайцев выход из ситуации. А точнее, вход в Россию, которая, утомившись от согласовательных процедур, раздела пошлин и тяжелых переговоров с белорусами, похоже, не заметила системных рисков.

Алексей Стригин

«До 30% импортных пошлин будет оседать в бюджетах республик»

ЭКСПЕРТИЗА

С 1 июля вступает в силу соглашение о Таможенном союзе. Новое объединение призвано упростить правила работы для участников внешнеэкономической деятельности всех стран. Но пока в отраслевых компаниях готовятся к серьезному усложнению работы, отмечая проблемы на всех этапах, связанных с таможенным оформлением. О том, как готовятся к работе в новых условиях таможенные брокеры, рассказывает генеральный директор ЗАО «Русский логистический провайдер» РУСЛАН КИСС.

— Что принесет таможенное объединение трех стран?

— Сейчас можно только спрогнозировать ожидаемые преимущества, реально оправданные и обоснованные надежды. Создана общей таможенной территории трех стран — Беларуси, Казахстана и России — это рациональный и стратегически оправданный шаг. При этом сегодня вопрос ставится не столько о конкретных выгодах для каждой из стран, а о принципиальном признании того, что эти выгоды есть и они значительно превышают издержки. Среди положительных моментов, которые мы ожидаем, — существенное снижение издержек на таможенные процедуры, причем как временных, так и финансовых, упрощение торговых процедур, транспортно-логистических операций в экономическом отношении между странами — участниками Таможенного союза, а также унификация и единообразие транспортно-логистических и таможенных услуг на территории стран — участниц Таможенного союза. Кроме того, произойдет значительное снижение количества прохождения таможенных формальностей, что, в свою очередь, должно значительно улучшить управление цепями поставок. Также произойдет выпрямление транспортных путей, в том числе транзитных. Начнется упрощение, прозрачность и управляемость материальным потоком в логистике и управлении цепями поставок. Также произойдет выпрямление транспортных путей, в том числе транзитных. Начнется упрощение, прозрачность и управляемость материальным потоком в логистике и управлении цепями поставок. Также произойдет выпрямление транспортных путей, в том числе транзитных. Начнется упрощение, прозрачность и управляемость материальным потоком в логистике и управлении цепями поставок.

Нужно отметить и снижение издержек в финансовых потоках при международных торговых операциях, повышение прозрачности финансовых процедур, снижение рисков и криминальности в этой сфере. Новое объединение увеличит инвестиционную привлекательность приграничных территорий, создаст предпосылки для создания и развития промышленно-производственных кластеров и межгосударственных производственных зон. Наконец, единый таможенный тариф, а также единообразные технические и прочие регламенты должны создать хорошие условия для здоровой и честной конкуренции, вытеснения с рынков стран поставщиков некачественных товаров и недобросовестных предпринимателей, а также дать возможность развитию глобальной транспортно-логистической системы (дорог, ТЛК, пограничных переходов, инфраструктуры) на территории стран — участниц ТАС.

— Что стоит опасаться?

— Исходя из складывающейся ситуации, с 1 июля, скорее всего, ВЭД получит огромный набор проблем. Единственное, чем остается себя утешать, что эти проблемы будут оперативно решаться. Скоротечность и сжатые сроки подготовки начала реализации соглашения по Таможенному союзу, отсутствие единой точки зрения на решение поставленной задачи, разработка технологий и процедур пока создают условия появления новых проблем и сложностей в работе. Какие проблемы ВЭД стоит ожидать: несогласованность технических регламентов может создать сложности российским импортерам при пересечении грузов на въезде в Казахстан и Белоруссию, особенно в части соответствия требованиям и нетарифного регулирования, то есть возможных запретов; отсутствие диалога с бизнесом, особенно с профильным (таможенные брокеры, таможенные перевозчики, страховые компании и пр.), которые не знают, как работать в условиях ТАС. С нами никто не обсуждает технологии, методики, спосо-



бы, тарифы и т. п. Соответственно, с 1 июля мы можем получить глобальные проблемы образца 1 января 2010 года, когда ни бизнес, ни таможня не знали, что и как делать, что разрешено, а что запрещено; отсутствие единой платежной системы для возможности единообразной и оперативной уплаты таможенных платежей на всей территории ТАС, скорее всего, бизнесу потребуются привлечение дополнительных финансовых средств для обеспечения уплаты таможенных платежей; возможная конкуренция между таможенными службами стран — участниц ТАС при наличии в Таможенном кодексе объединения огромного количества отсылочных норм к национальному законодательству, что, скорее всего, создаст двойное или даже тройное давление на бизнес: страх ФТС перед либерализацией таможенных правил и ее попытки ввести двойной контроль, что значительно усложнит проходные таможенных процедур вместо их упрощения; сильное административное давление со стороны ФТС на бизнес в сфере ВЭД создает условия для перетекания существенной части российского бизнеса на территорию Белоруссии и Казахстана.

— С какими трудностями сегодня сталкиваются импортеры?

— На сегодняшний день отдельного внимания заслуживает ситуация, которая сложилась вокруг закрытия таможенных терминалов, в частности, в зоне работы Северо-Западной таможни. Ведь эти складские мощности построены на кредиты, их необходимость длительное время навязывалась бизнесу. В итоге были построены огромные комплексы, а потом в одночасье их работа была прекращена административными распоряжениями. При этом мнение бизнеса никто не стал учитывать, а уж тем более не было речи о компенсации расходов. В результате теперь эта ситуация затрагивает и множество других участников ВЭД, которые вынуждены искать новые пути решения возникших проблем: дефицит площадей, отсутствие квалифицированных кадров, сложная логистика. И такая ситуация не только в одном регионе, она распространяется по всей стране.

К чему привела концепция переноса таможенных постов, затеняющая год назад? На 1 марта вдоль КАД в Петербурге работало три терминала совокупной мощностью 1,5–2 тыс. машиномест. Средняя ставка машиноместа составляла 3–5 тыс. рублей. На этих площадях были организованы все виды контроля, включая, разумеется, таможенный. На сегодняшний день они закрыты и всех загоняют для проверки на два выборгских таможенных терминала общей мощностью 120 машиномест, а цена простоя выросла до 20–25 тыс. рублей. Другой показатель: в ноябре 2009 года на Выборгской таможне работало более 1 тыс. компаний — таможенных брокеров. Это вполне сформированный пласт рынка, сегодня в этой среде работает две компании. Плечо доставки между Хельсинки и Петербургом составляло 5–7 дней, сегодня — 14 дней. Между тем все это недополученные деньги. Ведь груз куда-то уходит. А это значит, что с 1 июля этот самый груз начнет производить таможенную очистку на складах в Белорус-

сии и Казахстане, где давление государственных структур меньше. На границах этих государств возникнет целая индустрия упаковочных, сборочных, фасовочных производств, не говоря уже о складах, хранилищах и мощных логотарках. Это значит, что до 30% импортных пошлин будет оседать в бюджетах этих республик.

Другая характеристика сегодняшнего рынка — это постепенное вытеснение давно работающих в этой сфере компаний — таможенных брокеров с целью монополизации этой сферы деятельности. То есть компании, которые исторически заняты в этой нише, поэтапно заменяются на околосударственные структуры, лояльные к определенным чиновникам. В конечном итоге это мешает здоровой конкуренции, влияет на стоимость услуг, скорость оформления товара и доставку его конечному потребителю.

— Пути ввоза и вывоза товаров могут серьезно измениться после начала работы ТАС. Куда уйдет груз?

— Хочется надеяться, что принципиальных и системных изменений не произойдет, но на некоторых направлениях они могут существенно поменяться. Нынешнее состояние таможенного администрирования на северо-западе может создать предпосылки для перекатывания импортного потока товаров народного потребления (ТНП), идущего сейчас через Большую морской порт Санкт-Петербурга. В частности, до 50% товаров и грузов ТНП, идущих из стран Юго-Восточной Азии через финские порты, может уйти на казахстанское направление с российско-финских таможенных терминалов. Да и в целом я предполагаю, что более 50% грузопотока ТНП из Китая и стран Юго-Восточной Азии тоже, скорее всего, переориентируется на казахстанское направление.

В Центральном федеральном округе стоит ожидать значительного смещения на белорусское направление импортного потока, который сегодня поступает в Россию через российский-украинские таможенные пункты. Причина данного перетекания в неподготовленности пограничных и таможенных переходов, а также отсутствии логистической инфраструктуры. В сфере европейской грузопотока тоже стоит ожидать переориентации импортных потоков с российско-украинского на белорусское направление. Не менее важен тот факт, что изменение произойдет и в части экспортного направления. Если в сегменте вывоза энергоносителей смены траекторий движения грузов произойти не должно, так как оформление по трубе и провадом меняться не должно, то в части вывоза сырья картина совсем иная. Если нынешняя позиция ФТС сохранится, то стоит ожидать кардинального изменения траектории экспортных грузопотоков таких номенклатур, как лес, плодотворители, удобрения, химия, металлы и т. п. Причинами становятся сложная и громоздкая система контроля экспорта, предлагаемая ФТС, ее отказ от упрощения процедур оформления для экспортеров, что может создать и, скорее всего, создаст условия, когда бизнес вынужден будет уходить на территорию стран — участниц ТАС, где условия проще, понятнее и прозрачнее, а ситуация в целом комфортнее.

— Что участники ВЭД ждут от новых правил игры?

— Можно сказать, что бизнес замер в ожидании. И ожидание это скорее тревожное, чем спокойное. Во-первых, царит полное неведение, что бизнесу ждать и в каком виде, официальная информация является крайне скудной, а та, что подается бизнесу, противоречива и однобока. Во-вторых, организаторы и ответственные ведомства находятся в серьезных противостояниях и несогласии, что не позволяет им до сих пор выработать единую позицию и единую точку зрения на поставленные вопросы в рамках организации работы ТАС. В-третьих, позиция ФТС и реализуемые ею программы и концепции идут вразрез с самой идеей ТАС. Все это наводит на мысль, что с 1 июля бизнес стоит ожидать больших проблем, трудностей, сложностей, непонимания.

Записал Андрей Михайлов

Международные и региональные перевозки автомобилей
Обработка и хранение автомобилей
Экспедирование различными видами транспорта
Организация таможенного оформления и страхования
PDI-сервис
Эвакуация легковых и грузовых автомобилей

www.major-autotrans.ru

Реклама

Срочная доставка почты и грузов по городу, России и миру

Москва, Варшавское шоссе, д. 13 б, стр. 1
Отдел продаж +7(495) 956-24-54, 745-01-53
Вызов курьера +7(495) 728-41-51, 925-55-88

8-800-200-65-65 www.garantpost.ru

Почтовая лицензия № 73228

ЛОГИСТИКА

Грузовой фронт

инфраструктура

На рынке складских площадей оживление. Количество сделок по аренде увеличилось почти вчетверо по сравнению с первым полугодием 2009 года. Большинство крупных игроков по-прежнему заявляет, что новых проектов в 2010 году почти не будет, за исключением формата built-to-suit (BTS). И лишь некоторые готовят несколько площадок под свежую спекулятивную застройку, но пока держат в секрете свои планы.



Большинство заявленных на 2010 год складских комплексов будут открыты до конца года фото ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА, ГРИГОРИЯ СОБЧЕНКО

Достраиваем
В первом квартале рынок складской недвижимости должен был прибавить 300 тыс. кв. м новых площадей, отмечает управляющий директор Pgaedium Onco International Михаил Гец. Впрочем, по его данным, за это время было сдано только два объекта общей площадью 35 тыс. кв. м по северному и южному направлениям от МКАД. Завершение строительства некоторых объектов было перенесено на более поздние даты, но тем не менее большинство заявленных на 2010 год проектов будут завершены до конца периода, — уверен эксперт.

Поводом для такой уверенности послужили результаты 2009 года. В отличие от 2008-го, когда было построено только 60% от запланированного ввода площадей, минувший год не обманул ожиданий — 700 тыс. кв. м новых площадей класса А, по данным Colliers International. Владислав Рябов, директор департамента индустриальной и складской недвижимости Colliers International, отметил, что результаты, показанные девелоперами в 2009 году, превысили его прогноз. По нашим подсчетам, на рынок по итогам 2009 года должно было выйти не более 600 тыс. кв. м. При планировании мы учитывали финансовое состояние девелопера, наличие договоров аренды и так далее, — пояснил он.

Среди наиболее активных игроков рынка — «Эспро Девелопмент», PNK Group, Raven Russia, Giffels. Крупнейшими объектами, введенными в эксплуатацию в 2009 году, являются первая фаза в ПНК-Чехов (140 тыс. кв. м, PNK Group), «Трилоджи» (более 100 тыс. кв. м, «Инвестиционный траст»), «Южные врата» (75 тыс. кв. м, Giffels), пятиэтажный комплекс «Артотерминал» (55 тыс. кв. м, Accent Real Estate), совместный проект Raven Russia и EG Logistics на Рогачевском шоссе (55 тыс. кв. м). Все они сконцентрированы в Москве и Московской области.

Новыми площадками в прошлом году не порадовала «Евразия Логистик», заморозив третью очередь ПЛК «Северное Домодедово» (270 тыс. кв. м). По словам коммерческого директора компании Сергея Вережанина, в 2010 году мы не планируем вводить в эксплуатацию площади. Вместе с тем «Евразия» сконцентрировалась на привлечении арендаторов в сданные ранее объекты: ПЛК «Северное Домодедово» (550 тыс. кв. м в Подмосковье), логотерм «Пышма» (195 тыс. кв. м, Екатеринбург), находящийся на финальной стадии строительства логотерм «Биек Тау» (160 тыс. кв. м, Татария).

По информации консультантов и игроков о крупных закрытых или замороженных объектах, британский Parkridge Holdings совсем отказался от реализации своего амбициозного проекта дистрибуционного центра «Parkridge Шереметьево» на 175 тыс. кв. м. Директор по строительству российского представительства Parkridge Holdings Илья Москвин не смог ни подтвердить, ни опровергнуть эту информацию. Также аналитики говорят о заморозке второй фазы «MLP-Подольск» (сдано более 114 тыс. кв. м, общая площадь по проекту — 204 тыс. кв. м). Что касается логотерма «Дмитров» бельгийской компании Ghelamco, то сдана его первой фазы — 61,5 тыс. кв. м (общая площадь — 220 тыс. кв. м) —

перенесена на 2010 год. По информации Николая Девятилова, коммерческого директора по складской и офисной недвижимости «Росевродевелопмента», к третьему кварталу 2010 года должны быть достроены еще 25 тыс. кв. м в логотерме «Крекшино». «Если говорить о 2010 году, то по нашим ожиданиям будет сдано около 400 тыс. кв. м, — уточняет Владислав Рябов. — Но здесь нужно подчеркнуть, что речь идет о площадях, проектирование и строительство которых было начато еще в докризисные времена и в большинстве случаев на основании старых кредитов. Новых проектов сейчас практически нет. Значительную часть предложения составят последующие фазы хорошо известных рынку проектов, таких как «ПНК-Чехов», индустриальный парк «Истра», логистический парк «Крекшино», а также за счет освобождающихся площадей от арендаторов, которые ранее арендовали площади «про запас»».

BTS: за и против

О новых спекулятивных проектах категорически не заявляет большинство крупных игроков. «Учитывая изменившуюся ситуацию, новые проекты могут быть интересны потенциальным арендаторам лишь в том случае, если они будут удовлетворять его специфическим требованиям, — пояснил Виталий Антонов, генеральный директор компании «Эспро Девелопмент». — Это могут быть склады — холодильники или склады, в которых будет предусмотрена возможность создания производственных линий. Поэтому если сегодня говорить о новых проектах, то рентабельными для девелопера и интересными арендатору будут проекты, реализованные по схеме built-to-suit». По его мнению, арендатор получает склад, максимально удовлетворяющий его требованиям, не переплачивая за ненужные ему технические характеристики спекулятивного склада, а девелопер строит проект, не сомневаясь в наполняемости площадей.

Виталий Антонов подчеркнул, что по этим причинам компания приняла решение свои новые проекты в Саратове, Новосибирске, а также вторую очередь офисно-складского комплекса «Кулон Югрос» в Минеральных Водах, вторую очередь индустриального парка «Восточный», новый объект в Петербурге рядом с уже построенным офисно-складским комплексом «Кулон-Пулково» реализовывать по схеме built-to-suit. «Кроме того, летом прошлого года к нам обратился Корпорация развития Калужской области совместно с концерном Volkswagen с предложением о создании парка поставщиков производителей компонентов в Калуге. Так в нашем портфеле появился новый BTS-проект индустриального «А-парка», — рассказал он.

Иностранцы девелоперы придерживаются того же мнения. Кристофер Ван Рит, управляющий директор компании Giffels Management Russia, заявил, что сейчас на рынке отмечается новая тенденция к нежеланию реализовывать новые спекулятивные проекты, поскольку арендные ставки слишком низкие и не оправдывают затраченных средств. «Мы планируем к застройке около 52 тыс. кв. м в течение девяти месяцев после заключения соглашения с определенным клиентом», — пояснил он, до-

бавив, что в спекулятивный проект стоит входить только после того, как ставки достигнут \$120/кв. м.

По словам управляющего директора Raven Russia Эдриана Бейкера, британский девелопер считает свою программу по строительству выполненной. «Компания Raven Russia располагает 1 млн кв. м складских площадей класса А в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Новосибирске, из которых 60% уже сданы в аренду. Примерно 400 тыс. кв. м свободны для сдачи в аренду в этих трех регионах. Теоретически маловероятно, что мы в настоящий момент начнем строить новые площади, хотя мы и активно предлагаем возможности BTS нашим потенциальным арендаторам», — резюмировал он.

Бывший партнер Raven Russia по проекту Megalogix группа «Авалон», напротив, активно планирует новое строительство. По словам председателя совета директоров ГК «Авалон» Александра Мостаква, Avalon всего лишь продала стратегическому инвестору Raven Russia складские комплексы, построенные для него в рамках проекта Megalogix, что было в интересах обеих сторон. «В то же время мы сохранили права на торговую марку Megalogix и намерены продолжать развивать проект в региональном формате с новым составом инвесторов и партнеров. Параметры проекта будут зависеть от многих факторов, в том числе по необходимости строительства built-to-suit», — пояснил он.

Впрочем, пока такие проекты в России носят единичный характер. Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group, уверен, что, несмотря на кризис, спрос есть и на спекулятивные проекты. И что эти форматы могут удачно дополнять друг друга. «Сейчас для арендатора важнейшее значение приобрела репутация девелопера. Одним из главных индикаторов профессионализма стало то, как девелопер выполнял свои обязательства в период активной фазы кризиса, в 2009 году», — подчеркнул господин Мамаев, добавив, что минувший год ознаменовался для PNK крупными сделками как по аренде спекулятивных площадей, так и в формате BTS. И в дальнейшем компания намерена реализовывать как те, так и другие проекты.

Подобными планами поделился и Николай Девятилов из «Росевродевелопмента». «Складское направление мы собираемся развивать и дальше, есть идеи как по поводу спекулятивных проектов, так и по реализации проектов BTS», — пояснил он, добавив, что компания уже успешно реализовала проекты «на заказ» для автоконцерна BMW и логистической компании NLK. Однако, по словам Владислава Рябова, BTS-проекты довольно рискованны. «Если вы строите здание изначально с учетом спецификаций клиента, то в случае расторжения договора с арендатором вам будет очень сложно реализовать эти площади. Дороже, но куда менее рискованно реконструировать уже готовый объект под нужды клиента. Еще одна сложность с этим форматом возникает на ранних стадиях строительства. Клиенты и девелоперы с трудом договариваются об арендной ставке на будущий объект», — пояснил эксперт.

Ольга Александрова

Отложенный спад

тенденция

Основные потребители рынка логистических услуг значительно сократили арендуемые площади и уменьшили свои стоки, часть компаний ушла с рынка аренды складских площадей и обработки грузов. Участники рынка заняты поисками путей оптимизации издержек на логистику.

Теории Дарвина

На сегодняшний день все оставшиеся на рынке логистические операторы признают, что проблемы с пустыми площадями есть у каждого из них. Некоторым приходится отказываться от лишних пустующих площадей, выплачивая высокие неустойки по контрактам арендодателям. Другие работают на собственных складских комплексах и являются единственным пользователем этих площадей, как, к примеру, провайдер FM Logistic. «Даже если появляются вакантные площадки, мы от них не отказываемся и никому в субаренду не передаем. В любом случае это временное явление», — оптимистично надеется Алла Лаоз, PR-директор компании FM Logistic.

«Если говорить про рынок в целом, — рассказывает Наталия Макрова, коммерческий директор компании Global Logistic Projects, — то наличие у логистического оператора пустующих площадей ведет к ухудшению финансовых показателей компании. В связи с этим многие крупные логистические операторы, имеющие существенную долю свободных площадей, готовы предлагать тарифы на складское обслуживание ниже себестоимости, покрывая хотя бы частично свои затраты на содержание «пустого» клиента (свободных площадей), или в субаренду, тем самым отказываясь от своей основной деятельности по предоставлению логистических услуг».

Пустующие площадки для логистического оператора — это прежде всего снижение объема операций и выручки. И компании делают все, чтобы их минимизировать. Работа по ставкам и тарифам ниже рыночных (по сути, ниже себестоимости), в данной ситуации не выход. Действуя таким образом, компания работает в минус с надеждой сохранить клиента и заработать на нем, когда начнется новый экономический рост. Единственным способом борьбы с пустыми площадями становится поиск выгодных условий работы для клиента. Арендаторы сейчас как никогда капризны и ценят профессионализм логистического оператора и совместный поиск современных эффективных и высокотехнологичных решений, снижающих затраты. Кроме того, они ждут, что логистический оператор будет готов инвестировать в проект — если клиенту необходимы дополнительные оборудование или новые технологии. Сегодня клиент может рассчитывать, что эти дополнительные затраты лягутся на оператора, который делит их с ним (по крайней мере частично). Близкие коммерческие условия также стали стандартной практикой работы на рынке.

«Сейчас для арендатора важнейшее значение приобрела репутация девелопера. Одним из главных индикаторов профессионализма стало то, как девелопер выполнял свои обязательства в период активной фазы кризиса, в 2009 году», — подчеркнул господин Мамаев, добавив, что минувший год ознаменовался для PNK крупными сделками как по аренде спекулятивных площадей, так и в формате BTS. И в дальнейшем компания намерена реализовывать как те, так и другие проекты.

Теория видов

Основная тенденция рынка заключается в том, что логистика



Пустующие площади для логистического оператора — это снижение объема операций и выручки

перестала быть «спекулятивным» видом бизнеса, как это было до 2008 года, когда операторы зачастую пользовались занятыми площадями для оказания услуг по высоким тарифам в условиях высокого спроса. Кризис не только обозначил проблемы, но и выявил новые возможности. Сложившаяся ситуация дала возможность развитию новых программ по оптимизации и даже появлению новых форматов сотрудничества.

К примеру, четырехстороннее сотрудничество крупных игроков рынка привело к старту нового крупного логистического проекта на рынке ритейла — дало возможность клиенту получить профессиональный логистический продукт, исключить из бюджета маржу оператора на аренду, выгодно структурировать контракты аренды и управления складом. Для перехода на новый формат логистики, как правило, необходимо пересмотреть бизнес-процессы — перестроить юридические аспекты деятельности, внести или исключить новые статьи бюджета и т. д. И чем крупнее компания, тем сложнее это сделать. В 2009 году на этот инновационный шаг решился один из крупнейших ритейлеров рынка бытовой техники и электроники — компания «М.Видео».

Такие решения разрабатываются клиентами совместно с провайдерами. Так, компания Nestle активно работала над оптимизацией складской логистики в 2009 году совместно со специалистами — логистическим провайдером Relogix. На первом этапе реализации проекта были проанализированы складские операции. «Мы описали процессы и представили их для наших коллег в виде таблиц, графиков, схем. Совместно определили узкие места в текущих операциях, препятствующих повышению эффективности. На протяжении 12 недель мы разрабатывали пошаговую стратегию по оптимизации, — поясняет Вера Горбачева, директор по продажам и маркетингу Relogix. — Значительно оптимизировано время разгрузки ТС, время размещения товара на складе, сокращена зона хранения подобранных заказов. На складе сейчас закреплено определенное количество ворот на приемку и отгрузку, что позволяет равномерно использовать их в двух направлениях одновременно. Все сотрудники прошли дополнительное обучение. Контроль внедрения программы велся

совместно с представителями европейского офиса компании Nestle». Подобные комплексные программы в таких крупных компаниях, как Nestle, от разработки пилотного проекта до полномасштабной его реализации занимают в среднем от одного до трех лет. Внедрение пилотного проекта Nestle длилось 25 недель. Сегодня компания рассматривает возможность внедрить реализованную на базе Relogix программу на всех своих складах в России.

Клиентоориентированность — девиз, актуальный сегодня как никогда и для других компаний. «За каждым клиентом закреплен менеджер, который оперативно реагирует на все его пожелания, — рассказывает Наталия Макрова. — Периодически мы проводим исследования удовлетворенности клиентов и, безусловно, подведем итоги, проводим работу над ошибками».

«Очень важен, — говорит Вера Горбачева, — уровень доверия клиента, прозрачность бюджета. Для того чтобы разработать действительно эффективное решение, нужно быть готовым к открытому диалогу с партнером, вплоть до полного понимания».

Новые технологические решения требуют дополнительных затрат и времени, но впоследствии оказываются своевременным механизмом повышения эффективности. Например, Relogix совместно с компанией Maratex (дистрибутор брендов одежды Esprit, Peacocks, Palmers, Aldo и др.) разработал и внедрил технологию применения мобильных стикерочных принтеров для обработки крупных объемов товара. С ее помощью провайдер увеличил скорость приемки и размещения товара на складах, сократил время стикерочника (нанесенная информация на товар: цена, состав материала, адрес магазина). «Новые технологии, разработанные и внедренные провайдером на нашем РЦ, позволили сохранить оптимальное количество персонала на проекте и выйти на хороший бюджет», — говорит руководитель отдела логистики и IT Maratex Евгений Липатов.

Для РЦ «М.Видео», которым управляет Relogix на площадях логистического парка «ПНК-Чехов», принадлежащего PNK Group, провайдер разработал такую схему склада, которая позволит выйти на рекордный показатель утилизации складской площади. Закупил новое оборудование и внедрил технологию обработки крупногабаритного товара с помощью техники с боковым захватом

(кламперы). Это, по словам оператора, значительно ускоряет обработку «белой техники».

«Очень важен, — говорит Вера Горбачева, — уровень доверия клиента, прозрачность бюджета, вплоть до полного понимания, из чего состоит ФОТ: сколько человек работает на проекте, как они замативированы работать хорошо именно на этом участке».

Вероятность осадков высокая

Что касается прогнозов и планов на будущее, мнения участников рынка разделились. «Ситуация налаживается: все больше компаний проявляет интерес к аутсорсингу логистики. На российский рынок приходят новые торговые компании и производители. В то же время притока новых складских помещений практически нет. Это внушает надежду, что через шесть месяцев доля вакантных площадей значительно сократится», — говорит Алла Лаоз.

А вот по мнению Наталии Макровой, ситуация в ближайшем полугоде — восемь месяцев серьезно не изменится. Ставки останутся на прежнем уровне. «Рынок ритейла по оценкам экспертов начнет расти со второй половины 2011 года. Поскольку крупные производители и ритейлеры планируют продажи и логистику на полгода-год вперед, мы ожидаем оживления рынка логистики к концу 2011 года», — объясняет эксперт.

О состоянии рынка логистики можно судить и по ситуации в складской недвижимости. В Москве процент вакантных площадей на уже работающих складах А-класса сейчас составляет от 15 до 30%. Сермент склада класса А пострадал больше. Образовался отток клиентов в связи с переездом на склады классов В и С. ставки здесь ниже, в кризис они стали пользоваться популярностью. Однако есть и успешные проекты среди новых объектов. Компания PNK Group, к примеру, за вторую половину 2009 года заполнила первую фазу нового логистического комплекса А-класса в Чехове площадью 140 тыс. кв. м и сейчас активно строит еще около 150 тыс. кв. м, которые будут представлены рынку в текущем году. Состав арендаторов заслуживает особого внимания: компании удалось привлечь в проект двух крупнейших ритейлеров рынка торговли бытовой техникой и электроники, а также X5 Retail Group. «Наши арендаторы — «М.Видео» и «Эльдорадо», по разным оценкам, это до 50% всего рынка электронного ритейла. Сегодня проектом «ПНК-Чехов» заинтересовались крупнейшие БТЭ-производители, ведь присутствие в рамках нашего комплекса — это возможность организовать бизнес-процессы с минимальными расходами на транспортную и складскую логистику для двух крупнейших каналов сбыта. Проект ориентирован на крупных федеральных операторов — мы не снижаем темпы строительства и продолжаем успешную реализацию проекта», — говорит Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group.

Федор Мельников

ZEST-EXPRESS

Экспресс-доставка и логистика

since 1996

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

доставка корреспонденции и грузов по Москве и области

организация доставки корреспонденции и грузов любыми видами транспорта по РФ и зарубежью

логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка

ответственное хранение, перевезды

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, услуги call-центра

13 лет
вместе

e-mail: info@zest.ru
www.zest.ru

ЛОГИСТИКА

ЕС: 40 лет таможенной свободы

мировой опыт

Строительство Европейского таможенно-го союза заняло более 25 лет. Сегодня система, объединяющая весьма разные по экономическому развитию и политическим традициям государства, работает устойчиво, обеспечивая свободный поток товаров, услуг и капиталов. Секрет успеха прост: либерализация в таможенной сфере была органичной частью евроинтеграции, являясь не столько целью, сколько инструментом в реализации масштабной идеи — создания единой Европы.

Пошлины отменялись не спеша

Организационное строительство современного Европейского союза началось с образования Европейского объединения угля и стали в 1951 году. Торговля этими видами сырья, а также железным ломом и рудой между Германией, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом была освобождена от пошлин, имевших равнозначный эффект, сборов и количественных ограничений. С 1959 года такой же режим полного благоприятствования был создан в рамках договора Евратом для продуктов атомной промышленности.

Со временем свободная торговля привела к формату более глубокой интеграции — Единому экономическому пространству (ЕЭС), которое официально в 1995 году было переименовано в ЕС. В договоре о ЕЭС была статья, которая гласила: «Сообщество должно основываться на таможенном союзе, который должен охватывать всю товарную торговлю и включать в себя запрещение таможенных пошлин на импорт и экспорт, всех сборов, имеющих равнозначный эффект между государствами-членами, а также предусматривать принятие общего таможенного тарифа для отношений между ними и третьими странами».

Другими статьями предусматривался переходный период, в течение которого страны-участницы должны были отменить равнозначные пошлины, обеспечить свободный переток товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, и сформировать механизмы сотрудничества. Продолжительностью переходного этапа сегодня, наверное, может сильно удивить: на него отвели целых 12 лет — с 1 января 1958 года по 31 декабря 1969 года. Однако стоит учесть определенную новизну идеи и реалии того времени, в частности отсутствие информационных технологий.

Союз появился на полтора года раньше крайнего срока — 1 июля 1968 года, когда Германия, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург ввели единый импортный тариф для товаров из третьих стран. Ускорение может быть объяснено тем, что свободное таможенное пространство стало на определенном этапе необходимым инструментом усиления дальнейшей интеграции, оно было одной из фаз более глобального процесса, а не некоей вешью в себе, каким — по крайней мере в текущий исторический период — является Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии.

Кроме того, в случае с ЕС устранение пошлин и количест-



С 1975 года все собранное в странах Евросоюза пошлины поступают в общую казну сообщества. ФОТО AFP

венных барьеров, механизм согласования интересов участников, оценка возможных рисков и негативных и положительных последствий были в течение 15 лет опробованы на практике на отдельных группах товаров.

Таможенный кодекс в стиле хай-тек

В следующие 25 лет шла отпихивка взаимодействия между членами ЕЭС в торговой и, в частности, таможенной сфере. Так, например, единая документация появилась только в 1988 году, заменив собой 150 различных документов, действовавших в различных странах. А с 1975 года все собранные пошлины поступают в бюджет не отдельных стран, а общую казну сообщества. В 1987 году ЕЭС ратифицировало Международную конвенцию о гармонизированной системе описания и кодирования товаров, которой в несколько модифицированном виде с 1988 года пользуется и по сей день.

Со временем в ЕЭС вошло несколько новых членов, в том числе такой крупный экономический и политический партнер, как Великобритания, и та-

кие страны, как Испания и Португалия, в связи с чем опять встал вопрос нового формата интеграции. Речь шла уже не просто о мощном альянсе, а о формировании союза с наднациональными структурами, переходом к эмитированию единой валюты, делегированием части суверенитета и прочими атрибутами метагосударства.

Соответственно, новации коснулись и таможенной деятельности. Датой окончательного формирования союза можно считать 1 января 1993 года — с этого дня в торговле между странами-участницами был отменен таможенный контроль.

В 1990 году Еврокомиссия представила Таможенный кодекс ЕЭС, который, как предполагалось, должен был вступить в действие с 1993 года, но в реальности начал применяться только с 1994-го.

На протяжении почти 15 лет в основной документ вносились пять блоков поправок, а в 2005-м было принято решение о его кардинальном изменении. Новый вариант, принятый в 2008 году, отражает реальность, которая складывается в мировой торговле, а именно тенденции глобализации и внедрения современных цифровых технологий. Вступление отдельных положений, как и в старые времена, растяну-

то на несколько лет. Подобный подход, характерный для неспешной, но вдумчивой европейской бюрократии, представляет собой разительный контраст со стремительной разработкой документа для союза России, Казахстана и Белоруссии, который в итоге напичкан большим количеством отсылочных норм к национальным кодексам.

Главные новации заключаются в том, что основой документа становится представление деклараций и прочих документов в электронной форме. Подобным же способом осуществляется передача данных между таможен и другими службами — налоговой, ве-

теринарной, фитосанитарной и пр., информационные системы которых увязаны друг с другом в единую сеть. Это очень удобно грузовладельцам, перевозчикам, брокерам — в общем всем, кто самостоятельно или от имени клиентов проводит очистку товаров: все документы, даже для разных ведомств, подаются только в одно из них, поскольку, как уже было сказано выше, между различными структурами налажен обмен информацией.

Конкретам ничего не осталось

Процесс либерализации торговли в Европе шел не только в рамках ЕЭС, а затем ЕС. В сере-

дине XX века успех Германии и Франции был неочевиден, зато присутствовало противодействие их объединению со стороны Великобритании. В результате в 1960 году появилась в некотором роде альтернативная концепция регионального союза — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), в которую помимо англичан вошли также Португалия, Дания, Австрия, Швейцария, Норвегия и Швеция. Позже к ним присоединились Финляндия, Исландия и Лихтенштейн.

Долгое время ЕАСТ была самым крупным торговым альянсом. Ассоциация, в отличие от ЕС, не ставила глобальные цели вроде создания единого рынка и свободного перемещения всех субъектов экономической деятельности. Она скромно сосредоточилась на устранении пошлин в торговле между странами-участницами, и то либерализация распространялась лишь на промышленные товары. При этом ЕАСТ не стала разрабатывать и применять единый внешний тариф для третьих стран, позволяя своим членам проводить в отношении с ними ту политику, которую они считают нужной.

Отношения между конкурирующими проектами складывались позитивно. В 1973 году между ЕЭС и ЕАСТ было достигнуто соглашение о свободной торговле, в рамках которого произошло снижение пошлин на промышленные товары, в 1977-м пошлины и вовсе были отменены. В 1992 году стороны договорились уже о полном движении не только товаров, но также услуг, капитала и трудовых ресурсов.

ЕАСТ была и остается исключительно зоной свободной торговли, да и то в ограниченном диапазоне, не претендующая на бо-

лее глубокие формы взаимодействия. Это и предопределило ее дальнейшую судьбу. В 1972 году из нее вследствие своего присоединения к ЕЭС вышла Великобритания, чем, видимо, и объясняется достижение соглашения в 1973-м. Помимо Великобритании в том же году ассоциацию покинула и Дания. В 1986 году из ЕАСТ вышла Португалия, в 1995-м — Австрия, Финляндия и Швеция. Они все выбрали союз, который ставил более амбициозные цели и их достигал, предлагая либерализацию таможенного режима как одну из составляющих более глобального проекта. Правда, ЕАСТ осталась на плаву, объединяя Исландию, Норвегию, Швейцарию и Лихтенштейн, и планирует в этом году даже отпраздновать свое 50-летие.

Пожокая судьба постигла и другой альянс — Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕFTA), учрежденное в 1992 году Венгрией, Польшей, Чехией и Словакией, к которым в 1996-м присоединились Словения. Как и в ЕАСТ, соглашение касается отмены пошлин во взаимной торговле промышленными товарами и частичного снятия ограничений на передвижение сельскохозяйственной продукции. Среди нынешних членов не осталось ни одного из основателей: они все вступили в ЕС. Само СЕFTA, впрочем, продолжает существовать, занимаясь либерализацией торговли между Албанией, Боснией и Герцеговиной, Хорватией, Македонией, Черногорией, Сербией и даже Молдовой. Более или менее крупных партнеров уже не осталось: они все выбрали преимущественно ЕС, проект, который ставил цели создания единого рынка, а не просто таможенного союза.

Андрей Ридулев

CROCUS-СКЛАД

Весной в Одинцовском районе Подмосковья заработал новый полностью автоматизированный складской комплекс Crocus Group на 13,5 тыс. паллетомест.

Склад был построен для обслуживания грузов компании Crocus Group, поскольку оказалось выгоднее и удобнее иметь свой собственный складской комплекс, нежели арендовать или выкупать площади в чужих складских комплексах. Склад Crocus Group необходим для управления логистическими процессами двух торговых центров «Твой дом» в Москве и одного — в Воронеже. В будущем склад Crocus Group, возможно, будет принимать на хранение грузы сторонних строительных компаний.

Сегодня новый складской комплекс (общая площадь 11 676 кв. м, складская площадь 6212,5 кв. м) включает в себя двухэтажное административно-складское здание (складская площадь 1824,3 кв. м), осна-

ное различными промежуточными складскими зонами для приемки, отгрузки товара, складом для длинномеров, зоной хранения, офисными помещениями, и автоматический высоко-стеллажный склад (118,5 м в длину, 36,9 м в ширину, 42 м в высоту, на 13,5 тыс. паллетомест, складская площадь 4388,2 кв. м) с размещением стеллажей с самонесущей конструкцией, оснащенной стеллажной техникой (штабелерами-автоматами) и подъемно-транспортным оборудованием для паллет.

Высота складской части — 40 м, оборудована полностью автоматизированной системой управления, не требующей участия людей, WMS via@t. Все операции на складе осуществляются и контролируются системами управления, что позволяет осуществлять постоянный обмен данными и дает возможность оперативно и эффективно управлять ресурсами склада. В высоко-стеллажном складе-автомате внедрено

пять видов стеллажного обслуживающего оборудования Viapal, что позволяет одновременно разгружать и загружать 18 паллет в час.

Склад предназначен для оказания услуг по приему, хранению, переработке и отгрузке товаров с использованием автомобильного транспорта. Обработка товарного потока внутри склада осуществляется с использованием специального складского оборудования с высокой плотностью хранения товаров и обеспечивает своевременность и точность сборки и отгрузки заказов.

На территории комплекса расположены стоянка на 29 машино-мест для легковых машин и 54 — для грузовых. Количество обслуживающего персонала складского комплекса составляет всего 173 человека в одну смену — смена обслуживает одновременно весь прибывший транспорт для погрузки и разгрузки товаров.

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРАВИЛ

Территории, на которых не распространяется действие Европейского таможенного союза: Гренландия (Дания), Английские острова (Нидерланды), Канарские острова, Сеута и Мелилья (Испания), Ливиньо, Кампанья, итальянские воды озера Лугано (Италия), Сен-Пьер, Микелон, Майотта (Франция), остров Хельголанд (Германия), Гибралтар (Великобритания).

Особые территории, на которых действует Европейский таможенный союз: Гваделупа, Мартиника, Гвиана, Реюньон (заморские территории Франции), Азорские острова, остров Мадейра (Португалия), Англо-Нормандские острова и остров Мэн (Великобритания).

Почетное пятое место

инфраструктура

По мнению Всемирного банка, к 2010 году Россия поднялась на пять позиций в международном рейтинге развития логистической инфраструктуры. За три последних года в стране существенно выросло качество таможенного обслуживания, появились более эффективные инструменты отслеживания грузов. Но большего всего очков, как ни странно,

мы получили за счет развития самой инфраструктуры.

Первая десятка

В рейтинге Всемирного банка участвуют 155 стран. Если в 2007 году Россия занимала в нем 99-е место, то сейчас мы поднялись на 5-ю позицию. Конечно, качество дорожного покрытия следует вынести за скобки, но зато по обочинам российских дорог выросли качественные логистические центры. Для сферы автомобильных перево-

зок это был огромный прорыв. «Мы сделали большой шаг вперед — так оценивает ситуацию в отрасли генеральный директор STS/RLS Logistics Рустам Юлдашев. В «тучные» годы крупные игроки, такие как «Евразия Логистик» и МР, успели построить огромные проекты как в Москве, так и в регионах России. «К сожалению, в связи с кризисом строительство остановилось», — отмечает Рустам, — но за последние пять лет мы действительно сделали очень большой и, пожалуй, единственный заметный шаг вперед именно за счет масштабного строительства логистических парков». Эта черта свойственна именно автомобильным перевозкам. Инфраструктура портов, аэропортов и других объектов логистического комплекса развивается очень медленно.

В докризисный период строительство логистических центров и парков для девелоперов было делом весьма привлекательным — самая высокая ставка капитализации (9,8% по сравнению с 8,5% в офисном и торговом сегментах) плюс огромный неудовлетворенный спрос. В сентябре 2008 года, по оценкам Colliers International, нехватка складских помещений класса А только в Московском регионе составляла около 1,5 млн кв. м, значительно превышая предложение. Это отражалось и на уровне арендных ставок (до \$200 за 1 кв. м), и на качестве сдаваемых площадей. Поэтому в тот момент ряд компаний, обладавших необходимым ресурсом, мог решиться на то, чтобы создать проект «под себя». «В 2008 году на рынке перевозок автомобилей наблюдался



Если в 2007 году Россия занимала 99-е место в мире по развитию логистической инфраструктуры, то сейчас мы поднялись на 5-ю позицию

серьезный дефицит качественных складов для хранения автомобилей», — говорит Александр Журавлев, генеральный директор компании Major Auto Trans. — Географическое положение, высокая пропускная способность подъездных дорог, грамотная организация работы склада, начиная от парковки транспорта и организации погрузки/выгрузки автомобилей и заканчивая освещением, используемыми информационными системами управления складами и охранными системами. Так что единственным решением по организации ЦДА, который отвечал бы современным нормам по качеству и помог бы нам оптимизировать наши логистические цепочки, было построить свой собственный, тем более что уже был накоплен опыт в организации складов хранения автомобилей».

Впрочем, объект «Мейджор-Чисмена» скорее исключение из правил. Большинство компаний предпочитает брать помещения в аренду, либо используя полностью оборудованные комплексы, либо обустроив пустое помещение под свой бизнес. Безусловно, так дешевле, учитывая тот факт, что на фоне почти 40-процентного падения рынка ставки серьезно просели. Теперь максимальная ставка за квадратный метр в офисе класса А, по словам Сергея Верещагина, коммерческого директора компании «Евразия Логистик», составляет около \$100. «Строительство собственного склада», — отмечает он, — обойдется в \$1 тыс. за 1 кв. м и более. При этом собственник также будет иметь затраты на эксплуатацию, налоги, коммунальные расходы, которые могут быть даже больше,

чем в случае аренды. Если сравнить суммы арендной платы и суммы, которые необходимо выплачивать только по проценту в случае кредита на строительство собственного склада, то суммы аренды будут значительно меньше процентов по кредиту. И это еще не считая выплаты по телу долга».

Сторонники аренды называют еще, как минимум, два аргумента. Во-первых, строительство собственного склада, начиная с решения земельных вопросов и заканчивая вводом в эксплуатацию, займет несколько лет, в то время как в аренду можно снять уже готовое помещение, не беря на себя девелоперские риски. Во-вторых, в случае аренды можно гораздо более гибко управлять размером площадей в зависимости от потребности в них. «То есть при постоянно развивающемся бизнесе мы имеем возможность легко сменить существующее помещение на более подходящее», — отмечает директор по операциям в Москве DPD в России Олег Коробкин.

По сути, строительство и дальнейшее обеспечение эксплуатации логистического комплекса и его аренда с целью предоставления услуг на его площадях — это разные виды бизнеса и заработка. Классические логистические операторы не строят крупных складских комплексов и не владеют собственными автопарками, а денег на авантюры, пусть даже в уютной европейской партнерке, на рынке нет. Число игроков в транспортном коридоре Россия—Европа, по оценкам Рустама Юлдашева, и так сократилось на 10–15%, а «свежей крови» фактически

нет. «За пять лет никто из новых логистических операторов на российский рынок не пришел», — говорит он. — Можно сказать, что отдельные зарубежные операторы, такие как DSV, FM Logistics и Itella Logistics, расширили свой бизнес, да и то за счет поглощения или покупки долей других компаний». Средств нет и у девелоперов.

Через четыре года, говорят эксперты Всемирного банка, если не начнется новое масштабное строительство, в России воз-

никнут прежние проблемы: недостаточно развитые дороги, таможен и контроль. В пользу пессимистичных прогнозов говорит как устойчивая пробуксовка системы, так и выводы Всемирного банка. Несмотря на подъем в рейтинге, ситуация с таможней в России изрядно портит весь пейзаж. На фоне стран СНГ мы выглядим вполне пристойно, но в глазах европейских коллег похвастаться по-прежнему нечем.

Наталья Ямницкая

GERH
transport logistics services

Участник выставки ТРАНСПОРТ 2010
(павильон В.2, stand С-315)

ЗАО «ГЕРХ» - оптимальные логистические решения, развитая агентская сеть по всему миру и многолетний опыт в России на рынке транспортно-экспедиторских услуг:

- > Автомобильные, морские и железнодорожные перевозки сборных и комплексных грузов со всего мира в различные регионы России
- > Авиаперевозки грузов
- > Проектная логистика для негабаритных грузов
- > Лицензия общероссийского таможенного брокера, консультации в области таможенного законодательства, таможенное оформление на таможенных терминалах Москвы, Санкт-Петербурга, Смоленска, Брянска, Новороссийска и Челябинска, а также в Шереметьево, Домодедово и Пулково
- > Складская логистика
- > Оказание специализированных услуг по логистике в области высокотехнологичных товаров
- > Логистика спортивных и зрелищных мероприятий
- > Организация деловых поездок и индивидуальных путешествий

www.gerh.ru 007 495 933 53 53 info@gerh.ru

Реклама

ТРАНСПОРТНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕЙ ОТРАСЛИ

www.transgarant.com