Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 28 марта 2013 №53
sibir.kommersant.ru
13113
4 601865 000240

СФО логистика

Открыл ли границы Таможенный союз **10**
Кому нужны региональные авиаперевозки **10**
Как вступление России в ВТО влияет на развитие рынка транспортных и складских услуг **11**

По накатанным рельсам

грузоперевозки

По данным Росстата, грузооборот в России в 2012 году составил 4,99 трлн т•км, что на 1,7% выше показателя 2011 года. Темпы роста, отмечают эксперты, замедляются: в 2011 году грузооборот вырос на 3,4% к уровню 2010 года. Еще одна важная тенденция: в сфере автомобильных перевозок рост проходит гораздо активнее, чем в сфере железнодорожных. При этом железнодорожные перевозки по-прежнему сохраняют за собой статус лидирующего сегмента. В 2012 году грузооборот по ним составил 2,2 трлн т•км, а в сфере автоперевозок — 247,9 млрд т•км. Заметного перераспределения ролей на рынке в ближайшие годы, как считают эксперты, не предвидится.

Низкую пропускную способность транспортной инфраструктуры как сдерживающий фактор развития рынка отмечают и участники рынка, и эксперты ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

В регионах Сибири тенденции схожи с общероссийскими. Так, в Алтайском крае общий грузооборот остался практически на уровне 2011 года — 60 млрд т•км, снизившись на символические 0,1%. На такую же величину снизился грузооборот железнодорожных перевозок. Он составил 57,9 млрд т•км. А вот грузооборот перевозок автотранспортом вырос на 2,3% к уровню 2011 года и составил 1,9 млрд т•км. Общий объем грузоперевозок составил 47,5 млн т, что на 0,3% выше показателя 2011 года. Железнодорожным транспортом в 2012 году перевезено 9,6 млн т, что на 2,7% ниже показателя 2011 года, автотранспортом доставлено 36,4 млн т грузов, что на 1,3% выше аналогичного показателя 2011 года.

Возрос грузооборот и в Новосибирской области. В 2012 году он составил 103,5 млрд т•км, что на 2,9% выше аналогичного показателя 2011 года. В Томской области этот показатель в 2012 году составил 5,2 млрд т•км (+ 17,9% к уровню 2011 года). При этом грузооборот автотранспорта составил 2,9 млрд т•км, что на 15,3% ниже показателя 2011 года, грузооборот железнодорожного транспорта — 1,2 млрд т•км (+ 14,7% к уровню 2011 года).

(Окончание на стр. 12)

Беспокойное хозяйство

конкуренция

В условиях текущей стагнации розницы рыночных возможностей для востребованности новых складов в Новосибирской агломерации практически нет. Именно поэтому, считают эксперты, инвестиционная привлекательность этого сегмента рынка недвижимости сегодня крайне низка. Развитию складской логистики, считают они, будет способствовать создание на территории столицы СФО распределительных центров крупных федеральных и иностранных компаний.

Классовая дискриминация

Несмотря на снижение спроса на рынке складской недвижимости, новосибирская логистическая инфраструктура, по оценкам экспертов, самая развитая в Западно-Сибирском регионе. Это во многом обусловлено географическим положением столицы СФО и постоянно растущим грузопотоком. И все же складская логистика сейчас, как считают эксперты, в стагнации. Происходящее в этом сегменте рынка недвижимости в последнее время носит противоречивый характер. С одной стороны, спрос на складские площади значительно вырос за несколько последних лет и достиг докризисных показателей, с другой — на рынке существует избыток складских площадей, что тормозит его развитие в целом.

Так, по-прежнему стабилен спрос на складские помещения низких классов С, Д. «Эти классы никогда не умрут, всегда будут товары, которые не нуждаются в высококлассных условиях хранения, — рассказывает Елена Ермолаева, директор компании RID Analytics. — Поэтому такая категория недвижимости будет востребована всегда. Но предложение в этом классе останется примерно на прежнем уровне или будет медленно расти по причине обветшания существующих складских объектов». Особенность в том, отмечает собеседник, что новые складские помещения этих классов не строятся, поскольку в этом нет необходимости. Все уже реализованные и реализуемые проекты складской логистики относятся к более высоким классам А и В.

Из-за этого, по словам Сергея Дьячкова, управляющего партнера DSO Consulting, вот уже несколько лет на рынке царит перепроизводство складской недвижимости классов А и В. Услуги складских помещений класса А и (или) В в Новосибирске сегодня предоставляют «Сибирский грузовой терминал», «Машкомплект», ООО «Автовиджи Групп», СТП, «ItellaNLC-Новосибирск», «LT Терминал „Новосибирск«», «Логопарк Обь», «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и др.

(Окончание на стр. 12)

Доставка — связующее звено между интернет-магазином и покупателем

В России рынок дистанционной торговли продолжает развиваться быстрыми темпами. На сегодняшний день существует три основных сегмента дистанционной торговли: интернет-магазины, торговля по каталогам (mail order) и телемагазины (DRTV). В последние годы стремительное развитие получил рынок интернет-торговли, все больше покупателей предпочитают приобретать товар не в обычном магазине, а в Интернете, потому что это удобно. В интернет-магазине можно совершить покупку не выходя из дома: найти нужный товар, выбрать из множества представленных, сделать заказ, оплатить и получить товар из рук курьера.

Развитие интернет-торговли в России зависит от следующих факторов:

• проникновение широкополосного доступа к сети Интернет во все регионы;

• развитие электронных платежных систем. Сегодня в России уже достаточно развита возможность оплаты товаров и услуг онлайн, существует два десятка различных систем электронных платежей, но, несмотря на это, потребители предпочитают оплачивать товары наличными курьеру при доставке (в отличие от стран Европы и США, где это явление редкое);

• развитие транспортной инфраструктуры. Многие магазины отмечают, что практически нереально обеспечить доставку в течение суток. В России нет полноценной федеральной службы доставки товаров. Многие курьерские службы, работающие с интернет-магазинами, осуществляют доставку только в пределах города и не занимаются доставкой по России. Именно по этой причине большая часть продаж в Сети осуществляется в двух городах — Москве и Санкт-Петербурге.

Чтобы создать интернет-магазин, который будет успешно функционировать в российских условиях, важно учесть множество факторов. Обозначим важнейшие из них:

• хороший, удобный пользователям сайт: четко структурированные каталоги товаров, условия доставки, способы оплаты, условия возврата товаров, возможность размещать отзывы, сравнивать разные товары и т. д. — это залог успешной торговли, так как более половины потенциальных покупателей уходит с сайта, не сделав заказ, именно из-за его неудобства;

• налаженные контакты с поставщиками продукции — очень важно, чтобы товар, который пользователь положил в корзину, был в наличии либо на складе, либо у поставщика;

• доставка — покупатель хочет получить свой товар быстро и за разумные деньги, поэтому необходимо соблюсти равновесие между скоростью, стоимостью и качеством доставки. Негативный опыт онлайн-покупок у многих пользователей связан именно с проблемами при доставке;

• обратная связь и дополнительные сервисы для покупателей: постпродажное обслуживание, возможность возврата/обмена товара, возможность примерки заказанного товара, проверки качества при доставке, различные варианты оплаты.

Остановимся подробнее на доставке товаров покупателям.

Одной из основных проблем, с которой сталкивается каждый интернет-магазин, является проблема «последней мили» — своевременность доставки и впечатление, которое произведет курьер на клиента.

Широкая география страны и труднодоступность некоторых регионов, плохо развитая транспортная инфраструктура создают определенные трудности доставки для интернет-магазинов, и организовать собственную курьерскую службу в таких условиях довольно сложно.

Логистикой должны заниматься профессионалы, имеющие наработанный годами опыт, который поможет избежать типичных ошибок при построении системы логистики и доставки. Интернет-магазины могут использовать в своей деятельности обширные ресурсы, которыми обладают логистические компании. Задача магазина только получить заказ от клиента и адрес доставки, остальное — работа курьерской службы.

Тенденции развития мировых рынков показывают, что успешные компании со временем все больше узкоспециализируются и используют опыт профессионалов. Поэтому один из важных вопросов, который предстоит решить интернет-магазину, — выбор надежных партнеров, знающих рынок и особенности доставки товаров.

При выборе партнеров нужно обращать внимание на следующие критерии:

I. КЛЮЧЕВЫЕ КРИТЕРИИ:

1. Возраст компании — сколько лет компания работает на рынке.

2. Развитая собственная филиальная сеть. Возможность доставки по РФ (а не только по городу).

3. Опыт работы с интернет-магазинами, знание особенностей рынка онлайн-торговли. Схема взаимодействий интернет-магазина и службы доставки должна быть хорошо отлажена: получение заказа, передача товара, складская обработка, доставка товара, возврат товара, перечисление наложенного платежа. Важно исключить возможность сбоев и просрочек при доставке товара покупателю и взаиморасчетах магазина со службой доставки.

4. Выполнение заявленных сроков доставки (особенно при доставке по стране).

5. Ответственность за принятый товар (100%).

6. Возможность приема оплаты за товар наличными, банковскими картами.

II. ОПЦИОННЫЕ КРИТЕРИИ. Современные курьерские службы учитывают растущие потребности рынка и предоставляют своим партнерам дополнительные сервисы:

1. Услуги call-центра: прозвон получателей, уточнение удобного времени доставки, консультация покупателей.

2. Возможность доставки на следующий день или в день заказа.

3. Возможность доставки в выходные и праздничные дни, в нерабочее время.

4. Возможность предоставления складских услуг.

5. Возможность примерки, проверки качества товара при доставке.

6. Возможность как курьерской доставки, так и выдачи товаров в ПВЗ (самовывоз).

7. Возможность возврата невостребованного товара.

8. Возможность отслеживания товара на всем пути его следования.

9. Онлайн-сервисы на сайте курьерской службы. Есть ли на сайте компании калькулятор для расчета стоимости доставки; личный кабинет, позволяющий добавлять заказы, вести учет заказов, отслеживать текущее состояние отправляний и вести контроль взаиморасчетов.

10. Автоматизация бизнес-процессов. Курьерская служба должна предоставлять возможность установления связи между программами компаний для автоматического обмена данными. Автоматизация процессов позволяет интернет-магазину добавлять заказы на доставку и отслеживать движение и местонахождение груза в своей собственной программе, без дополнительных звонков в службу доставки.

11. Различные способы коммуникации с конечным потребителем: уведомление по e-mail, SMS, прозвон операторами call-центра.

Учитывая вышесказанное, мы приходим к выводу, что доставка — один из важнейших и сложнейших процессов, которые напрямую влияют на деятельность интернет-магазина. И во многом от того, как будет осуществлена доставка, зависит образ работы данного магазина в сознании потребителя.

CDEK логистические решения
www.cdek.ru. и
телефон 8-800-200-16-16
(звонок по России бесплатный)

реклама

КВИНТЕТ УСЛУГ
для юридических лиц

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ для юридических лиц

- Эксклюзивные условия обслуживания организаций, руководителей и сотрудников предприятий
- Персональный менеджер
- Участие в специальных акциях
- Доступ в Личный кабинет на сайте банка

ЭКСПРЕСС-ОФИС

- Управление расчетным счетом юридического лица 24 часа в сутки 7 дней в неделю
- Круглосуточное обслуживание счета в любом банкомате банка
- Снижение затрат на инкассацию
- Использование нескольких карт с индивидуальными лимитами и доступами

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- На ваш выбор 2 высокотехнологические системы: интернет-банк, ibank2
- Бесплатное подключение к СМС-информированию
- Управление расчетным и любыми другими счетами в режиме реального времени

РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Возможность обслуживаться в любом офисе банка в Новосибирске, каждом районном центре Новосибирской области, Оби, Бердске, Кемерове, Новокузнецке, Барнауле, Томске, Красноярске
- Платежные поручения проводятся до 20.30 текущего дня
- Банк включен в систему валовых расчетов в режиме реального времени (БЭСП)
- Экспресс-овердрафт

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

- Центр консультирования по валютным операциям
- Уникальные программы конвертации валюты, позволяющие существенно снизить стоимость иностранной валюты
- Прямые корреспондентские счета в крупнейших банках США, Германии, Австрии, Китая
- Эксклюзивные условия расчетов в валюте Китайский юань

Реклама Банка «Левобережный» (ОАО). Лицензия Банка России №1343

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
www.nskbl.ru

Единый номер в Новосибирске (383) 3-600-900
г. Кемерово:
пр. Молодежный, 3а (3842) 31-45-91
ул. Ноградская, 16 (3842) 36-48-27
пр. Октябрьский, 3г (3842) 72-17-82
г. Новокузнецк: ул. Кирова, 103 (3843) 76-43-80
г. Барнаул: пр. Ленина, 29 (3852) 22-90-70
г. Томск: Совпартшкольный пер., 13 (3822) 51-28-62

СФО логистика

Лишь бы полетели

пассажирские перевозки

Российские власти прилагают немалые усилия для оживления региональных авиаперевозок. Прежде всего финансовые. Средства в виде субсидий направляются компаниям, организующим региональные рейсы и приобретающим для этого воздушные суда на условиях лизинга. Но, как признают и власти, и сами перевозчики, только денежными вливаниями задачу развития авиасообщения внутри России не решить. Поэтому одновременно приходится менять систему подготовки пилотов и техников, чтобы обеспечить отрасль молодыми квалифицированными кадрами.

Отсутствие достаточного пассажиропотока на региональных линиях заставляет авиаперевозчиков задуматься о господдержке

ФОТО АЛЕКСАНДРА КРЯЖЕВА

Правительство РФ приняло так называемую дорожную карту развития авиаперевозок, сообщил премьер-министр Дмитрий Медведев на совещании о положении дел в этой сфере, которое провел в середине марта. По словам выступившего на совещании министра транспорта Максима Соколова, ее реализация позволит увеличить рост объемов перевозок к 2015 году до 45 млн человек год, на региональных маршрутах — до 6-7 млн. При этом количество региональных линий предполагается довести до 1,5 тыс. Таким образом, ожидается рост внутренних регулярных перевозок на 50% к уровню 2012 года, а к 2020 году — в 2,5 раза. Убеждать в необходимости наращивать эти объемы никого не надо. «Межрегиональные перевозки по России развиты пока недостаточно, — констатируют в пресс-службе «Уральских авиалиний», — это подтверждает и тот факт, что большинство перелетов между регионами страны осуществляется через Москву. Например, человек летит из Хабаровска в Москву, а потом из Москвы в Самару».

Обеспечить рост должны мощные финансовые вливания в отрасль. По словам главы правительства, в 2013 году в федеральном бюджете предусмотрено 3,5 млрд руб. для обеспечения авиасообщения Дальнего Востока и Сибири с европейской частью страны. По данным министра Соколова, уже подготовлен проект правительственного постановления о правилах субсидирования перевозок на территории четырех федеральных округов, включая Сибирский. «За счет федерального бюджета предусматривается субсидирование 50% среднего тарифа на авиаперевозку всех категорий пассажиров без возрастных ограничений по 32 маршрутам. Мы рассчитываем, что она (программа субсидирования. — „Ъ“) потребует примерно 1,3 млрд руб.», — рассказал Максим Соколов. По данным окружного информационного центра «Сибирь», в новую субсидируемую сеть в первую очередь войдут маршруты, на которых отсутствует альтернативное сообщение. При этом субсидия составит 34% от стоимости авиабилета. Перевозчики, разумеется, против расширения практики субсидирования не возражают. «Это уже отлаженный механизм субсидирования. Если развивать его дальше, например расширить перечень направлений, то это могло бы способствовать развитию межрегиональных полетов», — отметили в пресс-службе «Уральских авиалиний».

2,1 млрд руб. в 2013 году пойдет на субсидирование авиакомпаниям лизинга примерно 40 самолетов не старше 10 лет и с числом пассажирских мест не более 72. В прошлом году, когда объем субсидий составил 1,5 млрд руб., этой господдержкой воспользовались шесть компаний, включая три сибирские — «КрасАвиа», «Таймыр» и «Томск Авиа» (всего, по данным правительства Новосибирской области, в СФО базируются 26 авиакомпаний, из которых 15 занимаются региональными и местными перевозками). Еще 3 млрд руб. власти потратят на субсидирование федеральных казенных предприятий, созданных на базе ряда аэропортов Крайнего Севера и других удаленных территорий.

Авиаперевозчики давно обращаются за господдержкой для организации региональных маршрутов. Попытки освоить их исключительно собственными силами, а иногда и с помощью властей субъектов федерации не часто приносят успех. В сентябре 2010 года «Томск Авиа» рискнула открыть рейс по маршруту Томск — Новосибирск — Омск — Новосибирск — Томск на 48-местном Ан-24 с частотой три раза в неделю. Билет Томск — Новосибирск стоил около 3 тыс. руб. Маршрут планировалось вывести на уровень рентабельности через три месяца. Но уже в конце марта 2011 года проект пришлось заморозить. Как сообщал тогда коммерческий директор авиакомпании Николай Федоров, «Томск Авиа» получила убыток в 25 млн руб. Средняя загрузка рейсов составила 14-15 человек.

В декабре 2010 года иркутская «Ангара», входящая в группу «Истлэнд», начала дважды в неделю выполнять рейсы из Новосибирска в только что реконструированный аэропорт Горно-Алтайска. Затем число рейсов на Ан-24 было увеличено до четырех в неделю. Руководство «Ангары» делало ставку на рост туристического потока в Республику Алтай и финансовую поддержку ее руководства. Республиканские власти компенсировали затраты иркутского перевозчика на этом рейсе до уровня рентабельности. Первоначально цена билета была установлена в размере 1,98 тыс. руб. в одну сторону. В мае 2012 года она выросла до 2,99 тыс. руб. Но даже с учетом республиканской субсидии (около 23 млн руб. в год) «Ангара» рейс не вытянула. Он был закрыт в октябре прошлого года. Как сообщила тогда порталу «Новости Горного Алтая» директор по маркетингу и рекламе группы «Истлэнд» Елена Дуберштейн, прогнозы на рост пассажиропотока не оправдались. Тем более что S7 Airlines запустила рейс Москва — Горно-Алтайск, благодаря которому пассажирам больше не надо делать пересадку в Новосибирске. Попытавшаяся заменить «Ангару» на направлении в Горно-Алтайск (только из Томска) «Томск Авиа» также потерпела неудачу. Речь шла о четырех полетах в неделю на Cessna Grand Caravan 208B при цене билета в одну сторону 5,6 тыс. руб. Но уже после одного рейса в марте этого года «Томск Авиа» прекратила полеты из-за отсутствия спроса. Как пояснил „Ъ“ гендиректор перевозчика Виктор Марьенкин, продажа билетов на этот рейс сохранена, но осуществляться он будет только при фактической заполняемости. Рентабельность же, по данным господина Марьенкина, может быть достигнута при загрузке самолета в 75%.

На отсутствие достаточного пассажиропотока сетуют и более крупные перевозчики. В частности, «Уральские авиалинии», выполняющие рейсы из Новосибирска в Хабаровск, Владивосток и Екатеринбург. «Мы видим, что спрос на этих направлениях есть, но пока он недостаточен, основной пассажиропоток в стране формируется на московском направлении», — прокомментировали ситуацию в пресс-службе авиакомпании.

Тем не менее региональные компании не оставляют попыток расширить географию полетов. «Ангара», которая в конце прошлого года приобрела несколько Ан-148-100E, сразу выставила новые машины на несколько рейсов из Иркутска. В том числе в Новосибирск. Причем пробрести билет при соблюдении некоторых условий можно за 5 тыс. руб. в одну сторону. По данным компании, спрос оказался настолько велик, что в первой половине марта было решено увеличить число полетов на маршруте Иркутск — Новосибирск с четырех до пяти в неделю, а на маршрутах Новосибирск — Благовещенск и Новосибирск — Мирный (Республика Саха — Якутия) с одного до двух. Другая иркутская компания — «ИрАэро» — для освоения новых территорий в конце февраля этого года открыла филиал в Омске. Из столицы Прииртышья она в настоящее время осуществляет рейсы в Тюмень (стоимость билета 2 тыс. руб.), Красноярск (1,8 тыс. руб.) и Новосибирск (1,6 тыс. руб.). Как подчеркнул гендиректор омского филиала Алексей Назаров, такие тарифы, установленные авиакомпанией, сравнимы с железнодорожными.

По оценке «Уральских авиалиний», расширение практики федеральных субсидий увеличит возможности перевозчиков.

Подобные примеры доказывают, что средства для дальнейшего роста у региональных компаний есть. Но, как выясняется, только инвестициями в открытие новых рейсов проблему не решить. Помимо финансовой недостаточности авиаперевозчики ощущают острый кадровый голод, утолить который возможно, лишь внеся изменения в структуру образования. Как сообщил на мартовском заседании координационного совета по транспорту межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» и. о. начальника управления Западно-Сибирского межрегионального территориального управления (МТУ) воздушного транспорта Росавиации Вячеслав Сороговец, возраст специалистов в сибирских авиакомпаниях подходит к критическому уровню. По его данным, средний возраст летного состава в «Ельцовке» достигает 45 лет, в «Аэрокузбассе» и «Томск Авиа» — 46, в «Аэросибири» — 47 лет, в «Алтайских авиалиниях» — 51 год. В свою очередь, глава Красноярского МТУ Сергей Родькин признал, что из-за нехватки высококвалифицированных кадров в Красноярском крае «появляются случайные люди без специального образования». Острейшей же проблемой первый заместитель директора Сибирского НИИ авиации Владимир Драгочинский считает нехватку командиров экипажей, что влияет прежде всего на безопасность полетов. По его словам, ликвидировать дефицит здесь можно, только возродив сеть аэроклубов, существовавшую в советские времена. Проблема усугубляется появлением у авиакомпаний новой техники — вертолетов Ми-171, самолетов Ан-148, Pilatus, Cessna и др.

В Туве проблема с подготовкой пилотов вызвала конфликт между руководством республики и ЗАО «Авиа Менеджмент Групп», развивающим проект авиатакси Dexter. В 2010 году компания открыла рейсы из Кызыла в Красноярск, а в следующем году — в Новосибирск на Pilatus PC-12. Но в феврале этого года глава Тувы Шолбан Кара-оол заявил о прекращении полетов на том основании, что перевозчик не выполнил одно из условий соглашения с властями — не организовал обучение местных летчиков. По мнению заместителя начальника управления летной эксплуатации Росавиации Михаила Губанова, если не изменить ситуацию, «через пять лет мы можем остаться в регионах без специалистов с высшим образованием».

Руководство РФ, судя по выступлению министра транспорта на мартовском совещании у главы правительства, готово решать проблему, используя разные средства. Например, в 2013 году планируется увеличить прием студентов-курсантов по специальности «пилот» до 1 тыс. человек. Но участники сибирского рынка авиаперевозок считают, что просто увеличения числа учащихся недостаточно. Необходимо применять зональный набор абитуриентов, то есть набирать определенное их число с конкретной территории. Такой способ, по словам господина Губанова, позволяет надеяться на то, что после окончания учебного заведения его выпускники вернутся в Сибирь для работы на местных предприятиях. Кроме того, предлагает директор Омского летно-технического колледжа гражданской авиации Анатолий Якуш, власти должны определиться с основными типами воздушных судов для региональных перевозок, чтобы молодым специалистам не пришлось срочно переучиваться, приходя на работу в авиакомпании.

Валерий Лавский

Таможенные перемены союзного значения

административный ресурс

Только спустя два года после вступления РФ в Таможенный союз можно сказать, что наши бизнесмены поняли, какие преимущества и проблемы он им принес. По словам экспертов, именно благодаря союзу РФ увеличила обороты внешней торговли. Перераспределение грузовых потоков, сил на рынке грузовых услуг сегодня происходит также не без оглядки на его правила.

Китай стал ближе

Таможенный союз, заключенный между Россией, Белоруссией и Казахстаном, дал толчок для развития нового автомобильного маршрута для доставки груза в Китай и обратно — транзитом по территории Казахстана. Хотя, по сути, этот путь известен давно, долгое время он не привлекал к себе особого внимания. Компании — операторы ВЭД единогласно подтверждают, что Таможенный союз помогает сегодня популяризировать маршрут. Впрочем, логистика этого направления не была бы так интересна, если бы не недостатки привычных путей доставки грузов из Китая, которые широко используются сегодня транспортными компаниями.

Первый маршрут — сухопутный через Забайкалье. Большая часть грузов на этом направлении транспортируется от китайского производителя по железной дороге или автотранспортом через пограничный переход Маньчжурия — Забайкальск и дальше по Транссибирской магистрали. Стоит отметить, что этот путь пользуется большой популярностью у транспортных компаний. Товары на границу и терминалы в Маньчжурии доставляются автотранспортом по прямым накладным. Кроме того, по нему товар сравнительно быстро достигает территории РФ.

Второй способ доставки грузов из Китая — комбинированный: от китайского партнера товар идет морем до Владивостока или Находки и дальше по железной дороге приходит в пункт назначения.

Оба маршрута хорошо изучены и привычны для транспортных компаний и грузовладельцев. Но их главный недостаток — очень низкая скорость доставки, в результате чего товар может находиться в дороге около двух месяцев, а то и больше. «Сегодня мы наблюдаем, как перенаправляются грузовые потоки товаров в Россию на новый маршрут, — говорит Алексей Волков, руководитель департамента внешнеэкономических связей оператора ВЭД «СибирьТрансАзия». — В пользу маршрута транзитом через Казахстан говорит и тот факт, что логистика через Дальний Восток и Забайкальск год от года дорожает за счет повышения железнодорожных тарифов. Ежегодно ставки на перевозку по железной дороге увеличиваются на несколько процентов. Кроме того, этот маршрут короче и более легко прогнозируется, чем вариант поставки через Дальний Восток».

То есть уже сегодня можно говорить о перераспределении грузовых потоков и сил на рынке транспортной логистики. «Однако это не означает, что поставки морем и железной дорогой лишатся спроса, — продолжает Игорь Грищенко, директор компании «СибирьТрансАзия». — Но какая-то часть грузовых потоков будет пущена на новый автомобильный маршрут. Ведь, по сути, маршрут через Дальний Восток и не справлялся с теми грузовыми потоками, что через него шли. С другой стороны, есть часть определенных товарных групп, которые и дальше будут возить исключительно железной дорогой».

Безусловно, популяризации нового «шелкового пути» способствует само появление Таможенного союза. «Это предпосылки к ближайшим изменениям грузопотока, — продолжает Алексей Волков. — Кроме того, об этих изменениях говорит и пристальный интерес московских транспортных компаний к новому автомобильному маршруту. Они уже оценили его возможности и находят маршрут конкурентоспособным по сравнению с железной дорогой».

Легче пока не будет

Работа Таможенного союза именно в оптимизации маршрутов в целом принесет, как считают участники рынка, немало пользы. Но все же, как утверждают операторы ВЭД, союз работает пока больше декларативно. Реального взаимодействия между таможенными службами стран-участниц как не было, так и нет. Все дело в том, что сегодня унифицировано только таможенное законодательство, а другие сферы деятельности союза остаются национальными. Поэтому операторам ВЭД до сих пор приходится сталкиваться как с терминологическими несовпадениями союзного и российского кодексов, так и с фактическими различиями. Участники рынка говорят о необходимости унифицировать уголовное и административное законодательство и, как следствие, правила ответственности за нарушение этих норм. В данный момент административное и уголовное законодательство у каждой из трех стран свое.

Кроме того, статьи Таможенного кодекса по-разному трактуют таможенные службы союзных стран. «К примеру, идут разночтения мер не тарифного регулирования на коды товарной номенклатуры, — говорит Игорь Грищенко. — Определенные товарные группы мы можем ввозить в Россию без разрешительных документов. В то же самое время таможенные службы страны, по территории которой осуществляется транзит, ее требуют». И в ближайшее время легче участникам ВЭД точно не будет. Поэтому на рынке грузовых услуг эксперты отмечают перераспределение сил. Операторы ВЭД, не способные работать по новым правилам игры, уходят с рынка грузовых услуг или поглощаются более крупными игроками.

Ирина Овдина

ЧТО ДАЕТ ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

Таможенный союз ввел на территории стран-участниц (Россия, Казахстан, Белоруссия) единые таможенные правила и закрепил их в общем Таможенном кодексе. В частности, он предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Большинство статей кодекса направлено на упрощение таможенных операций. Ради этого, собственно, и создавался союз. Например, существенно сокращены сроки выпуска вывозимых товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, — со стандартных двух дней до четырех часов с момента регистрации декларации. Для тех же товаров в два раза сокращено количество документов, представляемых экспортерами, — с 14 до 7. Исключены, например, документы, подтверждающие таможенную стоимость товаров, полномочия лица, подающего декларацию, совершение внешнеэкономической сделки или транспортные документы.

Еще одно новшество — процедура удаленного выпуска товаров. Суть ее заключается в том, что декларация подается и оформляется во внутреннем таможенном органе, а фактический контроль осуществляется в приграничном таможенном пункте. По новым правилам при подаче предварительной декларации товары могут быть предъявлены как таможенному органу, зарегистрировавшему таможенную декларацию, так и иному таможенному органу (в отличие от ТК РФ, в котором такое распределение функций между разными таможнями запрещено).

КЕМЕРОВО

Ресторан «Кебаб»
ул. Орджоникидзе, 4

Стейк-хаус «Рибай»
Советский проспект, 63

Развлекательный комплекс «Зимняя вишня»
пр. Ленина, 35

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Весенняя, 16
ул. 50 лет Октября, 26

БЕРДСК

Курорт-отель «Сосновка»
Речкуновская зона отдыха

Отель «Борвиха»
ул. Морская, 3

SunRise cafe
ул. Ленина, 27

Гриль-бар «Весело-Село»
Речкуновская зона отдыха

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
ул. Лазо, 18

Гостиница «Фонарь»
ул. Ростовская, 11

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Кирова, 33
пр. Металлургов, 25

ТОМСК

Ресторанный комплекс «БАМБУК»
ул. Гагарина, 2

Ресторан «Славянский базар»
пл. Ленина, 10

Ресторан «The Хмель»
ул. Ленина, 95

Трактир «Вечный зов»
ул. Советская, 47

Ресторан «Цех № 10»
проезд Вершинина, 10/2

«ЦУМ-кафе»
пр. Ленина, 121

«Сибирский Паб»
Новособорная площадь, 2

Кафе-кофейня Baden-Baden
ул. Вершинина, 19

Кафе-кондитерская «Пралине»
ул. Герцена, 26
т. (3822) 43-56-66

Кофейня Prado Exclusive
Набережная р. Ушайки, 4а

Кофейня Prado Diplomat
пр. Кирова, 51б

Кофейня «Кофешенкъ»
пр. Ленина, 63

Кофейня «Кофе-Хаус»
пр. Белинского, 28/1

Гостиница «Томск»
пр. Кирова, 65

Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15

Отель-усадьба «Шансон»
ул. Мичурина, 88/2

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116

Отель «Александр Хаус»
ул. Профинтерна, 4

Караоке-ресторан «Точка»
пр. Ленина, 19

Кофейня «Кофе-сессия»
ул. Молодежная, 29а

Кофейни «Coffee, please»
Социалистический пр., 78
пр. Ленина, 64
Социалистический пр., 117а

Кофе-холл «КРЕМ»
Социалистический пр., 116

Алтайский бильярдный клуб
пр. Строителей, 16

Коммерсантъ в лучших местах Сибири

Указанные здесь заведения индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

Бутик-отель Nord Castle
ул. Аэрофлот, 88/8

Отель Shale
ул. Нижегородская, 18

Гостиничный комплекс Alterna
ул. Новая заря, 51а

Ресторанный комплекс Bellissimo
ул. Иванова, 29

Ресторанный комплекс «Академия вкуса»
пр. Строителей, 19

Ресторан Shamrock
ул. Нарымская, 23

Ресторанный комплекс «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21

Ресторан «Блиндаж»
ул. Орджоникидзе, 35

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Островский»
ул. Горького, 64

Ресторан «Русское застолье»
ул. Серебренниковская, 9

Ресторан «Однажды в Америке»
ул. Фрунзе, 14

Ресторан Mexico
ул. Октябрьская, 49

Ресторан «Тинькофф»
ул. Ленина, 29

Ресторан «Макарони»
ул. Ленина, 1

Ресторан «Сибирская тройка»
Красный проспект, 17

Ресторан «Иль Патио»
Красный проспект, 29

Ресторан La Maison
ул. Советская, 25

Ресторан «Старая Прага»
Красный проспект, 64

Ресторан «Суши Яма»
Красный проспект, 37

Ресторан «Тихая площадь»
ул. Титова, 10

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Ресто-паб «БарIN»
ул. Ленина, 8

Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
ул. Советская, 64

Ресторан-гриль «Не горюй!»
ул. Октябрьская, 49

Кафе «Амиго»
ул. Мусы Джалиля, 11

Кафе «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6

Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13

Кафе «Самарканд»
ул. Ленина, 12

Музкафе Capriccio
ул. Ленина, 10

«ФотоGOODКафе»
Красный проспект, 59

Fashion-cafe «Марокана»
ул. Ядринцевская, 46а

Арт-клуб «НИИ КуДА»
ул. Терешковой, 12а

Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чаплыгина, 65/1

The Celtic Dolmen Pub
ул. Аэрофлота, 88

Old Irish Pub
Красный проспект, 37

Бар & пицца BeerLusconi
ул. Кошурникова, 5

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Блинная Blisso
ул. Ленина, 20

Пельменная «Дюжина»
ул. Военная, 5

Кофейня «В шоколаде»
Морской проспект, 24

Кофейня Traveler`s Coffee
пр. Карла Маркса, 43

Кофейня Bliss
ул. Богдана Хмельницкого, 39

Кофейни «Чашка Кофе»
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1

Кофейня «Шансонье»
Красный проспект, 37

Кофейня Captain MacKenzie
ул. Ветлужская, 6

Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

VIP-сауна «Царь-баня»
ул. Нарымская, 23

реклама 16+

Логисты предвкушают спрос

прогноз

Долгожданное вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) должно оживить внешнеторговый оборот и рынок складских и логистических услуг, надеются его участники. Операторы складских терминалов рассчитывают и на стремительное развитие интернет-торговли. Правда, востребованными оказались далеко не все предложения на рынке. Клиенты готовы отдавать логистику на аутсорсинг только тем операторам, которые учитывают их специфику и предоставляют современные сервисы.

Эксперты убеждены, что уже в ближайшее время e-commerce в корне изменит отечественный логистический рынок ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

Под парусом ВТО

По мнению президента Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири Сергея Максимова, вступление России в ВТО должно послужить активному развитию рынка транспортно-экспедиторских услуг, а также логистической инфраструктуры. Подобный тренд, по его словам, характерен практически для всех стран, которые вступали в торговую организацию в последние годы. Грузоперевозчики и логисты надеются, что в 2013 году рост грузооборота составит как минимум 5% по сравнению с 2012 годом, причем прирост будет достигнут главным образом за счет увеличения объемов торговли между Россией и странами Евросоюза.

«Если рассматривать краткосрочный период, то не стоит переоценивать влияние вступления России в ВТО», — скептичен ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Вступление России в ВТО — лишь одна из предпосылок для увеличения грузопотока на наших внутренних транспортных коммуникациях, и ждать взрывного роста объемов грузов не стоит, убежден эксперт. По мнению господина Баранова, рост грузопотоков действительно произойдет, однако не столько из-за членства России в организации, а прежде всего «благодаря развитию экономики, увеличению производства ВВП, дальнейшему укреплению хозяйственных связей между регионами». По его наблюдениям, международная торговля РФ с большинством стран мира и до вступления в ВТО развивалась вполне успешно: товарооборот рос, увеличивался ассортимент товаров. К тому же, замечает аналитик, не дадут торговле продемонстрировать взрывной рост текущее состояние мировой экономики и необходимый переходный период. Есть установленный период для либерализации доступа на рынок импортных товаров, который составляет два-три года, а по наиболее чувствительным товарам срок увеличен до пяти — семи лет.

Выводы аналитика подтверждают данные Росстата и Сибирского таможенного управления. Так, за январь — сентябрь прошлого года внешнеторговый оборот Новосибирской области со странами дальнего зарубежья снизился на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Грузооборот, правда, вырос, но ненамного — всего на 2,9% к показателям 2011 года, а с начала 2013 года, в январе и феврале, показал даже небольшое падение — на 4,3% к уровню 2012 года.

Ниши и претенденты

По данным RID Analytics, предложение промышленных и складских помещений Новосибирска составляет около 2 млн кв. м, из них большая часть приходится на отапливаемые помещения, площади складского назначения — около 70%.

Для логистических операторов наступает непростой период, отмечает Сергей Максимов. Он полагает, что многие сбытовые компании, компании-дистрибуторы, промышленные компании, которые начинают работать на российском рынке, не станут создавать собственные логистические структуры на территории РФ, а предпочтут воспользоваться услугами специализированных операторов. Чтобы соответствовать их ожиданиям, операторам логистических услуг придется дополнительно инвестировать в развитие, в том числе во внедрение современных информационных технологий. На первый взгляд, у импортеров будет из чего выбирать, ведь в России работают как ведущие и профильные западные игроки, так и отечественные логистические операторы, конкуренция достаточно высока. Но при этом на рынке сохраняются свободные ниши, которые перспективны для освоения. Так, по мнению экспертов, востребованным остается создание складов по принципу build-to-suit, когда склад создается под потребности отдельно взятого клиента, с учетом его индивидуальных специфических требований по обслуживанию данного вида товаров.

«На первый взгляд, на новосибирском рынке есть предложение складских и логистических услуг, многие терминалы позиционируют себя как класс А, однако на деле выбирать не из чего», — сетует генеральный директор ООО «Белла Сибирь» (дочерняя компания Торуньского завода перевязочных материалов АО TZMO S.A.) Гжегож Сулковски. По его словам, часто новосибирские терминалы не соответствуют заявленной категории, не подходят для обслуживания клиентов со специфическими требованиями, например такими, которые необходимы для товаров медицинского назначения. Поэтому компании берутся создавать самостоятельно необходимую им логистическую инфраструктуру. В марте «Белла Сибирь» сдала в эксплуатацию собственный складской комплекс в Кировском районе Новосибирска площадью 7 тыс. кв. м. Объем инвестиций составил 400 млн руб. По пути создания собственного терминала идет и федеральная сеть «Магнит», которая сегодня подыскивает площадку под строительство объекта. По оценке Jones Lang LaSalle, площадь склада составит 4 тыс. кв. м, емкость — 30 тыс. паллет.

Ситуация парадоксальная: с одной стороны, есть неудовлетворенный спрос на складские помещения, а современные терминалы зачастую простаивают, подчеркивает директор по складским операциям (по Восточному региону) компании Tablogix Евгений Новиков. Господин Новиков объясняет несовпадение тем, что дистрибуторам требуются не просто услуги хранения, складирования, а оказание более современных сервисов по обработке товаров.

Сергей Максимов прогнозирует дальнейшее ужесточение конкуренции на рынке. По его мнению, логистическим операторам, транспортным и экспедиторским компаниям, желающим остаться и упрочить свое положение, придется внедрять новые, современные технологии, учиться снижать совокупные издержки, внедрять эффективные методы доставки и хранения грузов.

Сетевые точки роста

Еще одним значимым фактором для развития рынка логистических услуг становится онлайн-торговля. «Но сегодня логистика является одним из наиболее значимых тормозов для дальнейшего развития дистанционной торговли», — полагает сооснователь интернет-гипермаркета Mallstreet.ru Алексей Кузьмичев. «Поскольку качественная логистика у нас отсутствует, то большинство интернет-магазинов продают ровно столько, сколько выдерживает их служба доставки», — констатирует он.

По различным оценкам, объемы покупок товаров в интернете ежегодно растут на 15-30%, причем наибольшую динамику демонстрируют регионы. Лидер российского рынка Ozon.ru оценивает темпы роста продаж в отдельных российских городах «более чем на 100% в год». В Сибири, по их данным, рынок растет вдвое быстрее, чем по стране. Поэтому в Новосибирске компания открыла больше пунктов выдачи, чем в других городах-миллионниках. «Уже в ближайшее время e-commerce в корне изменит отечественный логистический рынок», — убежден Евгений Новиков. По его мнению, у интернет-ритейлеров есть два пути — либо создавать собственные службы доставки, либо отдавать эти услуги на аутсорсинг. Возможно, рассуждает логист, в ближайшие несколько лет на рынке появятся несколько больших независимых логистических компаний, специализирующихся исключительно на предоставлении услуг интернет-магазинам, а мелкие игроки будут вынуждены уйти.

Яна Янушкевич

вопрос цены

ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»

Дмитрий Баранов

Вряд ли стоит ожидать кардинальных изменений в транспортной логистике с вступлением России в ВТО. Во-первых, наш рынок достаточно специфичный, отличающийся весьма сложной нормативной базой, не до конца прозрачный, присутствует здесь и коррупция. Во-вторых, он не пустой, на нем работают и весьма успешно и компании разного размера, и частники. Здесь уже есть и иностранные игроки, которые выполняют заказы по перевозке в Россию различных грузов, причем не только из стран дальнего зарубежья, но и из стран СНГ. То есть уровень конкуренции на транспортном рынке выше среднего, и войти сюда иностранному игроку будет весьма непросто. Не стоит забывать и о том, что порог входа на этот рынок достаточно высок, особенно если есть желание получить какую-то значимую долю рынка, и не все иностранные инвесторы готовы вкладывать деньги, ведь возвращаться они будут не сразу, а на протяжении нескольких лет. В-третьих, вряд ли после вступления в ВТО стоит ожидать резкого увеличения объема перевозимых грузов. Россия вступала в ВТО 18 лет, за которые наши предприятия почти всех отраслей успели выйти на зарубежные рынки, а многие иностранные инвесторы, которым была интересна Россия, уже пришли к нам и работают здесь.

Плавный рост объемов грузоперевозок возможен, но он будет происходить в среднесрочной перспективе, и существующих транспортных мощностей вполне хватает, чтобы перевезти эти дополнительные объемы. Увеличение числа игроков рынка будет проходить поступательно, все изменения будут эволюционными, а не революционными. И главной движущей силой этих изменений будет, скорее, не вступление России в ВТО, хотя и этот фактор имеет значение, а ситуация в экономике, возможные изменения нормативной базы.

Можно рассмотреть ситуацию по сегментам. В автоперевозках продолжится дальнейшая консолидация рынка, компании будут объединяться; водителям-одиночкам, на своих автомобилях, будет труднее получить хороший заказ; кроме того, на автоперевозчиков будут активно наступать частные железнодорожные операторы, которые уже давно предлагают доставить груз почти с такой же скоростью, качеством и сохранностью, как это делают автоперевозчики, и сейчас уже не надо ждать, чтобы грузов у вас было на целый вагон.

Можно ожидать дальнейшего обновления подвижного состава среди перевозчиков, вложения значительных сумм в наиболее качественную технику, создания соответствующих ремонтных и сервисных служб, которые будут ремонтировать не только свои автомобили, но и оказывать услуги сторонним заказчикам. Вполне вероятно в наступившем году создание различных союзов и альянсов, причем не только между самими перевозчиками, но и между перевозчиками и логистическими компаниями, страховщиками и прочими участниками рынка. То есть теперь ваш груз предложат не только перевезти, но при необходимости и застрахуют, и осуществят его хранение и обработку на складе, окажут другие услуги. Все это автоперевозчики будут делать с целью борьбы за клиента, повышения его лояльности, увеличения собственной конкурентоспособности.

В железнодорожном сегменте продолжится дальнейшее развитие частных операторов, также не исключены слияния и поглощения, будут активно развиваться контейнерные перевозки на направлении Европа — Азия. Контрейлерные перевозки получат расширение не только на транзите, но и внутри страны. При благоприятной экономической ситуации, в мире и в России, можно ожидать увеличения объемов грузовых и пассажирских перевозок в авиаотрасли. Причем важным трендом может стать увеличение числа перевозок пассажиров региональной авиацией, потому что власти сделали ставку на восстановление этого сегмента, многие регионы прилагают собственные усилия по возрождению этого вида авиаперевозок.

Светлана Котловская,
директор по развитию компании СДЭК

«Зачем конкурировать, когда можно сотрудничать?»

— Как скоро вступление России в ВТО должно привести к росту товарооборота, грузовых и почтовых отправлений, а также к снижению цен на ряд товарных позиций?

— Наиболее популярные категории импортируемых товаров — это электроника, всевозможные гаджеты, одежда и обувь, детские игрушки. Присоединение к ВТО приведет к снижению импортных ставок на ряд позиций: на компьютеры с 10% до 9% к 2015 году, на DVD-проигрыватели с 15% до 8% к 2016 году, на LCD-мониторы с 20% до нуля к 2015 году, на декоративную косметику и парфюмерию с 15% до 6,5% к 2017 году. Также предусматривается постепенное снижение пошлин на большую часть текстильной продукции, в том числе на изделия из меха. Пока 90% пошлин осталось на прежнем уровне.

— До сих пор львиная доля покупок в интернете приходилась на московский и петербургский регионы. Насколько популярны онлайн-покупки у жителей зауральской части страны, есть ли предпосылки к росту?

— Действительно, данные за последние три года показывают, что москвичи и петербуржцы на онлайн-покупки тратят в среднем в два раза больше, чем жители других регионов России. Количество онлайн-покупателей старше 18 лет составляет в Москве и Московской области 48%, в Санкт-Петербурге — 34%, на Северо-Западе — 22%, в Сибири и на Дальнем Востоке — по 17%, на Волге, Урале, в Центральной России и на Кавказе — по 14%. Емкость рынка Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга оценивается комплексно в 170 млрд руб., что превышает рынок всей остальной России на 10%. Надо учесть, что онлайн-торговля — только одна из современных технологий торговли. В некоторых крупных городах России, таких как Новосибирск, Красноярск, Тюмень, Пермь, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, по-прежнему наблюдается высокая проходимость в торговых центрах.

— По разным оценкам, российская онлайн-торговля растет на 20–30% в год, соответственно увеличивается спрос на логистические услуги. Эксперты прогнозируют, что уже в ближайшие несколько лет независимые логистические компании ждет серьезное обострение конкуренции. Согласны ли вы с этим прогнозом?

— В России рынок услуг доставки хорошо развит. Заслуживают доверие многие российские компании, работающие только по России, так и те, кто вышел на международный уровень. Цены на эти услуги сбалансированы рынком. Даже если интернет-магазин решит инвестировать в самостоятельную логистику и организует сеть доставки в крупных городах, услуга «последней мили» в городах второго и третьего порядка останется за локальным провайдером, поскольку Россия — невероятно протяженная страна. Современная служба доставки является равноправным участником дистанционной торговли. Зачем конкурировать, когда можно сотрудничать? Интернет-магазины разрабатывают новые уникальные маркетинговые решения, а курьерская служба демонстрирует их при доставке.

Записала Яна Янушкевич

Гжегож Сулковски,
генеральный директор ООО «Белла Сибирь»

«Наиболее перспективные рынки как раз находятся за Уралом, в Сибири, здесь можно работать и добиваться результатов»

— Многие производители скептически относятся к размещению собственного производства за Уралом. Территория большая, а людей мало, высокая транспортная составляющая, в этих условиях сложнее добиться высоких объемов продаж?

— Не могу согласиться с этой точкой зрения. Наиболее перспективные рынки как раз находятся за Уралом, в Сибири, здесь можно работать и добиваться результатов. Так, в рамках влияния нашего подразделения находится территория от Омска до Хабаровска, где живет всего лишь 27 млн человек, а если исключить северные территории, которые труднодоступны для доставки товаров, то остается всего лишь 22 млн человек. И эта территория обеспечивает 40% продаж изделий медицинского назначения по компании в целом. Именно стабильно высокие объемы продаж заставили нас акцентировать дальнейшее развитие на Сибирском регионе, и три года назад было принято решение о создании в Новосибирске логистического комплекса.

— Почему вы построили склад самостоятельно, а не стали арендовать логистический терминал, ведь за предыдущие несколько лет на новосибирском рынке появилось изрядное количество складов класса А?

— Арендовать склад в Новосибирске не проблема. Но для нас требуется не просто склад, а услуги по обработке наших товаров, с учетом всех необходимых требований, которые предъявляются к товарам медицинского назначения. К сожалению, новосибирские склады, которые позиционируют себя как «класс А», на деле таковыми не являются. В лучшем случае это А с большим минусом. Просто огромным. Поэтому мы решили проблему фундаментально: занимаемся сами.

— Строить склады самостоятельно, плюс заниматься обслуживанием своих грузов очень накладно. Не проще ли было договориться с каким-либо из крупных логистических операторов?

— Напротив, строить самим получается дешевле. Наш склад рассчитан на пятилетнюю окупаемость, что является очень хорошим показателем для проектов недвижимости. Самостоятельно заниматься логистикой компания начала еще с момента создания польского завода. Было создано собственное подразделение, постепенно мы совершенствовали свои навыки, в плане как транспортировки, так и обработки товара. В частности, разработали собственное IT-обеспечение, которое позволяет оперативно отслеживать все процессы.

Записала Яна Янушкевич

Елена Бандурина,
директор представительства DPD в Сибири и на Дальнем Востоке

«Клиенты ожидают индивидуального подхода и понимания специфики их бизнеса»

— Ожидается ли обострение конкуренции, появление новых игроков на рынке транспортной логистики после вступления России в ВТО?

— В связи со вступлением в ВТО ожидается, что грузопоток из-за рубежа будет увеличиваться, одновременно с этим возможно упрощение таможенных правил, в том числе и по доставке посылок B2C из-за границы частным лицам. Поэтому может обостриться конкуренция среди операторов, осуществляющих доставку товаров в Россию из зарубежных интернет-магазинов.

— Какие факторы сегодня являются определяющими в развитии рынка? Есть ли у регионального рынка потенциал роста?

— Жесткая конкуренция в транспортной логистике определяет высокие требования, предъявляемые сегодня к качеству доставки. Клиенты ожидают индивидуального подхода и понимания специфики их бизнеса, все более значимыми становятся специализированные решения для определенных отраслей. Успешные экспресс-перевозчики строят свои конкурентные преимущества именно на этом и быстро реагируют на новые запросы рынка. Например, особенно востребованы сегодня услуги по доставке товаров интернет-магазинов, а также термочувствительной продукции с опцией терморежима.

— Как развивается спрос на услуги экспресс-доставки в регионах, в частности в СФО?

— Самый быстрорастущий сегмент современной транспортной логистики — экспресс-доставка товаров компаний электронной торговли. В этой сфере сегодня представлены практически все крупные транспортно-логистические компании. Следуя за развитием онлайн-коммерции, курьерские компании постоянно разрабатывают новые пакеты предложений. Несмотря на это, на рынке пока наблюдается определенный дефицит оптимальных решений, которые отвечают нестандартным запросам клиентов в этой отрасли. Все чаще заказчики интернет-магазинов выбирают различные дополнительные опции, связанные с доставкой товаров, и этот список постоянно растет. Спрос возрастает на такие дополнительные сервисы, как проверка или примерка товара при получении, доставка в выходные и праздничные дни, выбор временного интервала для доставки, удобный возврат заказа, возможность оплаты наличными при получении и так далее.

Среди сервисов, которые наиболее востребованы в СФО, отмечу опцию сохранения температурного режима в пути, особенно актуальную в осенне-зимний период. В России огромные территории и очень непростые климатические условия, что осложняет работу транспортных компаний при перевозке термочувствительного груза. К такой категории товаров относятся медикаменты, косметика, бытовая химия, автокосметика и некоторые строительные материалы. Чтобы удовлетворить потребности клиентов в подобных услугах, компания доставляет грузы в специально оборудованных машинах, поддерживающих температуру не ниже + 5 °С, они проходят только через теплые склады на всем пути следования. Особенно такой сервис востребован для перевозки грузов на Урал, в Сибирь и на Дальний Восток. На сегодняшний день направление грузопотоков между Россией и остальными странами Таможенного союза считается одним из наиболее перспективных и быстро развивающихся даже на фоне роста внутрироссийской доставки. Мы одними из первых на рынке еще в 2010 году приступили к регулярным перевозкам сборных грузов по территории Таможенного союза. Сейчас успешно осуществляется регулярная доставка по направлению Новосибирск — Астана — Новосибирск.

Записала Яна Янушкевич

СФО логистика

Распределяй и властвуй

инвестиции

Ритейлеры федерального уровня активно осваивают перспективный сибирский рынок. Однако экспансию тормозит отсутствие собственных логистических центров. Местные игроки, напротив, уже несколько лет пользуются своим преимуществом и строят новые распределительные объекты.

В отсутствие качественных предложений на рынке алтайские ритейлеры вынуждены строить собственные логистические комплексы ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

По оценкам участников рынка, «узким местом» для развития ритейлерских сетей в Сибири является логистика. У крупных федеральных сетей в Сибирском федеральном округе до сих пор нет собственных логистических и распределительных центров. В итоге ритейлеры вынуждены либо арендовать складские площади, либо везти товары из Центральной России. Как отмечает Яна Могилева, менеджер по связям с общественностью компании «Лента», у ритейлера есть один собственный распределительный склад — в Санкт-Петербурге. В Новосибирске «Лента» арендует складские помещения. Что касается Новосибирска, с октября 2006 года сеть пользуется услугами компании «Сибирский грузовой терминал», владеющей складом площадью 35 тыс. кв. м. «Лента» занимает около 11 тыс. кв. м. Распределительный центр в Новосибирске осуществляет поставки в 14 региональных гипермаркетов сети, расположенных в Сибирском и Уральском федеральных округах. Другой крупный федеральный игрок — «МЕТРО Кэш энд Керри» — в Сибири использует арендованный склад, также расположенный в Новосибирске. Как подчеркивают в МЕТРО, у компании не возникало проблем с поиском партнеров и площадей в регионе.

Между тем именно нехватка и несоответствие техническим параметрам складских помещений, предложенных рынком, подтолкнула местных ритейлеров к идее строить собственные логистические комплексы. Наиболее активно это происходит в Алтайском крае. Одной из первых таким строительством в регионе занялась компания НОВЭКС, 2005 году открыв логистический центр класса А. Он включал в себя 11 тыс. кв. м складов, 2 тыс. кв. м офисов, еще 1 тыс. кв. м была отведена под транспортное хозяйство. «Когда в планах ежегодный рост на 20-30%, очень важно иметь все ресурсы для обеспечения этой задачи. А ресурс складских площадей в нашем городе на сегодняшний день в большом дефиците. Я уже не говорю о том, что для организации грамотной, четкой, оперативной работы по обработке и хранению товара необходимо не просто складское помещение, а отвечающий всем требованиям современной складской логистики автоматизированный центр класса А. Я считаю, что без своевременно построенного логистического центра мы просто не смогли бы вырастить оборот за прожитый период в шесть раз (в 2011 году он достиг 4,2 млрд руб.)», — подчеркнула генеральный директор компании НОВЭКС Елена Филипчук. По ее словам, вложения компании окупились за семь лет. Позже НОВЭКС построил второй логистический центр стоимостью 200 млн. руб.

Собственные логистические центры строит и сеть «Аникс». Сегодня их у компании пять (в Новоалтайске и Бийске). При этом «Аникс» автоматизирует свои центры. Как подчеркивали в компании, автоматизация позволила увеличить производительность работы складского комплекса, повысить эффективность использования ресурсов и, как следствие, конкурентоспособность компании. «Автоматизация складских комплексов практически сразу позволила сократить количество допускаемых персоналом ошибок при наборе товара в два раза. Система управления также дала нам возможность оптимально распределить нагрузку на складские ресурсы во времени и эффективно работать даже в условиях максимальной загруженности комплекса», — рассказала менеджер компании «Аникс» Мария Слабоденюк.

Не остается в стороне от современных тенденций и сеть «Мария-Ра». В Новоалтайске она строит распределительный центр и завод по производству замороженных полуфабрикатов. Стоимость проекта — 2,2 млрд руб. Этот проект является одним из якорных в индустриальном парке «Новоалтайск Южный». Первая очередь площадью 32 тыс. кв. м была запущена в 2011 году, окончательно центр планируется достроить в 2013 году. «Кроме создания современных условий, обеспечивающих высокие стандарты качества хранения товаров, запуск нового распределительного центра позволил сократить логистические издержки и сохранить низкий уровень цен для покупателей сети», — подчеркивают в «Марии-Ра».

По словам Юлии Калистратовой, директора по управлению цепью поставок «МЕТРО Кэш энд Керри Россия», строительство собственных логистических центров необходимо в отсутствии на рынке нужной инфраструктуры, например складов определенного размера, с необходимыми температурными режимами, обеспечивающих как хранение, так и перевалку грузов. «Главным преимуществом собственного склада является возможность построить его точно под свои нужды и параметры. Однако в случае быстрого развития компании или изменения ее стратегии требования к складу тоже меняются. Тогда арендованные логистические центры обеспечивают большую гибкость в выборе решений для бизнеса», — считает госпожа Калистратова. Впрочем, как подчеркнули в компании, на данный момент в планы «МЕТРО Кэш энд Керри» не входит строительство собственных складских площадей.

Комплексное развитие собственной логистики, отмечают эксперты, во многом вынужденный шаг для ритейла. «На фоне низкого уровня развития в России соответствующей инфраструктуры, сервиса и, как следствие, низкого уровня конкуренции и высоких цен торговым компаниям по достижении значительных масштабов товарооборота выгодно инвестировать в развитие, например, собственных распределительных центров или, скажем, своего транспортного парка. Это может заметно снизить издержки, примерно на 20-30%. Но не стоит забывать, что ритейлеры охотно бы отдали эти операции на аутсорсинг, если бы это привело к сопоставимому экономическому эффекту. Пока таких возможностей нет», — уверен Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Михаил Палочкин

Логопарк «ТОЛМАЧЁВО»
Индустриально-складской комплекс международного уровня

- Удобное расположение на федеральной трассе М51
- Все коммуникации
- Пожарная сигнализация, спринклерная система пожаротушения
- Надежный высокоскоростной Интернет и телефония
- Парковки для грузовых и легковых автомобилей
- Административные и офисные помещения на мезонинных этажах
- Огороженная охраняемая территория
- Круглосуточный график работы
- Высота потолков 12 м, антипылевые полы, одни доковые ворота на 900 кв. м

реклама

Тел. (383) 335-87-90 www.medion.msk.ru e-mail: DZakharov@medion.msk.ru

По накатанным рельсам

грузоперевозки

(Начало на стр. 9)

В Красноярском крае в 2012 году грузооборот транспорта в целом составил 6,5 млрд т•км (в 2011 году — 6,3 млрд т•км). В Омской области объем перевозки грузов составил 28,3 млн т, что на 4,6% ниже аналогичного показателя 2011 года. В Кузбассе грузооборот железнодорожного транспорта составил 46,7 млрд т•км (+ 2,7% к 2011 году), грузооборот автотранспорта — 1,2 млрд т•км (– 2,2% к 2011 году).

Изменения произошли не только в объемах, но и в структуре грузоперевозок, и прежде всего на железнодорожном транспорте. В 2012 году по сравнению с 2011 годом в Алтайском крае на 30-40% снизился объем перевозки лесных грузов, лома черных металлов, зерна и продуктов перемола. На этом фоне увеличился объем перевозок удобрений и кокса. В 1,5 раза возросли объемы перевозки нефтепродуктов. При этом структуру железнодорожных грузоперевозок в Алтайском крае сложно назвать диверсифицированной — на кокс приходится почти 46% от общего объема перевозок.

И все же операторы железнодорожных перевозок прошедший год называют успешным для рынка. В 2012 году Западно-Сибирская железная дорога (ЗСЖД) погрузила 268,1 млн т. Объемы погрузки в январе — декабре 2012 года на ЗСЖД увеличились на 2,5%, или на 6,6 млн т, по сравнению с прошлым годом. В частности, превысило прошлогодние показатели отправление угля — на 3,3% — и составило 195,6 млн т, нефтепродуктов — на 8,1%, (17,2 млн т), кокса — на 4,9% (7,8 млн т); кроме того, увеличилась погрузка строительных материалов на 7,6% — отправлено 10,7 млн т. Грузоперевозки зерна за январь — декабрь 2012 года также превысили уровень прошлого года на 3,8% (1,9 млн т). Грузооборот в 2012 году увеличился на 0,3% к 2011 году и составил 312,7 млрд т•км. «В настоящее время нашими клиентами являются более четырехсот организаций, сфера деятельности которых касается практически всех отраслей промышленности. Это внушительная цифра для регионального филиала. Общий объем грузов, перевезенных в вагонах ОАО ФГК в самостоятельном оперировании, законтрактованных новосибирским филиалом в 2012 году, составил 15,9 млн т, или 237,4 тыс. вагонов. Объем среднесуточной погрузки вагонов на Западно-Сибирской железной дороге в прошлом году составил 651 вагон», — сообщили в пресс-службе «Федеральной грузовой компании».

При этом отдельные сегменты, например перевозка каменного угля, который является одним из основных грузов для Западно-Сибирского региона, росли быстрее всего. Еще одной важной тенденцией прошлого года стало увеличение объемов отгрузок зернопереработчиков Алтая (компания «Алтайские мельницы») в страны Юго-Восточной Азии через восточные погранпереходы Хасан и Гродеково, а также в рамках гуманитарной программы ООН для Средней Азии через Таджикистан.

В «Первой грузовой компании» (ПГК) в качестве основных тенденций, определяющих развитие рынка, называют увеличение объемов погрузки на ЗСЖД и рост грузооборота. В первую очередь это объясняется успешным развитием экономики региона, ростом спроса на товары внутри страны и увеличением объема экспортных поставок. Структуру железнодорожных перевозок определяет промышленность Сибирского федерального округа (СФО). Традиционно основными грузами, перевозимыми в вагонах ПГК, являются каменный уголь (более 24% от общей погрузки угля на ЗСЖД), минерально-строительные (19%) и лесные (13%) грузы. «Особенностью сегодняшнего рынка железнодорожных грузоперевозок является высокий уровень конкуренции среди операторов в связи с отсутствием дефицита подвижного состава. Это сильнейший драйвер его развития, так как ведущую роль при выборе оператора приобретают реальные конкурентные преимущества. Грузоотправители хотят выбирать самых надежных и стабильных операторов и заинтересованы в высокотехнологичной и качественной комплексной логистике. Складывается «рынок покупателя», когда операторы действуют в соответствии с конъюнктурой цен на перевозимые грузы, снижая действующие тарифы. В этих условиях операторы стараются максимально быстро реагировать на колебания рынка, совершенствуют качество услуг, ищут возможности оптимального построения логистики», — отмечают в «Первой грузовой компании».

Развитие рынка железнодорожных грузоперевозок в Сибири, по мнению транспортных компаний, сдерживает ряд традиционных проблем. «Основная проблема — это преобладание перевозок в направлении Восточной Сибири и Дальнего Востока и связанные с этим ограничения пропускной способности железных дорог данного региона. Во вторую очередь — высокие затраты на порожний возврат вагона по причине большой дальности перевозки и небольшой емкости сырьевого и производственного ресурса в обратном направлении, обеспечивающего груженый возврат вагонов. И в третью очередь — отсутствие эффективно выстроенных логистических схем», — отмечают в «Федеральной грузовой компании».

Низкую пропускную способность транспортной инфраструктуры как сдерживающий фактор развития рынка отмечают и в «Первой грузовой компании». Темпы развития и реконструкции железнодорожной инфраструктуры не соответствуют динамике роста вагонного парка и объемам грузов, предъявляемым к перевозке. Это, как считают в компании, приводит к проблеме вывоза грузов из регионов массовой погрузки ЗСЖД и тормозит развитие экономики Сибири в целом. Трудности рационального управления приватным вагонным парком в условиях ограниченного развития инфраструктуры приводят к ситуации отставления составов от движения на длительный срок. Занимая инфраструктуру РЖД, такие составы препятствуют нормальному технологичному движению, а также создают временный локальный дефицит вагонов под погрузку. «Мы считаем, что сегодня прежде всего необходимо вкладывать средства в развитие пропускных способностей железных дорог восточного направления. Магистраль соединяет центр России и ее европейскую часть с восточными районами, дает возможность выхода к морским портам Дальнего Востока и границам со странами Азии — а это огромный потенциал развития. Кроме того, для разгрузки инфраструктуры необходимо дальше повышать уровень маршрутизации. Средний уровень маршрутизации на ЗСЖД в 2012 году достиг 45% грузопотока, а на одном из важнейших направлений — Кузбасс — процент маршрутизации вырос до 90%. Следующая важная задача, стоящая сегодня перед рынком железнодорожных перевозок, совместная работа РЖД с операторами подвижного состава», — подчеркивают в «Первой грузовой компании».

В некоторых регионах Сибири автомобильные перевозки развиваются быстрее, чем железнодорожные. «Основные конкурентные преимущества автоперевозок — это мобильность доставки грузов и выгодные условия стоимости перевозок по ряду направлений, в том числе из-за эффективно выстроенных логистических схем, как, например, при перевозке сборных грузов и пиломатериалов, которые идут в Алтайский край. Еще одно преимущество автоперевозок — самовывоз продукции с предприятий Западно-Сибирского региона покупателями из Средней Азии», — объясняют в «Федеральной грузовой компании». «Если говорить о нашем регионе, где основным грузом остается уголь, то здесь автоперевозки не могут составить конкуренцию железнодорожным. Конкуренция весьма ощутима в сегменте перевозок товаров народного потребления, 70% которых приходятся на автотранспорт», — добавляют в «Первой грузовой компании».

Несмотря на структурные изменения, железная дорога и автомобильный транспорт пока еще остаются равноправными участниками рынка грузоперевозок, подчеркивают аналитики. «Железнодорожный и автотранспорт являются двумя главными сегментами всей транспортной отрасли, и таковыми они останутся еще долгие годы. Сохранятся практически без изменений и доли рынка, которые сегодня занимают перевозчики. Так, в перевозке грузов доля железнодорожного транспорта составляет около 13-17%, автомобильного — 68-72%. А вот в грузообороте транспорта доля железнодорожников составляет 43-47%, автомобилисты перевозят 3-7%», — отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

По его словам, ничего не меняется и в структуре товаров, перевозимых каждым из этих видов транспорта. Железной дорогой перевозится в основном различное сырье, причем на большие расстояния, а автотранспорт перевозит в основном готовую продукцию и на не очень значительные расстояния. «Сохранится это и в будущем, ведь согласитесь, что возить руду, уголь или химические удобрения в автотранспорте не только неудобно, но и невыгодно, как, собственно, и партию одежды с фабрики из областного центра в сеть магазинов в соседней области неудобно и невыгодно возить по железной дороге», — поясняет эксперт.

В 2013 году, по прогнозам участников рынка, увеличится доля перевозок готовой продукции. Основной ее прирост ожидается в металлургической промышленности и машиностроении. «Вектор развития рынка и отрасли в целом будет зависеть от экономической ситуации в стране и мире. Если в 2013 году не произойдет серьезных потрясений в экономике, год для железнодорожной отрасли будет успешным. Мы ожидаем качественного развития рынка после периода его количественного роста», — отмечают в «Первой грузовой компании».

Михаил Палочкин

Беспокойное хозяйство

конкуренция

(Начало на стр. 9)

В 2009 году в Новосибирске были введены в эксплуатацию два крупнейших складских комплекса — «Megalogix-Новосибирск» на ул. Петухова, 71 (общая площадь — 120 тыс. кв. м) и «ПНК-Толмачево» близ федеральной автомобильной дороги М-51 (общая площадь — 50 тыс. кв. м). «После ввода этих объектов суммарная площадь складов в Новосибирске превысила 900 тыс. кв. м, из них комплексов класса А — более 300 тыс. кв. м, комплексов класса В — около 150 тыс. кв. м, — говорит Сергей Дьячков. — Совершенно ясно, что после ввода двух столь крупных объектов на региональном рынке наблюдается переизбыток складских площадей».

По его мнению, строительство складского комплекса класса А группы «Евразия логистик» (первая очередь — 45 тыс. кв. м — введена на рубеже 2012-2013 годов) только усугубляет сложившуюся картину. Не исключено, что именно по этой причине ряд складских объектов до сих пор не достроены.

Ставки повышаются

Отмечая снижение спроса на складскую недвижимость, участники рынка и эксперты все же оптимистичны в прогнозах. Склады высоких классов пользуются спросом и постепенно заполняются. Хотя стоимость аренды пока не меняется, что связано прежде всего с профицитом площадей хранения. «До начала экономического кризиса средние ставки по аренде складских площадей доходили примерно до 270-290 руб. за 1 кв. м в месяц. Затем произошло их снижение до 180-190 руб., — говорит Елена Ермолаева. — Однако в январе 2013 года средняя ставка составила около 250 руб., то есть она практически достигла докризисного уровня».

По данным аналитического центра «Сибакадемстрой недвижимость», самые высокие средние арендные ставки на складские помещения зафиксированы в центральных районах Новосибирска. При этом предложения в аренду в принципе редки. Высокие арендные ставки имеют склады малого формата. Самая высокая арендная ставка — 262 руб. за 1 кв. м — на склады площадью до 100 кв. м, 260 руб. — площадью от 100 до 300 кв. м. Самая низкая арендная ставка — в среднем 138 руб. за 1 кв. м — на помещения площадью свыше 5 тыс. кв. м.

Зато средняя удельная цена предложения складов к продаже к концу 2012 года упала и составляет, по данным «Сибакадемстрой недвижимости», 23,15 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 2,6% ниже, чем в третьем квартале 2012 года. Кроме того, эта цифра так и не смогла достигнуть докризисных показателей. Больше всего объявлений о продаже небольших по площади складских помещений — объекты от 100 до 300 кв. м (23%), немного меньше (19%) предложений складских помещений площадью от 1 тыс. до 2 тыс. кв. м, такие склады самые дешевые (21,68 тыс. и 21 тыс. руб. за 1 кв. м соответственно). Дороже всего в четвертом квартале 2012 года оценивался квадратный метр в складах площадью от 2 тыс. до 5 тыс. кв. м (29,57 тыс. руб. за 1 кв. м, это на 28% выше средней удельной цены по городу).

Теплые складские помещения составляют 78% от общего объема предложения. В среднем они дороже холодных в 1,5 раза. По сравнению с третьим кварталом количество предложения теплых складов уменьшилось почти в два раза, а объем предложения холодных складских помещений практически не изменился.

В последнее время активно развивается и новая категория складов built-to-suit, когда на базе крупных логистических комплексов склады для собственного потребления строят федеральные производственные компании. Причем складирование товара — не основное использование этих площадей. Эти складские площади отводятся под организацию распределительных центров, откуда товар производителя будет поступать официальным его представительствам в регионе. Таким образом, например, в Новосибирской области уже работают склады Tarkett (завод расположен в г. Отрадный Самарской области). В январе этого года и корпорация «Глория Джинс» объявила о строительстве собственного распределительного центра на территории промышленно-логистического парка. Планируемая общая площадь объекта — 30 тыс. кв. м.

Ирина Овдина

КАК РАЗВИВАЮТСЯ СКЛАДСКИЕ УСЛУГИ

На базе логистических комплексов классов А и В в Новосибирске зародился новый вид услуг — складской аутсорсинг, когда все вопросы по организации работы склада (ответхранение, упаковка, специальная обработка, предпродажная подготовка товара и т. д.) ложатся на плечи логистического оператора. При таком подходе к организации бизнеса заполнить площади помогает дополнительный сервис. Работа интернет-магазина на складских площадях, онлайн-доступ грузовладельцев к информации о собственных складских запасах. Клиентами таких логистических комплексов обычно являются крупные и средние компании регионального и федерального уровня и очень редко — мелкие торговые организации. Грузовладельцы могут взять в аренду складские площади, редко — купить. Большинство логистических операторов Новосибирска, как правило, предпочитают выбирать однотипных клиентов с однотипным грузом. Это обусловлено техническими возможностями складских помещений. Кроме того, на хранение некоторых видов товара склад должен иметь лицензию. Например, лицензированию подлежит хранение алкогольной и фармацевтической продукции. Под эти виды товара необходимо выделять отдельное помещение. Впрочем, есть в Новосибирске и универсальные логистические комплексы. Их владельцы берутся вести одновременно складскую логистику разных видов товара, соблюдая при этом правила товарного соседства.