

ОТ ВОРОТ СКОРОПОРТ

ПЕРЕВОЗКИ СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ПРОДУКТОВ ОТНОСЯТСЯ К ЧИСЛУ НАИБОЛЕЕ ДОРОГИХ УСЛУГ ЭКСПЕДИТОРОВ. ПОМИМО СРОКОВ ДОСТАВКИ И ОСОБЫХ УСЛОВИЙ ХРАНЕНИЯ ИХ ТРАНСПОРТИРОВКА СОПРЯЖЕНА С ВЫСОКИМИ РИСКАМИ. ОДНАКО ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ НЕ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ЭТОЙ УСЛУГИ, ПОСКОЛЬКУ БЛАГОДАРЯ ЕЙ МОЖНО НЕПЛОХО ЗАРАБОТАТЬ, ЕСЛИ ПРАВИЛЬНО СПЛАНИРОВАТЬ ПЕРЕВОЗКУ И ЗАБЛАГОВРЕМЕННО ПОДГОТОВИТЬ ВСЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

Логистическая цепочка по поставке скоропортящихся продуктов достаточно сложна. Первыми в цепочке идут производители (например, животноводческие фермы), следом — перерабатывающие компании (производители мясомолочной продукции), затем различные поставщики, которые передают груз экспедиторам, а те, в свою очередь, дистрибуторам. Наконец, товары поставляются конечному потребителю — ритейлерам, кейтеринговым компаниям, ресторанам и пр. Между всеми этими звеньями могут быть перевалочные пункты — склады, временные хранилища и т. п.

Для выполнения специальных условий хранения скоропортящихся грузов необходимы контейнеры-рефрижераторы, термосы, специальная упаковка и пр. По словам Алексея Максимчука, генерального директора транспортного холдинга Major, для таких грузов важна и специальная упаковка. «Например, аквариумных рыб перевозят в герметичных пластиковых мешках, заполненных водой. Химические реагенты — в термоконтейнерах с хладагентом».

К скоропортящимся грузам требуются также многочисленные сопроводительные документы о соблюдении всех необходимых санитарных норм и правил хранения, транспортировки и погрузки-разгрузки. Для каждого вида перевозки скоропортящихся товаров существуют свои правила, утвержденные Министерством путей сообщения. Учитывая специфику продукта, при перевозке скоропортящихся грузов логистические компании должны решить две ключевые задачи — доставить его в сжатые сроки и обеспечить соответствующие условия хранения на всех этапах цепочки (упаковки, отгрузки, транспортировки, складирования и т. п.). Поэтому важным пунктом является выбор способа транспортировки — авто, авиа или железнодорожный. Здесь логисты принимают во внимание множество факторов, начиная от объема груза до расстояния перевозки.

«Небольшой срок жизни товара, за который производителю или ритейлеру необходимо не только доставить товар до пункта продажи, но и успеть продать его, — основная проблема. Каждый день задержки значительно уменьшает возможности реализации товара, в части случаев счет идет на часы», — поясняет Дмитрий Быков, заместитель генерального директора «НЛК Транс».

ВОЗДУШНЫЕ ГРУЗЫ Самый быстрый способ доставки на сегодня — авиаперевозка. Скорость, частота рейсов, высокая степень надежности делают воздушный транспорт весьма привлекательным для логистов. Однако этот способ также и самый дорогой. В мире на долю авиационных перевозок приходится примерно 1,3% тоннажа грузов, что в стоимостном выражении составляет около 10% мирового грузопотока.

В России грузовые авиаперевозки не пользуются особой популярностью. Согласно данным Discovery Research Group, в 2006 году их объем составил 640,3 тыс. тонн. И это при том, что впервые за три года был отмечен их рост на 1,8% по сравнению с 2005 годом — в предыдущие годы объемы воздушных перевозок сокращались.

ПРИЯЗАТЕЛЬНЫЙ ТОВАР

К скоропортящимся относятся грузы, перевозка которых требует особых условий (температурного режима, влажности, освещения), а срок годности и хранения сильно ограничен. Это продукты растительного (овощи, фрукты, ягоды) и животного происхождения (мясо животных, птица, рыба, яйца и пр.), продукты переработки (молочные продукты, сыры, жиры, масла), живые расте-

ния, медицинские препараты (вакцины, сыворотки), свежая пресса и т. п. По общему мнению участников логистического рынка, большую часть перевозимого в России скоропорта составляют фрукты, овощи и цветы. «Это три наиболее важных и основных товара рынка скоропорта», — рассказывает Юрий Сурканов, президент компании «Юнитранс Логистик». — При чем в этом сегменте важную



В 2007 ГОДУ ТАРИФЫ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ТОВАРОВ ПОВЫСИЛИ НА 20-70%.

МНОГИЕ КОМПАНИИ НАЧАЛИ ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВИДЫ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

По мнению представителей логистических компаний, использовать авиаперевозки рационально в редких случаях. В первую очередь если на большие расстояния перевозить грузы, срок хранения которых составляет 24–72 часа, а значит, доставить их в кондиционном виде иным способом невозможно. К ним относятся, например, различные скоропортящиеся пищевые продукты, химические вещества, лекарства или свежесрезанные цветы.

Особенностью авиаперевозок является также и то, что непосредственно в самолете груз находится не более трети от общего времени пути. «Оставшееся время затрачивается на обработку груза в терминалах аэропорта и на таможене, и это то время, которое нужно и можно сократить», — комментирует Алексей Максимчук.

И хотя принято считать, что авиаперевозки наиболее безопасны и надежны, даже они не застрахованы от непредвиденных обстоятельств. Главный фактор риска — это метеосостояние. Как отмечает президент компании «Юнитранс Логистик» Юрий Сурканов, если из-за погоды возникает задержка рейса, то может произойти общий сбой в доставке: «И тогда, например, цветы, поставляемые из Голландии, неожиданно оказываются в ситуации, в которой условия хранения могут быть не соблюдены. Это значит, что в аэропорту срочно надо найти камеру хранения с соответствующими условиями — температурой, влажностью, освещением, каким-то образом их туда транспортировать и потом забрать. Это накладывает дополнительные риски на перевозку и резко увеличивает ее стоимость».

По мнению Матиаса Риделя, партнера компании «БДО Юникон Консалтинг», фрахт авиасудов может быть коммерчески выгоден для дорогих продуктов класса люкс, продаваемых в большом объеме и с высокой маржой. «Если только продукт не является одновременно хрупким и ценным, экспортерам лучше сосредоточиться на наземной транспортировке», — считает господин Ридель.

ЗЕМНЫЕ ДОРОГИ В 2006 году по железным дорогам было транспортировано около 13 млн тонн скоропорта (32% всего объема перевозок, по данным Discovery

Research Group). Более половины этого объема было реализовано при участии оборудования, предоставляемого компанией ОАО «Рефсервис» — дочерней структурой ОАО РЖД, монополиста в сфере перевозок в изотермических и рефрижераторных вагонах.

У железнодорожной транспортировки скоропорта своя специфика: такие грузы перевозятся в изотермических вагонах (рефрижераторные вагоны, вагоны-термосы, цистерны-термосы, изотермические вагоны-цистерны), крытых вагонах, универсальных и рефрижераторных контейнерах. Более 70% российского рынка перевозок в таких вагонах осуществляется через ОАО «Рефсервис». Зависимость от монополиста, устанавливающего тарификацию перевозок (в 2007 году тарифы были повышены на 20–70%), вызывает определенное недовольство со стороны участников рынка железнодорожных перевозок, зачастую предпочитающих отказываться от его услуг.

По словам Владимира Дорохова, финансового директора компании STS Logistics, «Рефсервис» всегда был монополистом на рынке, но его компания старается не пользоваться его услугами. «Когда на рынке появляется монополист, ни к чему хорошему это не приведет. Сегодня компании, которые занимаются серьезно железнодорожными перевозками скоропортящихся продуктов, задумываются о том, чтобы приобрести свой подвижной состав — те же вагоны-рефрижераторы, тем более что их можно не только купить, но и взять в лизинг».

По словам Дмитрия Быкова, использовать железнодорожные перевозки имеет смысл на расстояние более 2 тыс. км при сроках доставки три-четыре дня. «А это недопустимо для значительной части скоропортящихся товаров, например молочной продукции». Владимир Дорохов уточняет, что по железной дороге лучше транспортировать многотонные грузы: «Минимум — это четыре вагона. Меньше можно, но это нерентабельно».

Еще одна проблема, возникающая при транспортировке железной дорогой, — это необходимость загрузки обратного порожняка. «Если нет обратной загрузки, то издержки железнодорожных перевозок повышаются, и резко снижает их привлекательность. Это отличает их от автомобильных перевозок, в которых шансы найти обратную загрузку гораздо выше», — объясняет Матиас Ридель.

Автомобильным транспортом перевозится более половины объема скоропорта. Для перевозок грузов от 3 до 10 тонн на средние расстояния наиболее эффективны автомобильные перевозки. «Больше будет уже невыгодно, — поясняет Владимир Дорохов. — Кроме того, нормальный экспедитор не отправит свою машину, например, за Урал. Для такой дальности используют железнодорожные перевозки». По мнению Дмитрия Быкова, автомобильные перевозки более выгодны еще и потому, что цена доставки получается вдвое ниже, а товар доставляется «от двери до двери».

Снизить временные издержки, по мнению Матиаса Риделя, позволяет автоматизация и использование ИТ-систем, которые помогают отслеживать продвижение груза по всей логистической цепочке — от производителя до складского оператора и дистрибутора — и предупреждать о возможных задержках.

И все же есть еще одна причина, почему крупные логистические компании не отказываются от затратной и высокорисковой перевозки скоропортящихся грузов. Об этом говорит Юрий Сурканов: «В конечном итоге клиенту важен тот продукт, который вы продаете на рынке как логист. Чем шире будет ваша продуктовая линейка, тем выше вероятность того, что клиент воспользуется этой услугой. Сегодня важно, чтобы решения были комплексными. И в этом случае издержки на скоропорт не столь важны, ведь окончательные расходы перевозчика считаются на единицу продукции. В этом его экономика», — резюмирует Юрий Сурканов. ■

УСКОЛЬЗАЮЩАЯ МАРЖА Высокие издержки, дополнительные риски, специфические условия хранения и транспортировки грузов — все эти и многие дру-

гие факторы, казалось бы, должны вынудить логистические компании отказаться от этой услуги в своей продуктовой линейке. Действительно, некоторые компании так и делают, отдавая перевозку скоропорта на откуп специализированным перевозчикам. Однако другие пытаются извлечь из этой услуги дополнительную выгоду.

Главный фактор, на котором можно заработать при перевозке скоропортящихся грузов, — высокая маржа. Цена транспортировки такого товара в зависимости от ряда условий может превышать стандартный тариф в два, десять и более раз. «Стоимость перевозки скоропорта формируется, как и для генеральных грузов, из стоимости упаковки, складской обработки, доставки до перевозчика, тарифа на перевозку, таможенного оформления, оформления необходимых документов, сертификатов и т. п., — рассказывает Алексей Максимчук. — Разница лишь в том, что для таких нестандартных грузов тарифы будут выше». «В экспедиции говорят, что чем труднее перевозка, тем больше можно на ней заработать», — отмечает Владимир Дорохов. — Если услуга стоит 100 руб., то при заложенной рентабельности перевозки в 10% заработать на ней можно 10 руб. А если услуга стоит 200 руб. — то тогда 20 руб. Главное, чтобы расходы на перевозку не перекрыли маржу».

Чтобы не потерять потенциальную прибыль, главным для перевозчика скоропорта становится стремление минимизировать издержки. Успеть в сжатые сроки, по мнению участников рынка, можно только при условии тщательного предварительного планирования. По словам Алексея Максимчука, существует, например, возможность предварительной подачи таможенной декларации и проведения таможенного оформления до прибытия груза. С ним соглашается Юрий Сурканов: «Важным моментом является подготовка документов. Если у перевозчика имеются все справки, накладные, заключения о соблюдении санитарных норм, то срок таможенного оформления скоропортящегося груза составляет всего три часа».

И все же есть еще одна причина, почему крупные логистические компании не отказываются от затратной и высокорисковой перевозки скоропортящихся грузов. Об этом говорит Юрий Сурканов: «В конечном итоге клиенту важен тот продукт, который вы продаете на рынке как логист. Чем шире будет ваша продуктовая линейка, тем выше вероятность того, что клиент воспользуется этой услугой. Сегодня важно, чтобы решения были комплексными. И в этом случае издержки на скоропорт не столь важны, ведь окончательные расходы перевозчика считаются на единицу продукции. В этом его экономика», — резюмирует Юрий Сурканов. ■

СЕГОДНЯ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ СЕРЬЕЗНО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ПРОДУКТОВ, ЗАДУМЫВАЮТСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ПРИОБРЕСТИ СВОЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ — ТЕ ЖЕ ВАГОНЫ-РЕФРИЖЕРАТОРЫ МОЖНО НЕ ТОЛЬКО КУПИТЬ, НО И ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ

