

ЛОГИСТИКА

Почему логистические операторы не спешат конкурировать с «Почтой России» **21** |
Фурам дали развернуться **20** | Передел на рынке импорта фруктов **22** | Высшее образование для логистов **24** |



Поверили в небо

аэропорты

Новостей о приобретении долей в аэропортах частными инвесторами в последние несколько лет хватало. Однако в 2012 году этот процесс набрал еще больший темп, а в 2013-м его не остановила даже царящая в экономике неопределенность. Речь идет о нескольких десятках миллиардов рублей совокупных вложений на срок больше 12 лет.

По подсчетам генерального директора ЗАО «Управляющая компания „Аэропорты регионов“» Евгения Чудновского, на 1 млн человек пассажиропотока требуется инвестировать примерно 1,5 млрд руб., поэтому неудивительно, что за скупщиками стоит очень мощные структуры. В настоящее время в России три холдинга активно занимаются управлением региональными воздушными воротами. Это «Новаяпорт» (Челябинск, Чита, Барнаул, Астрахань, Новосибирск, Волгоград, Томск), связанный с бизнесменом Романом Троценко; «Базэл-Аэро» (Сочи, Геленджик, Анапа, Краснодар и Ейск) — совместная компания «Баззла», Сбербанка и Changi Airports International и «Аэропорты регионов», которые принадлежат ГК «Ренова» (Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, проект в Ростове-на-Дону в стадии строительс-

тва, соглашение о строительстве аэровокзала в Красноярске). В 2012 году через базэловские гавани прошло 5,5 млн пассажиров, «Новаяпорта» — 6,2 млн, «Аэропортов регионов» — 6,4 млн. Стоит отметить, что все эти показатели, вместе взятые, даже близко не дотягивают до лидеров — московских Домодедово (28,2 млн) и Шереметьево (25,9 млн), а каждый в отдельности почти в два раза меньше, чем у третьего в рейтинге крупнейших аэропортов страны, петербургского Пулково (11,15 млн). В 2013 году процесс скупки провинциальных активов пошел на взлет. Это объясняется желанием региональных властей уже наконец разобраться с находящимися в том числе в их ведении одряхлевшими объектами инфраструктуры — один их вид вызывает у пассажиров, среди которых попадают и ино-



Инвесторы ставят как на чисто количественный рост авиационного трафика в ближайшие годы, так и на качественную оптимизацию управления аэропортами. Кроме того, не за горами и реформа системы регулирования тарифов, что обещает частникам гарантированную доходность на вложенный капитал ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕКАЯ

странные туристы, крупные инвесторы и важные чиновники, тоску и уныние. Администрации субъектов РФ получили право привлекать к модернизации аэровокзалов частный капитал, Министерство транспорта готово выделить средства в обновление фондов, принадлежащих государству, в связи с чем аэропорты все чаще выступают на инвестиционные конкурсы. Ну а инвесторам не проходить же мимо, даже если макроэкономический контекст

перспективами не радует. Структуры «Реновы» и «Базэл-Аэро» уже объявили о своем намерении бороться за пермское Большое Савино — речь идет о строительстве нового аэровокзала. «Новаяпорт» ведет с правительством Башкирии переговоры о сотрудничестве по реконструкции аэропорта Уфы. Кроме того, «Ренова» рассматривает возможности инвестиций в Саратов. Компании утверждают: если попадется привлекательный актив с минимум 500 тыс. пасса-

жиров в год — они проявят к нему пристальный интерес. Останавливаться на достигнутом не собирается никто, и, похоже, мы наблюдаем соревнование за право называется крупнейшим аэропортовым холдингом России. И это несмотря на необходимость значительных вложений, которые надо привлечь в короткие сроки, а отбивать придется долго.

Инвесторы ставят как на количественный рост авиационного трафика в ближайшие го-

ды, так и на оптимизацию управления аэропортами. Кроме того, не за горами, по всей видимости, и реформа системы регулирования тарифов, что обещает частникам гарантированную доходность инвестиций.

«Базэл-Аэро» за пять лет (с 2007 года) увеличил количественные показатели в 1,5 раза и продолжает их наращивать. Например, аэропорт Краснодара, по прогнозам, в 2013 году обслужит 3 млн пассажиров, что на 20% больше, чем в 2012-м. Через Большое Савино в прошлом году прошло без малого 1 млн человек — прирост к 2011-му на 14%. В 2007 году было всего 542 тыс., то есть за пять лет пассажиропоток в Перми вырос почти вдвое. При этом увеличивается доля международного трафика — самого доходного.

Всего в 2012 году российские авиакомпании, по данным Министерства транспорта РФ, перевезли 74 млн пассажиров, что больше, чем в 2011-м, на 15,4%. «Оптимизма аэропортовым операторам добавляет общий рост пассажироперевозок, демонстрирующий один из самых высоких темпов роста в мире», — говорит Андрей Елинсон, заместитель генерального директора холдинга «Базовый элемент». В среднем по планете трафик в прошлом году вырос всего на 5%. Прогнозы Минтранса весьма оптимистичны: скажем, на внутренних авиалиниях уже к 2015 году количество пассажиров должно увеличиться примерно на треть: с 33,4 млн

в 2012-м до 45 млн человек. В стратегиях развития все инвесторы указывают на то, что повысить доходность аэропортов можно за счет внедрения современных управленческих технологий. Эти технологии давно опробованы в различных отраслях, а до авиационного хозяйства еще не добрались по причине его забюрократизованности и доминирования в нем государства. Многие региональные аэропорты до сих пор являются ФГУПами или только совсем недавно стали ОАО.

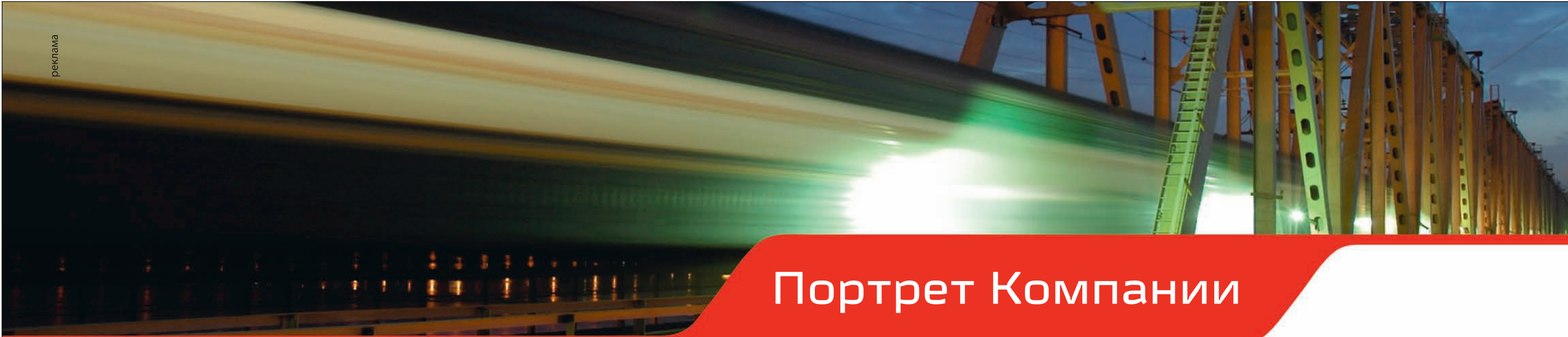
Кроме того, инвесторы надеются на воссоздание сети региональных маршрутов и, как следствие, роста пассажиропотока между областными центрами. Сегодня часто получается так, что добраться из столицы одного субъекта РФ дешевле и даже проще через Москву, чем напрямую. Евгений Чудновский из «Аэропортов России» отметил, что сейчас «основной рост переходит в региональные аэропорты, где меньшая база позволяет активнее наращивать пассажиропоток. Этому также способствует постепенное развитие маршрутной сети из регионов».

Есть и другой существенный момент. Сегодня ставки на услуги аэропортов регулируются Федеральной службой по тарифам РФ (ФСТ) исходя только из затрат предприятия, его текущей рентабельности. Они не учитывают необходимости инвестиций, а также отдачи от них. Однако, как отмечают представители

холдингов, они уже активно работают с ФСТ по этому поводу, и есть все основания полагать, что ситуация изменится. По крайней мере, в электроэнергетике уже действует RAB-методика формирования тарифов, которая построена на гарантированной доходности инвестиций, скоро она будет внедрена и в железнодорожной отрасли. Похоже, что чиновники просто не рассматривали ответившие аэропорты как точку роста, но есть надежда, что бизнес скорректирует их взгляд на вещи.

Наконец, обещают облегчить жизнь капиталу и меры, принимаемые Минтрансом. Дело в том, что подавляющая часть затрат аэропорта не зависит или же слабо коррелируется с его размером и пассажиропотоком, что является одним из ограничителей для инвесторов. Часть этих затрат происходит из жестких требований безопасности, одинаковых для всех воздушных гаваней. Однако, как недавно сообщил министр транспорта Максим Соколов, разработан проект о внесении изменений в Воздушный кодекс, который предусматривает создание правовых условий для упрощения процедуры сертификации региональных аэропортов с низкой интенсивностью полетов. Исключается и дублирование процедуры сертификации и процедур регистрации отдельно аэродрома и аэропорта, причем регулирующий это законопроект уже внесен в правительство.

(Окончание на стр. 20)



Портрет Компании

Открытое акционерное общество «Российские железные дороги»

является одной из самых крупных в мире железнодорожных компаний с колоссальными объемами грузовых и пассажирских перевозок, обладающей высокими финансовыми рейтингами, квалифицированными специалистами во всех областях железнодорожного транспорта, большой научно-технической базой, проектными и строительными мощностями, значительным опытом международного сотрудничества.

Миссия Компании:

мы — важнейшая часть глобальной системы движения товаров и технологий. Мы работаем для людей, способствуем объединению народов, интегрируем Россию в единое экономическое пространство. Наши решения опираются на уникальную инфраструктуру, мастерство десятилетиями формировавшейся команды профессионалов и инновационные технологии.

Главные цели деятельности общества

— обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли.

100% акций Компании, владеющей железнодорожной сетью протяженностью 85,2 тыс. км, принадлежат государству. ОАО «РЖД» перевозит около 1,058 млрд пассажиров и 1,271 млрд тонн грузов в год. В настоящий момент в Компании работает более миллиона сотрудников.

Полное наименование Компании:

открытое акционерное общество «Российские железные дороги». Сокращенное наименование: ОАО «РЖД». Юридический адрес: Россия, 107174, Москва, Новая Басманная ул., 2. Почтовый адрес: Россия, 107174, Москва, Новая Басманная ул., 2. Справочная ОАО «РЖД»: +7 (499) 262-99-01 Интернет-сайт: www.rzd.ru



ЛОГИСТИКА

Ставки на дне

тарифы

На рынке железнодорожных перевозок обстановка нервная: ставки на услуги компаний-операторов, чей бизнес состоит в предоставлении вагонов под погрузку, упали в несколько раз по сравнению с прошлым годом. Похоже, рынок ждет консолидация: слабые будут вынуждены продаться сильным.

С 2003 года железнодорожный тариф состоит из двух частей: вагонной и инфраструктурной. Вагонная не регулируется государством, самостоятельно определяется владельцем вагона, например оператором. Чаше всего она измеряется в рублях в сутки и называется стоимостью аренды подвижного состава. Ее величина зависит исключительно от договоренностей между оператором и грузовладельцем. Исключение составляет парк ВСП, которым управляет ОАО «Российские железные дороги»: его вагонная составляющая утверждается государством в лице Федеральной службы по тарифам, правда, может изменяться раз в месяц. С марта нынешнего года в парке ВСП осталось только 30 тыс. полувагонов, поэтому влияния на рыночную ситуацию он с недавних пор не оказывает.

Инфраструктурная составляющая регулируется государством, устанавливается на год и крайне редко корректируется в течение этого периода. Грубо говоря, это стоимость использования рельсов и станций. Уплачивается в адрес ОАО «Российские железные дороги» исходя из рода груза, подвижного состава и маршрута.

Чаще всего процесс расчета и оплаты перевозки строится упрощенно следующим образом. Грузовладелец обращается в операторскую компанию, которая делает расчет инфраструктурной составляющей по конкретному маршруту и добавляет свою — вагонную — в виде количества суток, помноженных на ставку аренды. К слову, оператор может грузовладельцу и отказать, если, скажем, маршрут не представляет для него большого интереса: слишком маленькая партия или совсем недалеко ехать, то есть много не заработаешь; или везти надо в тупик, а оттуда гнать порожняк, поскольку обратной загрузки не найдешь.

На динамику ставок влияют следующие факторы: наличие конкретного вида подвижного состава, баланса спроса на него и предложения; общая ситуация на сети РЖД, а именно наличие пробок, инфраструктурных ограничений, расторопность железнодорожников в деле оптимизации вагонопотоков. Одним и тем же количеством вагонов можно перевезти разное количество грузов — все зависит от того, как с ними управляться. Например, весной — осенью 2011 года с оптимальным управлением поездов с точки зрения логистики в силу разных причин были проблемы, из-за чего промышленные предприятия не могли дожидаться подвижного состава для вывоза продукции или же не могли проехать по нужному им направлению из-за забитых путей. Это при том, что острой нехватки вагонов не было, но вот диспетчеризация оставляла желать лучшего. Тогда ставки подскочили до небес, а доход операторов резко увеличился.

Рынок лизинга подвижного состава тесно связан с рынком грузовых вагонов, а он сейчас профицинный. Вместе со спросом на вагоны снизился и спрос на их аренду/лизинг. Но в отличие от ситуации 2008-2009 годов сегодня нет кризиса ликвидности, да и падение загрузки не столь велико.

С конца 2011 года, когда власти и РЖД приняли ряд мер, направленных на то,



Причин коллапса две. Основная заключается в элементарном перепроизводстве вагонов. Вторая связана с замедлением роста экономики: в январе—марте 2013 года на сети РЖД погружено на 4,1% меньше, чем за первый квартал 2012-го. При общем показателе в 294 млн тонн несложно подсчитать, что отрасль лишилась около 12 млн тонн

чтобы цены стали расти медленнее, с начала 2012 года до его середины они были более или менее стабильны, затем начали потихоньку снижаться, а зимой и в начале весны 2013-го падение стало катастрофическим.

Речь идет в первую очередь о полувагонах, самом популярном виде подвижного состава, который составляет больше половины российского парка (всего в стране сейчас более 1,1 млн полувагонов). Согласно аналитическому исследованию «Качество перевозок-2013» журнала «РЖД-Партнер», основанному на опросе грузовладельцев, если летом—осенью 2012 года аренда полувагона стоила 1,6-1,8 тыс. руб. в сутки, то к концу года подешевела, в январе ее стоимость упала ниже 1 тыс., а в феврале зафиксировалась на уровне 500-700 руб. По рынку даже ходили разговоры о том, что один из крупнейших операторов предлагал заводу полувагон за 300 руб. в сутки — цифры, невозможные еще несколько месяцев назад. «В своих комментариях грузовладельцы практически единодушны: операторы готовы везти любую партию и в любом направлении», — отмечается в исследовании. — Что касается денег — владельцы подвижного состава отменяют штрафные санкции и готовы к торгу. Сейчас ставки более чем устраивают». Рынок оператора, каковым он был до лета 2012 года, стремительно превратился в рынок грузовладельца. Оператору сейчас выгоднее осуществить любую перевозку с нулевой рентабельностью (а то и с отрицательной), чем получить более существенные убытки от стоящего вагона. Отсюда и более гибкие подходы, более широкий спектр предлагаемых услуг и более интересные условия опла-

ты», — говорит Алексей Алексеев, директор по логистике российского подразделения финского концерна Stora Enso Oyj.

Причин нынешней ситуации две. Основная заключается в перепроизводстве вагонов. С учетом дефицита парка, порой острого, в прошлые годы операторский бизнес был весьма привлекательным, в связи с чем участники рынка выстраивались в очередь за новыми вагонами, лишь бы скорее пополнить активы и заработать на постоянно растущей потребности в перевозках. Другая связана с замедлением роста экономики: в январе—марте 2013 года на сети РЖД погружено на 4,1% меньше, чем за первый квартал 2012-го. При общем показателе в 294 млн тонн несложно подсчитать, что отрасль лишилась около 12 млн тонн.

Падение цен на аренду полувагонов потянуло вниз и цены на другие виды подвижного состава. По словам господина Алексеева, поскольку в сегменте лесных перевозок для грузовладельцев опять стал доступен полувагон, то на него переключается все больше объемов, которые ранее транспортировались на специальных платформах. В результате они тоже подешевели: с 1,35-1,6 тыс. руб. в сутки в начале 2012 года до 0,9-1,1 тыс. в настоящее время. Похожая ситуация и с крытыми вагонами. Есть сегменты, снижением не затронутые: в ООО «Трансойл» сообщили, что ставки остались на уровне прошлого года.

Представители лизинговых компаний говорят о средней величине лизингового платежа за новый полувагон в размере 650-700 руб. в сутки, то есть нынешние ставки позволяют операторам едва-едва рассчитываться с финансовыми посредниками. Очевидно, что количество вагонов резко не со-

кратится, а погрузка быстро и существенно не вырастет. Значит, каким-то компаниям места в отрасли может и не остаться. «Текущая ситуация предоставила возможность крупным компаниям ускорить консолидацию рынка с помощью ценовой конкуренции. Те, кто не смог подстроить свои логистические схемы под новые реалии, скорее всего, уйдут, их подвижной состав достанется консолидаторам, чей парк подкреплен грузовой базой», — говорит руководитель департамента маркетинга и аналитических исследований Brunswick Rail Андрей Цыганов. Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «ТрансФин-М», предупреждает, что «существует риск реализации сценария массовых дефолтов лизингополучателей и отказа от вагонов». В «ТрансФин-М» уже начали поступать заявления с просьбой о реструктуризации договоров. «Мы готовы к развитию этой ситуации в том числе и по наиболее негативному сценарию. Начиная с четвертого квартала 2012 года мы формируем компетенции по самостоятельному управлению парком. Советом директоров принято решение об участии в двух операторских компаниях совместно с партнерами, под управление которых мы планируем передавать парк в случае изъятия его у лизингополучателей», — заявил господин Зотов.

«Будущее рынка лизинга грузовых вагонов зависит от двух основных факторов: динамики рынка сырьевых товаров и действий регуляторов железнодорожной отрасли. С сырьем все просто: цены на уголь и сталь приблизились к минимальным значениям, возобновление роста цен приведет к росту добычи, и к увеличению спроса на перевозки. Помимо этого на рынок серьезно влияют решения регулирующих органов, такие как изменения тарифов, правил работы парка, порядка продления срока жизни вагонов и т. д. Будущее рынка железнодорожных перевозок будет определяться тем, какие решения будут приняты по этим и многим другим вопросам», — рассказывает Дмитрий Бовыкин, исполнительный директор Объединенной вагонной компании — управляющей организации лизинговой компании RAIL1520. — Пока же спрос на вагоны снизился. Наибольшие потери в объеме спроса — в сегменте универсального подвижного состава, тогда как по отдельным специализированным видам спрос растет. При таком рынке стратегия лизингодателей — сохранить существующие контракты (в основном на полувагоны) и переключиться на новые сегменты».

Пожоже, что массовые дефолты все же будут. «Мы не считаем текущую ситуацию экстраординарной и полагаем, что рынок соответствует трендам — дефицита вагонов в среднесрочной перспективе уже не будет, также как и высокой доходности. Очевиден и вектор развития в вагоностроении: рынок перестал актиожно приобретать вагоны устаревшей конструкции. Российскому бизнесу необходим инновационный подвижной состав с кардинально увеличенным межремонтным интервалом и повышенными потребительскими свойствами. Новое состояние рынка грузовых железнодорожных перевозок позволяет его участникам оптимизировать расходы и повысить эффективность собственных бизнес-задач. Нынешняя ситуация абсолютно предсказуема и связана как с замедлением роста промышленного производства и, соответственно, потребления, так и с приобретением большего количества вагонов.

После снижения стоимости вагона до экономически доступного уровня (исходя из сегодняшней доходности), ОАО ФПК не исключает возобновления масштабной инвестиционной программы обновления парка», — говорит заместитель генерального директора по коммерции и производству ОАО ФПК Андрей Исаев.

Часть экспертов ожидает, что к августу ставки могут вырасти на 5-10%. Наиболее сложный период, по их мнению, уже пройден, теперь можно ожидать роста. Правда, едва ли многих спасет десятипроцентный прирост после двукратного падения.

Денис Соин

Выход на рубеж

конкуренты

На российский логистический рынок международные операторы вышли уже давно. А наши перевозчики пока делают только первые шаги за рубежом. По мнению экспертов, российские логисты еще не могут конкурировать с местными игроками, однако, убеждены оптимисты, перспективы есть: нужно только взять пример с зарубежных конкурентов, создавших сети в разных странах, обзавестись опытными местными партнерами и не забывать о европейских стандартах.

К мысли, что ради увеличения прибыли нужно выходить на международный рынок, приходит большинство российских логистов, говорит Виталий Степанов, заместитель директора «Континент Лоджистикс». Однако несмотря на то, что желающих много, процесс начался сравнительно недавно. «Предоставление услуг по созданию логистических цепочек в России появилось более чем с вековым отрывом от западных стран», — подчеркивает Сергей Костян, вице-президент транспортной группы FESCO по линейно-логистическому дивизиону. — Поскольку это капиталоемкая отрасль, частных компаний в ней раньше не было». По мнению эксперта, сейчас этот сектор имеет большой потенциал развития именно благодаря появлению частных компаний, обеспечивающих доставку товаров «от двери до двери». «Однако не все могут выстроить логистику на должном уровне, а компаний, имеющих возможность организовать интермодальную перевозку на базе собственных активов — железной дороги, терминалов, флота, автомобилей», — на рынке единицы», — констатирует Сергей Костян.

Те, кто не может себе позволить собственный транспорт или представительство за рубежом, прибегают к услугам партнеров — подрядчиков и владельцев транспортных средств. Не отстают и российские операторы экспресс-доставки. «Они предоставляют услуги международной доставки, используя сети крупных международных операторов либо сотрудничая с зарубежными локальными экспресс-перевозчиками по отдельным направлениям», — поясняет Анна Клинькова, директор по продажам DHL Express в России.

Среди тех, кто осуществляет международную доставку разными видами транспорта, — уральская транспортная компания «Желдорэкспедиция» (страны Таможенного союза, структура оборота от грузоперевозок по международным направлениям в 2011 году составила 53% — данные «СПАРК-Интерфакс»), «Урал-контейнер» (30% от структуры оборота за 2011 год), «Астра-Урал» (работают с Евросоюзом, СНГ, Китаем, 70% от структуры оборота за 2011 год). Авиаперевозки на международные направления осуществляет «Авиаком-Цитотранс»: сфера охвата — Европа, Африка, Канада, Южная Америка, Юго-Восточная Азия, Ближний и Дальний Восток. Перевозчиков, предлагающих международную доставку автотранспортом, крайне мало: среди них «Лорри» (перевозки по Европе).

Что касается структуры международного рынка, то, по словам Даниила Рыбалко, директора департамента автомобильных перевозок STS Logistics, шесть крупнейших провайдеров международных логистических услуг в сумме занимают менее 10% объема рынка перевозок. Российских операторов в этом объеме намного меньше 1%. Остальные 90% рынка международных перевозок занимает, во-первых, малый и средний логистический бизнес, который весьма успешно действует в масштабах своих национальных рынков», — говорит господин Рыбалко. На втором месте — группы стран, где успешно отработаны определенные маршруты в рамках того или иного региона и сектора производства или торговли. Третья в списке — внутренняя логистика самих производителей и дистрибуторов, которые не нуждаются в аутсорсинге.

Речь о конкуренции российских компаний с местными игроками зарубежных рынков пока не идет. «Российские логисты не могут конкурировать с местными игро-

ками на рынках Европы и США, поэтому вся международная деятельность сводится к доставке грузов из Европы, или США, или Китая в Россию и страны СНГ», — говорит председатель отделения по логистике «Деловой России» Кирилл Власов. По словам Сергея Костяна, российский компании не могут конкурировать за позиции мировых рейтингов экспедиторских компаний по таким показателям, как капитализация, уровень организации бизнеса, охват.

В сегменте экспресс-доставки ситуация та же. «Говорить о реальной конкуренции с глобальными операторами здесь не стоит: создание крупной международной сети предполагает очень существенные инвестиции и многолетнее развитие транспортной инфраструктуры: строительство международных хабов, приобретение самолетов», — соглашается Анна Клинькова. Именно поэтому небольшие локальные игроки фокусируются на своей нише рынка, расширяя свой портфель услуг за счет предложений по экспресс-доставке через подрядчиков.

Среди факторов, которые осложняют работу решивших выйти на международный рынок, — таможенные операции. Для их проведения необходимо сотрудничество с таможенным брокером (то, по словам экспертов, усложняет процесс доставки грузов) или получение собственной брокерской лицензии. Во втором случае необходимо внести крупный депозит, что для небольшой компании достаточно обременительно», говорит Анна Клинькова.

В распространенной сейчас схеме, при которой российские компании пользуются услугами зарубежных партнеров при доставке груза, довольно сложно вести мониторинг груза. «Это требует интеграции информационных систем, на что далеко не все готовы пойти», — поясняет директор по продажам DHL Express в России.

Для того чтобы выйти в лидеры на рынке международных перевозок, российским компаниям нужно быть готовым к крупным инвестициям, констатируют эксперты. Соблюдение каждого из нижеперечисленных требований так или иначе потребует материальных вложений.

Пункт первый — собственное представительство за рубежом. Начать стоит с составления грамотного маркетингового плана с анализом уже существующих направлений транспортных потоков и особенностей инфраструктуры. «Чтобы понять, какую нишу можно занять», — поясняет Сергей Костян. Открывать офисы нужно хотя бы в основных регионах и в ключевых морских и авиапортах, говорит Даниил Рыбалко. «Физическое присутствие за границей сразу меняет отношение потенциального заказчика к компании. Как ни развиты виртуальные технологии бизнеса, услуги делают люди для людей», — подчеркивает эксперт. «Не каждый иностранец готов работать с экспедитором, который находится в другой стране, ведь помимо языковых проблем их разделяет еще и различие нормативной базы», — подтверждает Виталий Степанов, заместитель директора «Континент Лоджистикс».

Среди трудностей работы с филиалами специалисты называют удаленный контроль новой команды и необходимость разделения активов. «Сегодня немногие российские операторы готовы вывязываться в подобное развитие», — констатирует Виталий Степанов. Пока работа на внутреннем рынке приносит прибыль, развиваться за пределами страны решаются далеко не все.

Но эксперты призывают не пугаться трудностей, а идти проторенной дорогой — перенимать опыт зарубежных конкурентов, которые активно открывают филиалы в России. «Сначала они открывали фирму, зарегистрированную в России, но большинство услуг выставляли в валюте от лица принципала», — рассказывает господин Степанов. — При разработке достаточной клиентской базы филиал становился самоокупаемым, и тогда все платежи осуществлялись уже на счета местных банков».

(Окончание на стр. 19)



18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

ТРАНСРОССИЯ

23-26 АПРЕЛЯ 2013
МОСКВА, ВВЦ, павильон №75

ПОЛУЧИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА
www.transrussia.ru

www.transrussia.ru

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

При поддержке:



Генеральный спонсор:



Реклама



Олимпийские резервы

Сочи-2014

По предварительным оценкам, Олимпиаду в Сочи за считанные недели посетит больше полумиллиона человек. Для сравнения: в течение всего прошлого, 2012 года в этом городе побывало около 3,8 млн туристов. Между тем и сам Сочи, и поселок Красная Поляна, где пройдут главные спортивные состязания, очень небольшие. Поэтому вопрос перевозки участников и гостей Олимпиады становится ключевым для организаторов мероприятия.

Будущая Олимпиада обещает стать одной из самых небольших с точки зрения задействованной площади. «Проектировщики олимпийской инфраструктуры делают акцент на то, что это будет самая компактная Олимпиада, то есть время на перемещение с одного объекта на другой должно быть минимальным. Такая ситуация обусловлена тем, что территория будущих Игр проектировали с учетом природного ландшафта и делением на два крупных сектора: горный и прибрежный», — рассказывает Сергей Тишаков, партнер «Грант Торнтон» в России. Разумеется, разделение на сектора было всегда, так как в этом вопросе альтернативы у организаторов не было. Однако, подчеркивают эксперты, данный путь оказался наиболее грамотным.

Исключительное расположение спортивных сооружений потребовало от властей применения множества высокотехнологичных и уникальных проектов для переброски пассажиров в условиях пусть и маленьких расстояний за очень короткие промежутки времени. Большинство из этих проектов находятся в стадии завершения. Так, ожидается, что значительная часть участников и гостей Олимпиады прибудет через воздушные во-

рота города Сочи. Еще недавно пропускная способность местного аэропорта составляла 1,6 тыс. пассажиров в час. Для подготовки терминала к приему гостей был реконструирован основной аэровокзальный комплекс, построены посадочная галерея с телетрапами и новый VIP-терминал. Это увеличит пропускную способность аэропорта Сочи до 2,5-3,8 тыс. пассажиров в час.

Вторыми по значимости для приема прибывающих станут железнодорожные пути и вокзалы. Сегодня ключевым проектом в этом секторе остается совмещенная (автомобильная и железная) дорога Адлер—горно-климатический курорт «Альпика-Сервис», называемая транспортным хабом Олимпиады, — сложнейший из инфраструктурных проектов, реализуемых РЖД в этом регионе. Именно по ней зрители будут съезжаться из аэропорта, с вокзала и из гостиниц на соревнования на горных стадионах Красной Поляны и в ледовых дворцах Олимпийского парка в Имеретинской низменности. Ее максимальная пропускная способность составит 8,5 тыс. пассажиров в час по железной и 11,5 тыс. пассажиров в час по автомобильной дорогам. Кроме того, именно эта магистраль обеспечит перевозку



К объектам Олимпиады ее гости и участники смогут добраться из аэропорта всего за полчаса на поезде «Ласточка» вместо полуторачасовой дороги на автобусе

60% авиапассажиров аэропорта Сочи во время проведения Игр, а это более 86 тыс. человек в сутки. Таким образом, к объектам Олимпиады ее гости и участники смогут добраться из аэропорта всего за полчаса на поезде «Ласточка» вместо полуторачасовой дороги на автобусе.

Благодаря новым инфраструктурным проектам в АНО планируют минимизировать помехи, которые создадут олимпийские перевозки для постоянных жителей Сочи и Крас-

ной Поляны. «Нашей схемой предусматривается доставка зрителей, которые купят билеты на эти соревнования, общественным транспортом, специально для этого разрабатываются маршруты к местам состязаний. В Горном кластере предусмотрена следующая схема: общественный транспорт будет доходить до транспортно-пересадочного узла, после которого непосредственно до горных объектов их будет вести транспорт дирекции», — отмечают в АНО ТДОИ. Высокопоставленных лиц повезут на автомобилях, для этого на каждом из объектов предусмотрены парковочные зоны Р1 ожидания данного транспорта. А вот процедура передвижения таких кортежей по

улицам города пока находится в стадии согласования.

Поскольку основным видом передвижения пассажиров станут автобусы, организаторы позаботились об обязательной аккредитации олимпийских автоперевозчиков. Такой транспорт получит возможность двигаться по выделенным (олимпийским) полосам. «Одним из основных требований для перевозчиков, является оснащение навигационно-связным оборудованием ГЛОНАСС с подключением к автоматизированной системе управления, что позволяет получать все данные о местоположении авто-транспортных средств, маршрутах следования и перевозимых грузах в режиме реального времени», — рассказали в АНО ТДОИ. Кроме того, по словам представителей транспортной дирекции, в регионе проходит обкатка новая информационная система управления мультимодальными (грузовыми и пассажирскими) перевозками всеми видами транспорта. «По мнению специалистов, участвующих в ее разработке и опытной эксплуатации, система является уникальной и не имеет аналогов в России», — подчеркнули в АНО ТДОИ.

Эта система основана на максимальном использовании возможностей железной дороги и гибко регулируемом автобусном сообщении. С ее помощью всеми видами транспорта, имеются альтернативные автомобильные дороги, которые будут задействованы для перевозки пассажиров с/от объектов в случае закрытия канатных дорог. В страховых компаниях согласны, что природные риски в данном случае наиболее труднопрогнозируемы. «Практически все инфраструктурные объекты, которые строятся к играм в Сочи, „штучные“, поэтому при их строительстве применяются инновационные технологии, риски которых трудно оценить. Также осложняют строительство сложные природно-климатические и геологические условия. Для этой территории характерно сочетание горного рельефа со сложной геологической структурой, обширная сеть горных рек, ручьев и воздействие моря определяют основные риски при строительстве», — отмечает Николай Николенко, заместитель генерального директора САО «Гедест».

Для передвижения между спортивными объектами горного кластера будут задействованы не только автобусы, но и 11 канатных дорог для перемещения различных клиентских групп. Пять уже построено, остальные находятся в стадии завершения строительства, в том числе две суперсовременные 3S-канатные дороги. Именно они станут главным путем к лыжно-биатлонному комплек-

су. Благодаря 30-местным гондолам эти канатки будут способны бесперебойно перевозить по 4,5 тыс. человек в час в одном направлении. Длина канатной дороги к лыжно-биатлонному комплексу составит почти 5,5 км, что на сегодня является мировым рекордом. А общий пассажиропоток всех 11 дорог превысит 25 тыс. человек в час.

Организаторы учли и так называемый погодный фактор. «В случае закрытия аэропорта Сочи в качестве запасного узла будет задействован аэропорт Краснодара с последующей организацией трансфера до города Сочи железнодорожным транспортом с минимальным временем в пути по сравнению с другими запасными аэропортами. В качестве дополнительных транзитных узлов будут задействованы аэропорты Анапы и Геленджика», — подчеркнули в АНО ТДОИ. По словам представителей компании, ко всем объектам Горного кластера, к которым построены канатные дороги, имеются альтернативные автомобильные дороги, которые будут задействованы для перевозки пассажиров с/от объектов в случае закрытия канатных дорог. В страховых компаниях согласны, что природные риски в данном случае наиболее труднопрогнозируемы. «Практически все инфраструктурные объекты, которые строятся к играм в Сочи, „штучные“, поэтому при их строительстве применяются инновационные технологии, риски которых трудно оценить. Также осложняют строительство сложные природно-климатические и геологические условия. Для этой территории характерно сочетание горного рельефа со сложной геологической структурой, обширная сеть горных рек, ручьев и воздействие моря определяют основные риски при строительстве», — отмечает Николай Николенко, заместитель генерального директора САО «Гедест».

Андрей Михайлов

Выход на рубеж

конкуренты

(Окончание. Начало на стр. 18)

Однако, подчеркивает специалист, отличительной чертой всегда был контроль: в топ-менеджменте локальных фирм присутствует представитель принципала.

Второе важное правило — не ходить со своим уставом в чужой монастырь: в своей работе логистам придется ориентироваться на международные стандарты. «Надо признать, что в мире существуют определенные стереотипные представления о российских логистических компаниях и качестве их работы», — напоминает Даниил Рыбалко. — Чтобы их преодолеть, необходимо следовать стандартам международной сертификации, участвовать в международных отраслевых мероприятиях и отраслевых союзах. Даже финансовую деятельность желательно вести в соответствии со стандартами МФО. Зарубежным стандартам должен соответствовать транспорт: логистам необходимо иметь современный подвижной состав, соответствующий жестким экологическим требованиям и нормам безопасности Еуро5, говорит Олег Германович, генеральный директор Asstra Forwarding.

Следующий пункт в списке составляющих успеха — опыт работы на международном рынке. Ведь любые ошибки обходятся перевозчикам крайне дорого. «Мелкие ошибки могут потребовать больших затрат и времени на исправление, даже могут стоить лицензии или необходимых для работы разрешений», — поясняет господин Германович. Вариант для новичков — привлечь к партнерству опытную компанию с компетентными специалистами, которая будет за разумное вознаграждение обучать нового игрока и помогать ему. «Это дает хороший шанс на вхождение в обслуживание грузопотоков на иностранных рынках», — убежден эксперт. Такой «наставник» подскажет, как оптимизировать затраты, а заодно передаст навыки КУС — «знания своего

клиента», которое необходимо всем представителям сферы обслуживания, в том числе и перевозчикам.

Самых крупных вложений потребует создание инфраструктуры для переработки грузов в местах стыковки различных видов транспорта: в портах, на железнодорожных станциях, в логистических терминалах. «В России ощущается дефицит такой инфраструктуры, не хватает современных комплексных центров хранения и обработки грузов», — говорит Сергей Костян. — Поэтому строительство современных транспортно-логистических центров и развитие портов является первостепенной задачей, и перспективы есть у тех российских компаний, которые инвестируют в развитие ТЛЦ». Так, FESCO инвестирует в развитие собственного морского торгового порта, есть терминал в Хабаровске, который задействован в железнодорожных контейнерных сервисах группы. Кроме того, строится современный терминал в Усдае. «Такие инфраструктурные объекты получают большой интерес и поддержку местных властей в тех регионах, где планируется создание индустриальных кластеров и технопарков», — напоминает представитель компании.

Эксперты уверены: несмотря на то что российские компании пока не могут участвовать в борьбе за перевозки по основным «ночным трассам», которая строится на скорости и стоимости доставки, перспективы войти на этот рынок у них есть. «Наша отрасль весьма изменчива, непостоянна и неустойчива из-за характера потребительского спроса», — говорит Даниил Рыбалко из STS Logistics. Если российские компании смогут перенять зарубежный опыт выхода на иностранные рынки, со временем они смогут занять свою нишу и за рубежом, надеются специалисты.

Мария Карнаух

В БОРЬБЕ ЗА ПРИБЫЛЬ ПОБЕЖДАЕТ КОМАНДА FIAT

DOBLO PANORAMA от 554 000 руб.*

DOBLO CARGO от 505 000 руб.*

DUCATO COMBI от 1 169 000 руб.

DUCATO от 925 000 руб.**
цельнометаллический фургон

DUCATO от 823 000 руб.***
шасси

ДЛЯ БИЗНЕСА? ДЛЯ СЕМЬИ? А МОЖЕТ, ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ?
В КОМАНДЕ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ FIAT ВЫ ВСЕГДА НАЙДЕТЕ ПОДХОДЯЩЕГО И ВЫГОДНОГО ИГРОКА.

ФУРГОНЫ, ШАССИ, ШАССИ С ДВОЙНОЙ КАБИНОЙ, КОМБИ, МИКРОАВТОБУСЫ, МАРШРУТНЫЕ ТАКСИ И БОЛЬШАЯ ГАММА СПЕЦИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Подробности: в салонах официальных дилеров FIAT, на сайте WWW.FIATPROFESSIONAL.RU и по телефону горячей линии 8-800-100-50-02 (звонок по России бесплатный)

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ FIAT

ОТ 505 000 РУБЛЕЙ

FIAT

PROFESSIONAL

* Цена на автомобили 2012, акция действует с 01.03 по 30.04.2013, акция ограничена кол-вом автомобилей на складе.
** Цена указана на версию Ducato Light SWB H1 полной массой 2,5т.
*** Цена шасси Ducato MaxiChassis S/C LWB 3.5 т без надстройки. Цены действительны до 30.06.2013.

ФАКТЫ ГОВОРЯТ ЗА СЕБЯ

ЛОГИСТИКА

МКАД не место для пробок

автотранспорт

Запретить въезд в город большегрузного транспорта столичное правительство планировало уже давно. С 1 марта 2013 года грузовики, перевозящие больше 12 тонн, не могут передвигаться по МКАД с 6 утра до 10 вечера, а с мая по октябрь — до 12 ночи. Нововведения в крупномасштабной борьбе со столичными пробками обернутся ударом по конечным потребителям перевозимых товаров: затраты на перевозки вырастут, что спровоцирует рост цен.

По словам специалистов, проблема недостаточности пропускной способности МКАД существует давно. По данным мэрии, сегодня по Москве перемещается более 150 тыс. крупнотоннажных автомобилей. 40 тыс. из них прибывают из регионов. На МКАД около 30% потока — это грузовики, причем половина из них транзитные. Неудивительно, что скорость потока падает, и московские пробки стали притчей во языцех. Чтобы исправить ситуацию, столичные власти решили избавиться от транзитников. По словам председателя отделения по логистике «Деловой России» Кирилла Власова, присутствовавшего на совещании в Министерстве транспорта и развития транспортной инфраструктуры правительства Москвы, грузовики, следующие транзитом (то есть те, у кого нет адреса загрузки или выгрузки на МКАД или в ее пределах), должны объезжать город днем по бетонке или ждать ночи. Все остальные получают специальный пропуск. «Фактически имеющуюся практику въезда грузовиков на ТТК распространяем на МКАД», — подытожил Кирилл Власов.

Кроме того, формат МКАД давно изменился. «Транзитная магистраль превратилась в городскую улицу с гипермаркетами, рынками, станциями общественного транспорта, но без надлежащей инфраструктуры для транзита», — говорит директор департамента автоперевозок логистической компании STS Logistics Даниил Рыбалко. «Введение таких ограничений соответствует мировому опыту, и тот факт, что подобные инициативы начинают реализовываться, является положительным симптомом», — добавляет Юрий Шевченко, вице-президент по операционной деятельности DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы. Однако специалисты признают: новая система требует серьезных доработок, а кроме того, подобные меры не должны быть единичными: справиться с пробками они помогут только в комплексе с другими мероприятиями.

Претензия номер один — система пропусков для тех, кому можно днем. Напомним, механизм предполагает, что пропуск доступен тем владельцам транспорта, которые докажут, что их машина действительно нужна на МКАД. Разрешение на разовый въезд выдается в течение трех часов, постоянное — в течение 15 дней.

При этом нужно предъявить массу документов: помимо удостоверения личности и ПТС свидетельство о внесении записи в Единый госреестр юрлиц, ТС (СТС), договор о наличии стоянки, маршрут перевозки, договор на поставку грузов и транспортные накладные плюс информация о сроках хранения продуктов. Получить пропуск можно только в одном месте — на улице Вавилова, д. 5. «Вопрос: как автокомбинату, принявшему сегодня вечером заказ на подачу на завтра наутро внутрь МКАД, получить этот пропуск? Кто будет получать пропуск, если нужно предъявить кучу оригиналов для получения пропуска и сделать это почти в центре Москвы?» — задается вопросом Кирилл Власов. «Соответственно, система разовых пропусков не работает», — заключает эксперт.

Что касается постоянных пропусков, то необходимость в них нужно подтверждать не только имеющимися договорами, но и историей перевозок. Поэтому участникам логистического рынка неясно, как подтверждать связь водителя и заказчика, если между ними есть четыре-пять посредников (что является нормальной практикой рынка). Таким образом, нынешняя система пропусков на МКАД могла бы работать, если бы контракты заключались напрямую между грузовладельцами и крупными автокомбинатами с парком в несколько тысяч грузовиков. «70% рынка — это частные водители со своими старыми траками, оформленными на них как на физлиц, которые сегодня не знают, куда поедут завтра», — поясняет представитель «Деловой России».

Учет перемещения грузов, ведение истории перевозок, учет документации, проектная работа, связь между подразделениями компании в разных городах России, — все эти процессы требуют слаженной командной работы. Для решения этих задач компания TeamBridge разработала специальный онлайн-сервис, который помогает игрокам малого и среднего бизнеса работать более слаженно, а их собственникам и руководителям чувствовать себя увереннее в том, что их решения исполняются, а стратегия будет реализована.

«Бизнес — это командная игра», — уверен основатель проекта TeamBridge Денис Фокин. Более 7 лет назад он создал компанию IT Systems, которая специализируется на автоматизации



Предполагается перенаправить транспортные потоки с МКАД на две существующих окружные «бетонки»: А108 (большая бетонка 550 км) и А107 (малая бетонка на 335 км) ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

бизнес процессов и разработке заказного ПО в компаниях различного уровня. Накопив опыт и изучив рынок, Фокин создал продукт как для решения проблем малого и среднего бизнеса, так и для оптимизации работы подразделений внутри крупных компаний.

«Помните басню „Лебедь, щука и рак“. Так вот это крайний случай неслаженной команды. Но к сожалению, в современных компаниях встречаются команды, не далеко ушедшие от такого состояния», — говорит Денис Фокин. — Часто именно недостаток слаженности приводит к потере производительности всей команды. Обычно это выражается в нестыковке результатов, дублировании задач, вынужденных простоях, перекладывании ответственности друг на друга. Еще один признак неслаженной работы — отсутствие одностороннего понимания командных приоритетов. Вся команда вроде и работает, «в поте лица», но почему-то не приходит к тем результатам, которые ожидает руководитель. Для слаженной работы команды необходимо единый контекст. Под этим термином я подразумеваю: общее понимание целей, приоритетов, планов и зоны ответственности: личной и своих коллег. Кроме того, сюда входит осведомленность обо всех происходящих изменениях и наличие „под рукой“ всей необходимой информации».

Сервис TeamBridge как раз и обеспечивает все необходимые инструменты для поддержания единого контекста. Программа аккумулирует данные и предоставляет наиболее полную картину происходящего в каждом подразделении и рабочей группе, позволяет отмечать этапы работы, цели, задачи и отслеживать их достижение. Специально для рабочих групп внутри системы мы создаем отдельное пространство, в рамках которого можно назначать задачи, выкладывать информацию для совместной работы, структурировать материал, сохранять го-

товые документы, вести календарь событий, обсуждать рабочий процесс. Внутри сервиса есть уникальная система назначения и отображения задач по ключевым проектам и задач, по которым близятся дедлайны. Кроме того, программа позволяет каждому сотруднику спланировать рабочий процесс: показывает, сколько задач на него «назначено», в каких проектах он участвует, и когда по ним наступает дедлайн. Таким образом, мы усиливаем командный эффект и повышаем эффективность каждого сотрудника.

Возвращаясь к транзитным грузовикам: самый острый вопрос в новой системе — где им ждать своего часа проезда по МКАД. «Нет никакой реализации межведомственных решений по созданию инфраструктуры», — убежден Даниил Рыбалко из STS Logistics. По его словам, в Подмосковье практически нет как охраняемых парков-отстойников для тысяч машин, так и необходимой инфраструктуры для самих водителей — мест для ночлега, предприятий общепита и т. д. «Даже ГИБДД Московской области официально заявила, что для реализации этого ограничения необходимо построить 83 перекрывающие стоянки. Плюс к этому необходимо переделывать автозаправочные комплексы со стоянками на 20-30 автопоездов», — говорит Даниил Рыбалко. Столь же безрадостная ситуация с парковками и в черте города, говорят эксперты: их также не хватает, а стоянка на имеющихся грозит обернуться нештучным счетом. К тому же сохранность груза никто не гарантирует.

Сейчас предполагается перенаправить транспортные потоки на две существующие окружные бетонки: А108 (большая бетонка, 550 км) и А107 (малая бетонка, 335 км). «Это узкие провинциальные и некачественные дороги, где движение осуществляется по одной полосе в каждом направлении», — говорит Даниил Рыбалко из STS Logistics. По его словам, эти трассы давно испертали свою пропускную способность. Там и сейчас пробки, а если переменить на них еще и весь транзитный трафик, то там будет коллапс», — подчеркивает эксперт. «Транспортная сеть Под-

московья непригодна для того, чтобы пустить по ней весь грузовой трафик в объезд столицы», — соглашается Алексей Школьников, менеджер по транспортной логистике ЕКФ Electrotechnic.

По мнению Юрия Шевченко, разгрузить столичный регион может новая транспортная система. «Важно создавать качественные пути автомобильного сообщения напрямую между региональными центрами, что позволило бы разгрузить московский транспортный узел», — убежден специалист.

Напомним, что из федерального бюджета уже выделено 200 млрд руб. на ремонт и строительство подмосковных дорог. К решению проблемы также подключили Минтранс России. «Сначала ограничивают въезд, а потом выделяют средства на реализацию возникших при этом проблем», — констатирует Даниил Рыбалко из STS Logistics. — Я считаю, что без конкретного решения всех этих проблем ограничение проезда по МКАД преждевременно».

В итоге, глядя на удручающее состояние альтернативных магистралей с их железнодорожными переездами, из-за которых скоростное движение невозможно, водители большегрузных ТС предпочитают останавливаться днем и проезжать через МКАД ночью. «Это увеличивает транзитное время доставки товара», — поясняет Алексей Школьников. — Как следствие — падает оборачиваемость транспортных средств, что неизбежно приведет к увеличению стоимости перевозок и цен товара на прилавках».

«Покупатель в „Ашане“ заплатит за подорожавший хлеб своим рублем», — прогнозирует и Кирилл Власов.

«Тысячи объектов торговли в столице ежедневно ждут поступления товаров», — соглашается Даниил Рыбалко. — Если раньше их доставляла 20-тонная фура, то сейчас повезут шесть газелей или иных малотоннажных машин». Более того, подчеркивает эксперт, перегрузка на другие машины в Подмосковье и мелкотоннажная доставка приведет к значительному удорожанию самого товара. Не говоря уже о том, что возникнет множество проблем у десятков тысяч маленьких складов и оптовых баз, больших и малых распределительных центров и рынков. Вопрос в том, говорит Даниил Рыбалко, как небольшие участники рынка торговли смогут встроиться в новую систему: перепланировать за доставку или принимать товар в ночную смену.

Рост цен на продукты потребления из-за изменения порядка движения по МКАД пока только ожидается. Реальным и заметным последствием ограничения движения стало то, что уже сейчас объездные дороги заби-

ты. «Ближе к вечеру фуры или очень медленно едут, или занимают два ряда на трассах на подъезде к МКАД (парковка на федеральных трассах запрещена)», — поясняет Кирилл Власов. Парковок, как и ожидалось, не хватает. Отдельным пунктом стоит вопрос о заявленной системой пропусков. По сведениям участников рынка, тендер департамента информационных технологий правительства Москвы на разработку автоматизированного решения по выдаче пропусков еще не объявлен. При этом до сих пор неясно, как именно будут вычислять нарушителей. Минтранс предлагает использовать видеорегистраторы, ГИБДД — более практичный вариант: останавливать на подъезде к МКАД и разворачивать. Не договорились разработчики проекта и по поводу штрафов: его, по информации, имеющейся у Кирилла Власова, хотят поднять с 300 руб. до 10 тыс. руб.

Что касается логистических компаний, то они относятся к новым правилам въезда в город спокойно. «Вряд ли данное решение серьезно отразится на прибылях логистических компаний. Любой провайдер, не первый день работающий на российском рынке, готов к решению множества непростых задач», — утверждает Олег Коробкин, директор по операциям в Москве DPD в России.

Наиболее продвинутые операторы готовы к перемене давно. «Московское правительство уже достаточно давно реализует политику вывода разного рода производств за пределы столицы», — рассказывает Юрий Шевченко. Поэтому для перевозчиков, работающих внутри столицы, нововведения на МКАД не были сюрпризом. «Наша компания перешла на использование небольших коммерческих автомобилей «заблаговременно», — говорит Юрий Шевченко.

Именно поэтому ждать всплеска спроса на малотоннажный транспорт не стоит, говорят эксперты. Те, кто хотел оптимизировать формат перевозок, уже давно запаслись таким видом транспорта. Те, кто по-прежнему предпочитает грузовики, будут подстраиваться под новую систему. «Мы вижу оснований для роста спроса на малотоннажный транспорт. Пока есть пропуск и нет полного запрета въезда на МКАД, для логистов на данном участке ничего не изменится», — убежден Алексей Школьников.

Специалисты сходятся в одном: необходимость преобразования транспортной системы столицы давно назрела, но принимать меры нужно комплексно и в правильном порядке: сначала альтернативные дороги, а уже потом запрет на въезд в город. Однако раз процесс запущен, остается только корректировать то, что уже есть. «Деловая Россия» предлагает сделать инициатором получения годовых и разовых разрешений на въезд на МКАД самих грузовладельцев. Упростить процедуру подачи документов, в том числе не требовать указания маршрута в пропуске или всей цепи договоров от грузополучателя до собственника подвижного состава. Кроме того, оформление пропусков должно происходить онлайн — на сайте госуслуг.

Даниил Рыбалко напоминает: большегрузы едут в Москву не по своей воле. «В свое время никто не задумывался о градостроительной концепции, превращая каждую базу, завод или автоколону в склады», — напоминает специалист. Таким образом, помочь решить проблему транспортной перегрузки столицы на глобальном уровне можно, лишь выведя логистические терминалы за пределы МКАД.

Мария Карнаух

Курьер звонит дважды

экспресс-доставка

Главный тренд логистической отрасли — повсеместное использование мобильных устройств и стремление к «облачным» технологиям. Это ответ на все большее проникновение интернета и желание клиентов понимать, что происходит с грузом на всех этапах. А логистические компании идут навстречу своим клиентам, разрабатывая все новые и новые технологические средства и инновационные продукты.

Например, комплексная система track-and-trace позволяет отслеживать груз на всех этапах доставки и информировать об этом клиента в режиме реального времени. Кроме того, мы разрабатываем мобильные приложения, с помощью которых клиенты смогут видеть, что происходит с посылкой, в онлайн-режиме на своих мобильных устройствах.

Особое внимание мы уделяем автоматизации работы курьеров. Уже сейчас с каждого курьера есть мобильный терминал, позволяющий контролировать, что происходит с грузом, и оперативно сообщать эту информацию клиенту.

Мы также экспериментируем со специальными электронными ручками, или диджитал-устройствами. Этими устройствами пишут на бумаге, а информация о написанном попадает сразу в базу данных в электронном виде, сохраняя в том числе и все особенности почерка писавшего. Многим людям гораздо удобнее работать с ручкой и бумагой и заполнять сложную форму именно ручкой. А то, что она сразу появляется в электронном виде в виде PDF-файла, — незамеченная услуга для банков и страховых компаний, для которых важно, чтобы все отметили и «галочки» поставили, причем своей рукой.

В ближайшее время мы собираемся активно развивать систему интеллектуального планирования маршрутов курьерской доставки, чтобы можно было детально прогнозировать время доставки и сообщать о нем клиенту.

Часто новые продукты возникают не от появления IT-ин-

новаций, а от желания клиентов получить индивидуальный продукт, который подходит именно им.

Так появился достаточно инновационный для логистических компаний подход к развитию сервисов для интернет-магазинов — комбинированное решение «фулфилмент + доставка». Основное достоинство комбинированного подхода от СПСР заключается, может быть, не столько в его сверхкреативности, а в том, что мы понимаем специфику бизнеса каждого нашего клиента и, таким образом, сокращаем цепочку доставки до клиента. Мы ищем способ, как именно оптимизировать процесс, чтобы сократить время доставки, а также уменьшить стоимость услуг и затраты для клиента.

Например, если мы оказываем логистические услуги интернет-магазину, то сокращаем время доставки товара из магазина конечному клиенту как минимум на один день. Каким образом достигается результат? Мы используем свой склад для фулфилмента, сами оформляем товары, поступающие на этот склад, то есть нет необходимости дублировать этот процесс сначала на складе магазина, а потом в сортировочном центре компании.

Соответственно, если все операции происходят на нашей площадке, то мы можем контролировать заказ с момента поступления в систему и сокращать время доставки покупателю. Только в этом случае можно говорить о возможности доставки в том числе день в день.

Однако в стремлении к новейшим технологиям важна устойчивость информационной системы. Знаете, если просто взять и автоматизировать беспорядок, то получится автоматизированный беспорядок. Помимо новейших IT-технологий мы уделяем не меньше внимание традиционным операционным процессам: только в этом случае клиенты могут получить по настоящему качественные ноу-хау услуги.

Сергей Лапин,
заместитель
генерального директора
«СПСР-Экспресс»

Поверили в небо

аэропорты

(Окончание. Начало на стр. 17)

Кроме того, подготовлен проект приказа, который предусматривает введение в отношении региональных и местных аэродромов минимальных соответствующих реальным угрозам требований к обеспечению авиационной безопасности и транспортной безопасности.

Одним словом, и позиция государства, и прогнозы в отношении пассажиропотока свидетельствуют в пользу вложенных в аэропорты, что не исключено, что инвесторы нашли интересный сегмент для будущих IPO.

Аналитик ИБ «Открытие» Ирина Стулachenko напоминает, что «в 2011 году Домодедово планировало IPO и интерес среди инвесторов был». Она также отмечает, что от региональных аэропортов инвесторы будут ждать не устойчивого, а быстрорастущего финансового потока, и с этой точки зрения важны наличие разветвленной маршрутной сети с уже налаженным пассажиропотоком и перспектив развития самого региона базирования аэропорта, а также его географическое положение по отношению к основным транзитным маршрутам. «Инвесторы будут сравнивать аэропорты в первую очередь с рос-

сийскими публичными авиакомпаниями, а не с портами и железнодорожными операторами, поскольку и аэропорты, и авиакомпании зависят от динамики пассажиропотока, а публичные порты и операторы — от грузопотока. Авиакомпания низкомаржинальны и зависят от международных цен на керосин. Аэропорты не зависят от цен на топливо и лучше защищены от конкуренции, но попадают под госрегулирование тарифов. Хотя, с другой стороны, у аэропортов есть общий катализатор с контейнерными операторами, перевозящими и перегружающими в России в основном товары народного потребления и запчасти для автомобилей, — повышение уровня благосостояния населения и рост потребительского спроса», — отмечает аналитик. «В целом аэропортовый сектор в авиации менее рискован по сравнению с бизнесом авиакомпаний, более капиталоемкий. Возврат инвестиций происходит в течение 12-15 лет», — говорит господин Елинсон, добавляя, что для портфельных инвесторов крайне важна стабильность — постоянный финансовый поток даже при невысокой рентабельности». А со стабильностью потока у аэропортов, скорее всего, будет порядок.

Денис Соин

www.stl-expo.ru

СТА

Склад Транспорт Логистика

20-я международная выставка систем логистики, транспортного обслуживания, средств автоматизации и механизации складских и погрузочно-разгрузочных работ

При поддержке Министерства транспорта РФ

21-24.10.2013

12+

Реклама

ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Реклама

PONY EXPRESS

Зелёный свет на вашем пути

www.ponyexpress.ru | 8-800-200-76-69

ЛОГИСТИКА

Большие перемены

реформа

О том, как улучшить работу «Почты России», задумываются все, начиная от главы государства и заканчивая самим национальным почтовым оператором. Сейчас ФГУП собирает общественный совет, который дал бы ценные рекомендации. Со своей стороны Национальная ассоциация дистанционной торговли уже сейчас готова предложить свой план: снизить цены и укрепить изрядно пошатнувшуюся репутацию ФГУПа новейшими технологиями.

«Почта России» будет улучшать свою работу как собственными силами, так и при помощи сторонних наблюдателей. Вслед за созданием программы модернизации почтовой отрасли на период с 2013 по 2015 год (первый вариант был создан в 2009 году, а сама программа предусматривает, что оператор вместе с государством инвестирует более 200 млрд руб. в инфраструктуру почтовой связи) «Почта России» решила привлечь общественность к улучшению своего сервиса. Как стало известно в марте 2013 года, при почтовом операторе будет создан общественный наблюдательный совет, задачами которого будут изучение интересов граждан, проведение экспертиз проектов нормативных актов и, конечно, подготовка собственных предложений. В совет могут войти до 30 членов, чьи кандидатуры будет утверждать гендиректор «Почты России». На сегодняшний день, по информации источника «Ъ», официальное приглашение уже получили модельер Вячеслав Зайцев, ректор МГУ Виктор Садовничий, ректор МТУСИ Артем Адиемов, президент благотворительного фонда «Линия жизни» Фаина Захарова, врио губернатора Владимирской области Светлана Орлова, председатель профсоюза работников связи Анатолий Назейкин,

председатель правления Ассоциации распространителей периодической печати Александр Оськин, аудитор Счетной палаты Михаил Бесмельницын, глава комитета Госдумы по информационной политике, технологиям и связи Алексей Митрофанов.

Напомним, что первым о необходимости взяться за реформирование «Почты России» заявил президент страны Владимир Путин в конце 2012 года. Дава государства поручил премьеру Дмитрию Медведеву подготовить программу модернизации почтовой отрасли. В результате уже в начале марта 2013 года Минкомсвязь разработала законопроект «О почтовой связи» и сопутствующий ему законопроект с перечнем необходимых изменений, которые предстоит внести в отдельные нормативные акты.

Суть реформы — положить конец монополии ФГУПа на рынке почтовых услуг и сделать этот рынок конкурентным. Согласно разработанной концепции, «Почта России» станет акционерным обществом. Изначально все почтовые операторы делятся на два типа: курьерской почтовой связи и универсальной почтовой связи. К первой относятся все коммерческие предприятия, ко второй — только госоператор. Законопроект сделает вторую



Достойных конкурентов у «Почты России» как у национального почтового оператора нет
ФОТО ИНТЕРПРЕСС/PHOTOXPRESS

категорию открытой для любой компании, у которой есть общероссийская инфраструктура и единая система официальных электронных почтовых ящиков. На данный момент документ находится на доработке по инициативе Министерства юстиции, в котором были не удовлетворены качеством законопроекта. Однако, подчеркивает президент Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ) Александр Иванов, на сегодняшний день сама идея с «разделением почт» уже неосуществима, так как в марте 2013 года «Почта России» была включена в перечень стратегических предприятий (соответствующий указ подписал

президент РФ Владимир Путин), что сделало трансформацию почтового оператора невозможной на законодательном уровне. «Сама по себе идея (она мне лично сильно не нравится) о разделении при всей своей революционности обсуждаемая, интересная и свидетельствует разве что о том, что мнений, „как нам обустроить почту“, великое множество и будет еще больше», — убежден господин Иванов.

По мнению главы НАДТ, начинать преобразование «Почты России» нужно со снижения тарифов — где-то вполтину. Как поясняет Александр Иванов, почта зарабатывает с оборотов. Себестоимость доставки равна расходом на транспорт. То есть чем больше писем везет автомобиль, тем ниже себестоимость каждого отправления. «Российский почтальон сегод-

ня носит в 16 раз меньше почты, чем немецкий. Не от лени — просто носить у нас нечего», — говорит господин Иванов. С такой производительностью труда средства на зарплаты брать неоткуда. Кроме того, от оборотов зависит скорость доставки. Например, если приходит одна посылка в день, никто не повезет ее отдельно в отдаленный населенный пункт. «Будут ждать, пока посылка наберется с десяток — десять дней», — поясняет президент НАДТ. Себестоимость посылки, зарплата почтальонов (значит, и качество доставки на «последней миле») и скорость доставки — все это зависит от того, много будет почты или мало», — подчеркивает он. При росте тарифов каждый год, которое наблюдается у нас, количество отправок сокращается, в результате при-

были больше не становятся. Получается замкнутый круг.

При этом по информации НАДТ, почтовые тарифы в России сегодня значительно выше стоимости услуг любой европейской страны. В результате по оборотам почты в 2012 году в России всего было осуществлено 107 млн отправок в год. Из них 56 млн посылок было переслано «Почтой России». Для сравнения: на Украине эта цифра составляет 50 млн, в Польше — 220 млн, Германии — 1,8 млрд (данные за 2011 год, за 2012-й еще нет).

Однако даже снижение тарифов не заставит потребителей резко «полюбить» «Почту России». Госоператору придется взяться за исправление своей репутации. «Качество работы „Почты России“ сейчас крайне низкое, поэтому и доверие от правителей к ней — тоже», —

подчеркивает Александр Иванов. Чтобы поднять уровень обслуживания, нужно внедрять передовые технологии обработки почты, убежден эксперт.

Пока все критикуют работу «Почты России» и думают, как ее улучшить, сам госоператор отчитался по финансовым результатам за 2012 год. Количество отправлений за год увеличилось на 6%: в прошлом году усилиями ФГУПа было переслано 53 млн посылок и 1,636 млн писем. Выросла и выручка — на 7% (129 млрд руб.), чистая прибыль увеличилась на 2% (813 млн руб.). При этом только 47% выручки принесли почтовые услуги. Еще 36% дали финансовые услуги. Теперь оператор планирует потратить чистую прибыль на покупку необходимого для перевозок транспорта (1235 новых автомобилей, 10 почтовых вагонов) и улучшение инфраструктуры — речь идет о реконструкции 534 почтовых отделений.

Что касается альтернатив у потребителей на сегодняшний день, то заменить госоператора россиянам при почтовых отправлениях нечем. Есть вариант экспресс-доставки: в этом сегменте рынка работают как международные (DHL Express, UPS, FedEx, TNT Express, DPD), так и российские компании (EMS Russian Post — «дочка» «Почты России», «СПСР экспресс», Pony Express и другие). Местные игроки создали Ассоциацию негосударственных операторов почтовой связи, в которую входят «Арматилло бизнес посылка» (работает под брендом DPD, часть международного холдинга GeoPost), «СПСР экспресс», «Курьер сервис экспресс» и др. Все эти компании оказывают различные категории услуг: начиная от премиума — доставка к определенному времени, которую предоставляет DHL Express, и заканчивая сервисом, ориентированным на массового потребителя, с более длительными сроками доставки (EMS, СПСР).

Главный минус операторов экспресс-доставки для среднестатистического потребителя — их сравнительно высокие тарифы, обусловленные, по словам экспертов, недостатками транспортной инфраструктуры. Помимо плохих автомобильных дорог перевозчики сталкиваются с недостатками транспортной инфраструктуры. Крупные грузы или посылки на дальние расстояния отправляются багажными вагонами в составе пассажирских поездов. «В настоящее время на рынке грузобагажных перевозок активно работает ГК „Желдорэкспедиция“ — владелец собственных вагонов, с недавних пор имеющий статус оператора наравне с ФГУП „Почта России“, которое также обладает большим парком вагонов. В этом году в ряды логистов вступило ОАО „ФПК Логистика“ — дочернее общество ОАО ФПК», — говорит Лев Рузавин, эксперт-аналитик отдела исследований железнодорожных пассажирских перевозок Института проблем естественных монополий. По его мнению, именно «развитие высокоскоростного и скоростного сообщения и ликвидация узких мест на железнодорожной сети страны к 2018 году, возможно, вызовет еще больший всплеск интереса со стороны бизнеса».

Однако сфера потенциального расширения частных операторов все равно ограничена их бизнес-интересами. Так, они развивают свою сеть, исходя из растущего спроса на их услуги, то есть ориентируясь на потенциальную прибыль, и доставку до малонаселенных пунктов «частники» вряд ли будут организовывать. Поэтому достоянием конкурентов у «Почты России» как у национального почтового оператора с самой широкой сетью филиалов не предвидится. Так что потребителям остается ждать, пока усилия по усовершенствованию работы ФГУПа дадут свои плоды и качество вместе с ценами претерпят приятные изменения.

Мария Карнаух

Передача новостей

корреспонденция

Ежедневная пресса для логистических служб — один из самых проблематичных грузов с точки зрения сроков доставки. Крайне непродолжительный жизненный цикл печатной продукции — всего несколько часов с момента выхода из печати — требует от перевозчиков тщательно отлаженного механизма работы и эффективных решений на случай форс-мажорных обстоятельств.

Рынок логистики подписных тиражей ежедневных газет поделен между ФГУП «Почта России», являющимся монополистом по их доставке физическим лицам, и альтернативными подписными агентствами: их клиенты — юридические лица.

Логистическая цепочка устроена следующим образом. Два-три часа утра сотрудники подписного агентства получают в типографии тираж издания, затем сортируют его, упаковывают и передают курьерам, которые до начала рабочего дня экспедируют газеты по базе получателей (первые курьеры выходят на маршрут в четыре утра). По оценкам экспертов из компаний «Интер-Почта» и «Урал-Пресс Подписка», весь этот процесс занимает в среднем от двух до восьми часов. Ежедневно курьерские службы компаний доставляют в офисы клиентов около 40 тыс. экземпляров периодических изданий.

В случае с «Почтой России» отпечатанный тираж газеты попадает в цех экспедирования, где происходит сортировка и упаковка газет для каждого почтового отделения. Затем формируются маршруты развития тиража по отделениям (в среднем 30-50 отделений на каждом маршруте), и уже оттуда почтальоны разносят газету по адресам подписчиков. «В Москве все ежедневные газеты доставляются в газетные узлы — в Москве ими являются все отделения почтовой связи (ОПС) — за счет редакций до 6:00 в день выхода из печати. Доставка подписчикам осуществляется с первым выходом почтальона с 7:00 до 10:00»,



Работа складского комплекса в ночное время расписана поминутно, и задержка в получении одного тиража сдвигает по времени все остальные. Бывают случаи, когда газеты можно начать развозить читателям не в два часа ночи, как должно быть в плане, а, скажем, в девять утра

— сообщили в «Почте России». Тиражи изданий обычно сортируются в пачки по 10, 15, 20 и более экземпляров и весом от 6 до 9 кг, каждая пачка упаковывается в крафт-бумагу, целлофан или брендированный пакет.

Развоз розничных тиражей осуществляется на автопарке для этих целей невыгодно, дешевле воспользоваться услугами типографии или сторонней компании. Если издатель выпускает только одну газету, содержать собственный автопарк для этих целей невыгодно, дешевле воспользоваться услугами типографии. Крупному издательскому дому, объединяющему несколько периодических изданий, напротив, целесообразно обзавестись собственным транспортом и штатными водителями, чтобы не зависеть от сторонних компаний, взять под контроль весь логистический процесс и тем самым обезопасить себя от возможных срывов сроков доставки. Владелец розничной торговой точки может предложить самовывоз, однако за это попросит у издателя бонус, например скидку на стоимость партии товара.

У каждой розничной точки существует своя внутренняя логистика и так называемое контрольное время сдачи печатной продукции. Издатель предоставляет партию тиража на склад продавца, который затем своими силами и за свой счет развозит

газеты по киоскам. Если доставить партию к контрольному времени не удается, продавец может отказать в приеме товара, поскольку, в свою очередь, не успеет его обработать и распределить по внутренним маршрутам. Если задержка произошла по вине издателя (а не типографии), все издержки придется нести ему.

К наиболее распространенным проблемам, с которыми сталкиваются перевозчики ежедневной прессы, относятся задержка выхода тиража из печати (связанная с поздней отправкой материалов из редакции в типографию или с нарушениями в работе типографских служб), неблагоприятные погодные условия, а также тяжелая транспортная ситуация (пробки, перекрытие улиц и т. п.). При этом любое отклонение от намеченного графика автоматически приводит к сбою всей системы доставки, говорит Евгений Лукашенко, директор подписного агентства «Урал-Пресс Подписка».

«Самой большой проблемой для нас являются срывы сроков получения тиражей в типографии», — признается Денис Хайруллаев, руководитель коммерческого направления группы компаний «Интер-Почта». — Работа складского комплекса в ночное время расписана поминутно, и задержка в получе-

нии одного тиража сдвигает по времени все остальные. Бывают такие случаи, когда нам выдают тираж в типографии не в два часа ночи, а, скажем, в девять утра. Мы сразу же публикуем информацию о задержке выхода издания на сайте и в личном кабинете клиента и садимся на „горячую линию“ — справляться со шквалом звонков».

Дополнительные сложности связаны в целом со спецификой работы в столичном регионе. «Хотя многие организации переезжают за МКАД в поисках более выгодных условий офисной аренды, пока что Большая Москва имеет низкую плотность заселения офисами и бизнес-центрами. Для нас это означает повышение себестоимости доставки, которое мы пытаемся максимально нивелировать за счет оптимизации маршрутов внутри кольца», — говорит Денис Хайруллаев. «Сам рынок Москвы с его высокой конкуренцией диктует нам особые условия. Такие предприятия, как „Газпром“, ВТБ, государственные учреждения, высшие учебные заведения, требуют предоставления услуг на самом высоком уровне качества», — добавляет Евгений Лукашенко. — Большое количество крупных, статусных клиентов сосредоточено в центре города, где не только проблематично передвигаться на автомобиле, но даже негде его припарковать».

На случай форс-мажорных обстоятельств у участников рынка есть готовые решения. Так, во время снегопадов и на участках с затрудненным дорожным движением привлекается больше пеших курьеров, в случае позднего получения файлов из типографии подключаются дополнительные силы складских работников. В пиковые нагрузки, когда своего автопарка для перевозки не хватает, подписные агентства прибегают к услугам партнеров. «Но поскольку ответственность за корреспонденцию целиком и полностью наша, по маршруту вместе с водителем обязательно следует штатный экспедитор», — уточняет Денис Хайруллаев.

Клавдия Шур



ГЕПАРД-ЭКСПРЕСС

САМАЯ БЫСТРАЯ ДОСТАВКА В СТРАНЕ

- Гарантированная доставка банковских документов по РФ
- Централизованное хранение и дистрибуция расходных и рекламных материалов для всех отделений банка
- Уникальная технология доставки кредитных карт “КартаНаДом”

8-800-555-54-45

www.spsr.ru



ТВОЯ
экспресс-доставка

ЛОГИСТИКА

Банановый передел

импорт

Рынок фруктовых перевозок ждет, чем закончится банкротство компании Владимира Кехмана JFC — лидера российского бананового импорта. Всех интересует, кто займет его место.

Кредиторы, которым «банановый король» задолжал около 38 млрд руб., добиваются отмены личного банкротства предпринимателя, признанного британским правосудием, чтобы получить доступ к его зарубежным активам. В России банки преуспели гораздо больше: на предпринимателя и ряд топ-менеджеров JFC заведено уголовное дело, а имущество руководителя Михайловского театра арестовано. Пока суды рассматривают многочисленные иски, полиция расследует обвинение в мошенничестве, JFC продолжает работать и для многочисленных участников рынка импорта фруктов ничего не изменилось. Однако, по заверениям экспертов, как только JFC освободит нишу бананового монополиста, желающих ее занять будет предостаточно. При стабильно растущем спросе на этот продукт в России импортеров не остановит даже покупка дорогостоящего оборудования для хранения бананов.

О своем банкротстве крупнейший российский импортер фруктов — группа JFC (ЗАО «Группа Джей Эй Си») заявила в феврале 2012 года. Напомним, что монополист российского бананового рынка (до 40% рынка бананов приходится на структу-

ру Кехмана) был основан в 1994 году. Его основным акционером является кипрская компания Huntleigh Investments Ltd (доля составляет более 80%), принадлежащая Владимиру Кехману, по совместительству руководителю Михайловского театра. В 2011 году выручка за первое полугодие составила 5,6 млрд руб. (\$200 млн), чистая прибыль — 45,5 млн руб. (\$1,6 млн).

Объявляя о банкротстве при таких показателях, предприниматель сослался на убытки, которые JFC понесла в ходе «арабской весны»: по официальной версии, бизнес «бананового короля» подорвали разрыв деловых связей, потеря рынков и невыплаченные кредиты.

В марте 2012 года заявление компаний Кехмана с требованием признать себя банкротом, поданное в арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области, было удовлетворено, в компании было введено конкурсное управление. После банкротства свои требования предъявили кредиторы: JFC оказался им должен около 38 млрд руб. Крупнейшие игроки банковского рынка, которые теперь хотят вернуть свои средства, — Сбербанк, Банк Москвы, Промсвязьбанк и «Уралсиб».



Около 90% бананов доставляется из Эквадора через порт Санкт-Петербурга — так называемые банановые ворота

ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

В октябре 2012 года прецедентное решение принял Высший суд правосудия Лондона: он признал личное банкротство Владимира Кехмана, лишив тем самым многочисленных кредиторов, как западных, так и российских, возможности претendовать на зарубежные активы предпринимателя.

Как сообщал, «Ъ» ранее, среди других активов кипрской группы числится зарегистрированная на Британских Виргинских островах JFC Group Holding BVI Ltd, которая выступала поручителем по ряду кредитов группы JFC. Неудивительно, что многочисленные кредиторы Владимира Кехмана не собираются

сдаваться и надеются взыскать задолженности с имеющихся активов.

Так, Банк Москвы в феврале 2013 года обратился в тот же Высший суд правосудия Лондона с просьбой отменить личное банкротство Владимира Кехмана, а также разрешить подачу иска о мошенничестве к предпринимателю. По версии банка, бизнесмен имел непосредственный контроль над компаниями-поручителями по выданным кредитам иумышленно вывел активы из JFC, нарушив тем самым условия договоров поручительства, так как взыскать долги теперь официально не с кого.

Всего в российские суды поступило более десяти исков о взыскании просроченной кредиторской задолженности как к самой JFC и ее дочерним компаниям, так и лично к «банановому королю». В результате в декабре 2012 года ГСУ ГУ МВД РФ по Санкт-Петербургу и Ленинградской области возбудило уголовное дело по ч. 4 ст. 159 Уголовного кодекса РФ — мошенничество в особо крупном размере. Привлечение к уголовной ответственности инициировали ЗАО «Райффайзенбанк» и ОАО «Банк „Уралсиб“» вместе с председателем Северо-Западного подразделения Сбербанка России.

Следователи уже выяснили, что собственники и руководители JFC под предлогом исполнения договоров с фактивными и аффилированными коммерческими организациями получили кредиты от банков. После объявления о банкротстве ущерб кредитных организаций составил более 10 мл-

рд руб. В рамках расследования были произведены обыски у топ-менеджеров, в Михайловском театре, самому Владимиру Кехману присудили выплатить 3 млрд руб., а его имущество арестовали.

Между тем банкротство JFC не первое на рынке импорта фруктов и ягод в России. Свои позиции сразу после кризиса сдали еще два крупнейших игрока — Sunway и «Сорус» (тройку лидеров они возглавляли вместе с JFC и заодно три компании занимали, по разным оценкам, от 50% до 70% рынка в этом сегменте перевозок). Sunway и «Сорус» не смогли расплатиться по коротким обязательствам с кредиторами. В то время как спрос на экзотические фрукты, на перевозке которых специализировались компании, во время кризиса резко упал, популярность бананов, наоборот, выросла — по данным JFC, за первый квартал 2009 года импорт бананов во время кризиса вырос на 24%. После ухода конкурентов структура Кехмана стала монополистом на рынке.

Согласно статистике, фрукты — самый популярный продукт питания, импортируемый в Россию. Так, по данным маркетингового исследования мирового и российского рынка фруктов и ягод Global Reach Consulting, объем импорта фруктов в 6 раз больше, чем ввозимой рыбы и рыбной продукции, и в 11 раз больше, чем молока и молочных продуктов. Более того, объем импорта фруктов и ягод каждый год растет: так, в 2011 году объем ввезенных в страну фруктов вырос на 7% в сравнении с предыдущим годом.

Во фруктовом импорте преобладают бананы: на их долю, по подсчетам Global Reach Consulting, приходится 23% объема всех импортируемых в Россию фруктов. Большая их часть — около 90% — доставляется из Эквадора через порт Санкт-Петербурга — так называемые банановые ворота. Значительный объем импорта бананов объясняется спросом на них: он не снижается в России крупный год. Как говорят эксперты, для небогатых покупателей зимой это едва ли не единственный доступный фрукт.

Пока банки взыскивают долги и идут разбирательства в судах, JFC продолжает функционировать. «Офис в Санкт-Петербурге компании JFC продолжает работать», — говорит импортер-менеджер компании «Агростар-Восток» Оксана Айсинова. По ее словам, для участников рынка ситуация, несмотря на заявления о банкротстве и процесс взыскания долгов, не изменилась. «До тех пор пока монополист будет продолжать свою деятельность, у других компаний-импортеров нет шансов на успешную работу в этой нише рынка», — убеждает специалиста. Как подчеркивает госпожа Айсинова, рынок перевозки бананов очень проблемный: для их транспортировки и хранения необходимы камеры газации. Бананы привозятся зелеными, и по прибытии в камеру производится их искусственное дозревание. «Покупка камер требует серьезных инвестиций, поэтому любая компания, которая задумывается о выходе на этот рынок, прежде чем вкладывать сред-

ства, должна убедиться, что ниша для нее есть, что, пока работает JFC, невозможно», — говорит представитель «Агростар-Востока».

Новыми банановыми импортерами, по мнению участников рынка, могли бы стать «АхмедФрут», «Балтфрут» и Nevskaya Co. С первыми двумя компаниями связаться не удалось. В Nevskaya Co. от комментариев отказались.

Но свято место пусто не бывает. «Целью банкротства было не обрушить бизнес по поставкам бананов в Россию, а спасти его. Поэтому если не преимник JFC, то другие игроки с готовностью подхватят падающий флаг», — убежден Роман Юнко, директор департамента закупок STS Logistics. По его мнению, увидев возможность для бизнеса, компании найдут средства на необходимое оборудование.

Логистические операторы, чьи силами возил в Россию бананы монополист, и их коллеги тоже не останутся в стороне во время деления «пирога». Они будут конкурировать за право осуществлять перевозки бананов, что не даст конечным ценам на продукт вырасти. «Повышения цены из-за транспортной составляющей ждать не стоит, так как конкуренция среди логистических операторов за грузопоток такого товара позволит импортерам удерживать затраты на перевозку на существующем уровне», — говорит представитель STS Logistics. Это, в свою очередь, обеспечит стабильные цены на продукт в магазинах.

Мария Карнаух

На вырост

железные дороги

Сегодня объем перевозок транзитных грузов между Европой и странами АТР, в частности Китаем, через российскую территорию крайне невелик. Однако, по прогнозам, которые заложены в основу проекта создания Объединенной таможенно-логистической компании (ОТЛК), это транзитное направление будет стремительно развиваться.

Если внимательно посмотреть на карту социально-экономического развития Китая, то можно увидеть, что ВВП на душу населения в восточных, прибрежных провинциях Китая порой находится на уровне самых развитых европейских стран, например таких, как Швейцария или Голландия. Северо-Западный и Центральный районы страны развиты значительно меньше, но мы знаем о программах масштабного развития этих областей. Идея переноса производств в эти районы и, в силу этого, формирование там значительной грузовой базы продиктованы даже не столько экономической целесообразностью, сколько острой социальной необходимостью, связанной с перенаселенностью восточных провинций Китая. К примеру, если вы приедете на железнодорожный вокзал

в Шанхае в преддверии государственных праздников, у вас будет ощущение «конца света»: десятки тысяч трудовых мигрантов отправляются на каникулы к своим семьям в западные и центральные провинции.

Как известно, в Китае решение экономических вопросов всегда увязано с решением социальных проблем, за которые отвечает государство. Мы видим, что в КНР приняты законы и программы, которые уже создали условия для развития бизнеса в новых индустриальных зонах в Центральном и Северо-Западном районах Китая. А в Китае, как практика показывает, если решение принято, оно будет исполнено. Бизнес начал перемещаться в новые промышленные зоны. Таким образом, мы можем не сомневаться в том, что грузовая база для бизнеса создаваемой ОТЛК будет, она уже формируется.

В сравнении с доставкой морем ОТЛК предложит более высокую скорость доставки. Уже сегодня доставка контейнера железной дорогой в регионы Восточной Европы из Центрального Китая сопоставима по цене с морской перевозкой. Это получается из-за того, что груз нужно сначала доставить до ближайшего порта на востоке, а это сотни километров по железной дороге. Кстати сказать, железные дороги Китая в вос-



В сравнении с доставкой морем ОТЛК предложит более высокую скорость доставки ФОТО АР

точной части перегружены почти в два раза сильнее, чем в России. И это в очередной раз говорит о том, что альтернативные транспортные системы будут востребованы уже к 2015 году, когда программа индустриализации неразвитых провинций Китая будет близка к финальной стадии реализации.

Бытует ошибочное мнение, что Россия, Белоруссия и Казахстан не могут договориться о

сквозной ставке грузов без объединения активов и запустить подобный сервис. Не только могут, этот сервис уже существует. Поезд Чунцин—Дуйсбург на регулярной основе осуществляет доставку электроники в Европу. Такие лидеры рынка, как HP, Asus, и многие другие всемирно известные производители уже активно пользуются этим маршрутом доставки. Поэтому хотелось бы подчеркнуть, что мы

имеем дело не с перспективными, а с уже реальными грузопотоками, а сам маршрут востребован грузоотправителями. Да, сейчас этот объем невелик: в 2012 году весь объем транзита из Китая составил 31 тыс. TEU. Но нужно понимать, что этот поезд пока что единственный. В то же время уже сейчас экономически эффективный потенциал перевозок по этому маршруту составляет, по самым скромным подсчетам, около 285 тыс. TEU.

Между тем, если мы хотим достичь значительного роста потока и получить действительно большой объем перевозок, нам необходимо отладить технологическую сторону процесса. А именно обеспечить связь трех железнодорожных инфраструктур, выработать сквозную тарифную политику, унифицировать и упростить таможенные процедуры — словом, устранить те экономические, инфраструктурные и правовые барьеры, которые снижают конкурентоспособность этой транспортной услуги. Сегодня же ни один экспедитор не сможет убедить своего клиента в том, что он договорится со всеми тремя государственными администрациями, перевозчиками и операторами подвижного состава, и гарантировать доставку груза. Ведь инфраструктурные компании регулируются государством, а основу для того, чтобы перевозка стала осуществимой, создают транспортные компании — владельцы платформ. ОТЛК, как единый оператор, будет гарантировать клиентам и возможность доставки, и будет способен предложить кон-

курентную цену услуги в долгосрочной перспективе.

Зачастую государственная поддержка и государственные гарантии повышают уверенность потребителей услуг в ее надежности. Не в последнюю очередь именно «Трансконтейнер» благодаря значительному парку платформ и высокой степени интеграции с инфраструктурной компанией стал локомотивом развития контейнерного рынка в России в целом. Именно усилия «Трансконтейнера» и та работа, которую компания ведет с 2006 года, позволили наладить взаимодействие регуляторных органов и перевозчика и предложить действительно качественную услугу, которая оказалась востребована рынком. Как следствие, в стране удалось нарастить объем рынка контейнерных перевозок вдвое, и сегодня на нашем рынке появились другие участники, которые также могут успешно работать, воспользовавшись реализованными «Трансконтейнером» моделями взаимодействия с инфраструктурой. Сегодня компания готова выйти на кардинально новый уровень объемов перевозок, для чего и создается ОТЛК.

Времена, когда можно было обеспечить рост бизнеса за счет поглощений путем привлечения заемных средств, безвозвратно прошли. Сейчас все компании — в глобальном масштабе — работают над эффективностью бизнеса. Проект ОТЛК имеет три главные составляющие: технология, эффективность и оптимизация.

Эффективность в железнодорожных перевозках достигается прежде всего за счет величины парка подвижного состава. Не секрет, что грузный и порожный контейнерный поток между странами АТР и Европой неравнозначен и неравномерен. А это значит, что небольшой оператор, который работает на одном маршруте, будет вынужден сталкиваться с большими порожными пробегами вагонов и контейнеров, не имея возможности нарастить свою эффективность. При наличии крупного парка оператор может эффективно распределять свои ресурсы как по внутренним, так и по международным маршрутам перевозок и тем самым сбавлять затраты на порожный пробег в транзитных перевозках. А для этого нужно иметь достаточно крупный парк и развитую сеть маршрутов, которые позволят планировать и географию, и доходность перевозок. Сейчас, учитывая началь-

ную стадию промышленного развития Центрального Китая, мы имеем уникальную историческую возможность вписаться в глобальную логистическую схему, предложив конкурентную услугу.

Предполагается, что проект будет запущен в 2014 году. Если перспективные логистические цепочки будут сформированы, встроиться в них потом будет несомненно сложнее.

Активные переговоры с железнодорожными администрациями Казахстана и Белоруссии идут на протяжении последних шести месяцев. Пока могу лишь подтвердить, что диалог ведется на уровне вице-премьеров и министров транспорта. В рамках этого диалога уже сформировано понимание о необходимости поддержать этот проект. Очень важно теперь выйти на подписание взаимобязывающих документов. В ближайшее время все имеющиеся на сегодня позиции будут согласованы и оглашены официально.

Модель решения вопроса инвестиций — это одна из особенностей проекта ОТЛК. Ответственность за вложения в развитие сервиса будет лежать на самой создаваемой компании, которая будет совместным акционером железнодорожных администраций. Таким образом, будет сформирован единый центр доходности и единый источник инвестиций в будущее развитие компании. По нашим расчетам, в терминальную инфраструктуру Казахстана и Белоруссии потребуются вложить не менее \$0,5 млрд. Планы по инвестициям в подвижной состав и парк контейнеров будут осуществляться по мере необходимости в зависимости от роста грузопотока. При объединении активов получается новое качество бизнеса, в том числе по экономии издержек на порожный пробег вагонов и географическим возможностям. Эти активы и сейчас доходны по отдельности, но при их объединении достигается эффект масштаба, мы получаем совершенно иной уровень доходности и стоимости активов. Автоматически возрастает и инвестиционный потенциал, а акционерам не потребуется вкладывать дополнительные средства в ее развитие.

Потери контроля над проектом с нашей стороны не будет. Есть многочисленные примеры создания транснациональных компаний, где формируется оптимальная корпоративная структура, а отсутствие одного контролирующего акционера не оказывает негативного влия-

ния на процесс принятия решений. Акционеры будут решать свои вопросы на уровне совета директоров, а менеджер будет нацелен исключительно на повышение доходности работы и создание дополнительной стоимости компании.

Мы не говорим о том, что в этом проекте совсем нет рисков. Но если мы говорим о бизнесе, о создании нового сервиса, который увеличит грузопоток и эффективность существующих контейнерных перевозок во всех наших странах, то можно быть уверенным, что согласие будет достигнуто. По крайней мере, мы уже видим это понимание на начальном этапе переговоров. Конечно, все эти вопросы нужно будет разрешить «на входе»: с самого начала должны быть установлены правила, в соответствии с которыми будут приниматься все решения. Со своей стороны мы убеждены, что проект имеет коммерчески состоятельный проект, от реализации которого выиграют все участвующие стороны.

Основная компетенция ОТЛК — 2PL-логистика, так называемая компания asset heavy. Она будет оперировать подвижным составом и терминально-складской инфраструктурой, обеспечивая сквозной тариф. Кроме того, наработанные в «Трансконтейнере» IT-технологии составят базу для оказания части 3PL-услуг: за счет эффекта масштаба компания сможет оптимизировать логистику своих клиентов. В сфере 3PL и 4PL имеет компетенцию компания GEFCO, которую недавно приобрело ОАО РЖД. Однако подчеркнем, что эта компания хоть и будет одним из основных логистических операторов для ОТЛК, но далеко не единственным. Оптимальной доходности можно добиться только в том случае, если доступ к активам и инфраструктуре предоставлен всем заинтересованным участникам рынка, когда в этом вопросе нет дискриминации. В любом ином случае модель будет отпугивать клиента, а стоимость услуги неизбежно вырастет. Так что ОТЛК будет открыта для работы со всеми заинтересованными логистическими операторами, в чем и заключается главный принцип построения этого нового бизнеса. Компания «РЖД-Логистика» — лишь один из возможных каналов продаж данной транспортной услуги, но далеко не единственный.

Жанар Рымжанова, советник президента ОАО РЖД



ТРАНСГАРАНТ

www.transgarant.com



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ И ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ЛОГИСТИКА

Абонент недоступен

экспресс-доставка

Российский рынок электронной торговли стремительно растёт вместе с расширением интернета и безналичных платежей. Онлайн-покупки могли бы быстрее войти в обиход, но мешает несовершенство логистики интернет-отправлений. Игроки рынка считают, что развитие отрасли в немалой степени зависит от государства.

Эксперты Morgan Stanley прогнозируют стремительное увеличение российского рынка электронной коммерции. Его объём вырастет с \$12 млрд в 2012 году до \$36 млрд к 2015-му, достигнув 4,5% розничных продаж, а к 2020 году показатели вырастут до \$72 млрд и 7% соответственно. Такой скачок Morgan Stanley связывает с быстро меняющимся поведением потребителей: делать покупки в интернете становится привычкой россиян. Кроме того, развитию электронной коммерции способствует проникновение интернета и рост числа обладателей банковских карт. Только за 2010-2011 годы количество россиян — обладателей пластиковых карт увеличилось на 13%. А число интернет-пользователей достигло 53 млн человек в 2012 году и вырастет до 87 млн в 2015-м.

По мнению генерального директора «Совтрансавто» Владимира Тина, динамика на этом рынке связана еще и с улучшением качества доставки товаров из зарубежных интернет-магазинов покупателям в Россию. На внутреннем рынке постепенно происходит замещение обычной розничной торговли онлайн-ритейлом, связанное с растущими преимуществами последнего для покупателя.

Потенциал отечественного электронного ритейла огромен — ведь 48% пользователей в России свои первые покупки в ин-

тернете сделали в последние два года. В США, например, объем интернет-торговли только за прошлый год увеличился на 15%. По данным мониторинговой компании comScore, общий объем продаж составил \$43,4 млрд. Среди факторов, сдерживающих развитие интернет-коммерции в России, эксперты прежде всего называют недоверие к онлайн-платежам и слабою почтовую инфраструктуру. Другими словами, большинство потенциальных покупателей опасается, что почта или служба доставки потеряет их покупку. Не доверяют российским посылками и иностранные ритейлеры, они не спешат организовывать доставку своей продукции в Россию.

По данным компании СПСР-ЭКСПРЕСС, если измерять рынок дистанционной торговли в количестве посылок, то можно говорить о 35 млн посылок в год на внутреннем рынке и 15 млн — на внешнем, при этом средняя стоимость заказа составляет около 4 тыс. руб. Для такой страны, как Россия, это ничтожно мало.

Проблемы логистики интернет-ритейла, по словам аналитика «Инвесткафе» Дарьи Пигугиной, упираются в отсутствие развитой дорожной инфраструктуры, возможность работы только через центральные регионы, где расположены представительства производителей и таможенные посты, а также ог-



Несмотря на оптимистичные оценки и прогнозы, у отечественного электронного ритейла еще есть огромный потенциал. Так, 48% пользователей в России сделали свои первые покупки в интернете только в последние два года. Тогда как, например, в США объемы интернет-торговли только за прошлый год увеличились на 15%

ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

раниченные финансовые ресурсы компаний, которые не позволяют содержать крупные склады по всей стране. В компании «Бета продакшн» указывают на трудности с транспортом и хранением. Транспортная логистика для интернет-магазинов начала быстро развиваться три-четыре года назад. «Нельзя сказать, что в этой части у нас уже все хорошо, — есть очевидные проблемы. Например, крупнейший оператор доставки — „Почта России“ — покрывающий всю территорию страны, сегодня не в состоянии предоставить качественные услуги, а компании, предлагающие

альтернативные услуги, все еще не способны доставить заказанный товар покупателю из небольшого населенного пункта, — рассказывает директор по маркетингу фулфилмент-оператора „Бета продакшн“ Алексей Жуков. — Да и стоимость доставки в те города, куда могут доставить, зачастую оказывается если не больше стоимости товара, то составляет существенную его долю. Но динамика развития транспортной логистики, доставки товаров, очень хорошая». Хуже обстоят дела со складской логистикой. Так, на рынке США и Евросоюза собственный комплекс складской логистики —

фулфилмент — развивают только действительно крупные игроки, остальным выгоднее пользоваться услугами аутсорсинговых компаний. А в России аутсорсинговых фулфилмент-центров единицы, да и спрос до недавнего времени просто отсутствовал. Проще говоря, далеко не все ритейлеры готовы отдавать складскую логистику на аутсорсинг, предпочитая делать все своими силами.

Сегодня все больше интернет-магазинов сталкиваются с тем, что их складские возможности являются тормозом роста продаж, а развитие собственного фулфилмента требует суще-

ственных денежных затрат. Многие магазины просто не обслуживают заказы из городов и регионов, где нет их отделений. У некоторых московских интернет-магазинов доля таких «мертвых зон» доходит до 40-50%. По мнению господина Жукова, развитие отрасли аутсорсинговых фулфилмент-центров может в корне изменить динамику роста интернет-торговли.

Генеральный директор СПСР-ЭКСПРЕСС Владимир Солодкин называет основным препятствием для развития логистической системы в России распространенную модель cash on delivery — оплату покупки после доставки. Это приводит к огромному количеству возвратов и не дисциплинирует покупателя. «Наши зарубежные коллеги давно решили эту проблему: все покупки предоплачены банковскими картами, покупатель более дисциплинирован, он настроен именно на покупку, а не просто хочет померить», — говорит господин Солодкин.

Немного иначе на проблемы отрасли смотрят интернет-продавцы. Так, в онлайн-метамаркете OZON.ru главным препятствием для работы считают отсутствие адекватного предложения по доставке, которое характеризуется соотношением цены и качества. «Много предложений, которые действуют в премиальном сегменте, они совмещают в себе высокое качество и скорость, но, к сожалению, дороги очень дороги для нас, как для сетевого ритейлера. В низком ценовом сегменте тоже предложения есть, но сроки доставки весьма и весьма продолжительные. А вот среднего ценового сегмента как раз и не хватает. Данный тезис в большей степени относится к региональной доставке, в Москве сегодня много достойных предложений», — говорит директор по развитию бизнеса OZON.ru Михаил Гриценко.

Основной вопрос, который задается, когда задотит речь о решении проблем логистики

интернет-торговли: кто должен стать драйвером развития рынка — частные компании или государство? Многие склонны считать, что главенствующая роль тут должна принадлежать государству. Прежде всего для организации логистики необходима разветвленная сеть качественных дорог, а решения об их строительстве принимаются на государственном уровне, напоминает господин Жуков. В «Инвесткафе» считают, что решающую роль могла бы сыграть организация современных таможенных пунктов на границе в Китае, которые поспособствуют развитию логистики: огромные объемы товаров будут ввозиться непосредственно из страны производства.

Также необходимо стимулировать развитие дистанционной торговли и развитие ее инфраструктуры. «В США, например, несмотря на неутраченные споры о справедливости предпочтений, сейчас, когда страна уже является крупнейшим рынком интернет-торговли, все еще действует освобождение от налога с продаж для предпринимателей, торгующих через интернет, — рассказывает господин Жуков. — В Китае власти стимулируют онлайн-ритейл, направляя экспорт товаров».

То есть частный сектор будет развиваться только в связке с государством. «Прежде всего необходима поддержка компаний, которые занимаются не только и не столько перепродажей или арендой логистических услуг „последней мили“, но и построением собственной инфраструктуры, — добавляет господин Гриценко. — В России нетростая логистика, сложная география, но, конечно, и здесь можно еще многое сделать для сокращения сроков доставки без существенного роста затрат. Возможно, усилия следует консолидировать несколькими игроками рынка, инвестируя в какую-то одну компанию, которая занимается созданием собственной доставочной сети. От наполнения

сети заказами и товаром во многом зависит эффективность, а в конечном счете и сроки доставки».

Среди опрошенных экспертов только коммерческий директор электронной площадки B2B-Center Андрей Бойко считает, что драйвером усовершенствования логистики интернет-торговли должны стать и станут частные компании, а не государство. По его мнению, бизнес более мобилен и стремится к эффективности. Многие компании активно внедряют высокие технологии в свою бизнес-практику и решают проблему выбора контрагента по предоставлению логистических услуг через электронную торговую площадку. Посредник дает возможность охватить максимальное количество участников торгов, которые конкурируют между собой в режиме реального времени и предлагают наиболее выгодные предложения. Причем компании конкурируют между собой не только по цене, но и по другим параметрам, которые важны заказчикам.

Александр Солодкин говорит, что принципиально не то, кто станет драйверами роста сегмента — частные или государственные компании, а то, кто внедрит необходимые технологии, которые позволят оптимизировать процесс доставки, сделать его прозрачным как для интернет-магазина, так и для покупателя. Например, внедрение виджетов прямо на сайты интернет-продавцов, которые позволяют выбрать удобное время и место доставки, внедрение систем интеллектуального планирования маршрутов, разработка мобильных приложений, позволяющих получателю не только отследить движение своей посылки, но и оперативно изменить время и место доставки. То есть даже если государство не предпримет шагов, направленных на стимулирование этой отрасли, развиваться она будет — вопрос только в том, насколько эффективно и быстро.

Василий Андреев

Пересесть на поезд

железные дороги

По данным таможенной статистики, на долю Евросоюза сегодня приходится почти половина всего российского товарооборота. Но при этом значительная часть грузов ввозится в РФ автомобильным и морским транспортом, а привлекательность железной дороги для европейских экспортеров остается невысокой. Однако ситуация меняется.

Каждый грузоотправитель стремится доставить груз в приемлемый срок, с минимальными издержками, в целости и сохранности. Если сравнивать стоимость доставки по схеме «от двери к двери» из ЕС в Россию автомобильным, а также комбинацией автомобильного и морского транспорта с железной дорогой, то сравнение будет не в пользу стальных магистралей. Например, перевозка груза из Рурского региона Германии в московский регион автомобилем объемом 120 куб. м будет стоить €4585, объемом 82 куб. м — €4285, стоимостью комбинация автомобильного и морского транспорта составит €3446 (45-футовый контейнер, объем 86 куб. м). В то же время комбинация автомобильного и железнодорожного транспорта обойдется в €4699 (контейнер 40 футов, вместимость 67,5 куб. м.). Из этих данных отчетливо видно, что стоимость перевозки с использованием железной дороги (40-футовый контейнер) сопоставима со стоимостью автоперевозки (автомобиль вместимостью 120 куб. м), при том что полезный объем последнего почти вдвое больше.

Тем не менее, из порта Дуйсбург в Россию существует регулярный контейнерный сервис, который востребован грузоотправителями. Курсируют регулярные контейнерные поезда, например, в рамках проектов «Фольксваген Груп Рус», «PSA Пежо-Ситроен» по доставке автокомплекующих из Европы в Россию. Так происходит потому, что для значительного количества отправок из ЕС в Россию конечным пунктом назначения



Европейцы заботятся об экологии и готовы переплачивать за доставку грузов по железной дороге

ФОТО DDP / AFP

является столичный регион, это Москва и Московская область. На этом маршруте железная дорога — слабая альтернатива автомобильному транспорту. Однако, если грузоотправителю требуется доставить груз в регионы России, например в Нижний Новгород, Екатеринбург или Новосибирск, то по железной дороге это будет проще и дешевле. Например, доставка 40-футового контейнера HC из Дуйсбурга до Екатеринбурга по железной дороге будет стоить €3700, автомобилем (объемом 82 куб. м) — €5600, а до Новосибирска — €4310 и €7800 соответственно. В отличие от предыдущего примера эти цены приведены без учета дополнительных издержек по терминальной обработке груза, доставки до склада, таможенного оформления и т. д. Но все равно выгода налицо.

Кроме того, некоторые европейские грузоотправители часть грузов стремятся отправлять именно по железной дороге, несмотря на финансовые затраты, поскольку это наименее вредный для экологии вид транспорта, с минимальным выбросом CO2. Подобный аргумент в России может вызвать улыбку, но это действительно так.

Что же касается крупных проектов, таких как перевозки автозапчастей и автокомплекующих для «Фольксваген Груп Рус», «PSA Пежо-Ситроен» на заводские мощности в Калуж-

ском регионе, то это отдельная тема. В данном случае речь идет о масштабных долгосрочных проектах, грузов которых достаточно для организации регулярных контейнерных поездов, курсирующих в круговой, под нужды крупных клиентов. Основная проблема заключается в привлечении множества грузоотправителей с небольшими объемами с автомобильного и морского транспорта на железную дорогу.

Для клиентов важно иметь возможность перевезти груз по «сквозной ставке», которая включает стоимость всех логистических операций, связанных с транспортировкой груза непосредственно от грузоотправителя к конечному грузополучателю. Помимо стоимости услуги по перевозке для клиентов большое значение приобретают условия и стоимость организации таможенного оформления. Так, в морском порту Санкт-Петербурга условия хранения груза в зоне таможенного контроля и условия услуг таможенного представителя наиболее выгодные. Далее по степени привлекательности следуют сухопутные автомобильные терминалы, а наименее выгодные условия на железнодорожной станции Кунцево-2 — конечной станции прибытия регулярно контейнерного поезда Дуйсбург—Москва.

В порту Санкт-Петербурга груз может находиться в зоне таможенного контроля до пяти

суток бесплатно, а услуги таможенного представителя за декларацию о товарах составят порядка €210 (груз — мебельная фурнитура из Германии). Для сравнения: на автотерминалах в Московской области, в Химках, и Смоленске стоимость комплекса услуг склада временного хранения составит €85 (включен один день бесплатного хранения) и €120 (включены два дня бесплатно хранения) соответственно. Стоимость услуг таможенного представителя — около €500. А в Кунцево-2 за станционный сервис придется заплатить около €200, при этом грузоотправитель получает лишь 12 часов бесплатного хранения грузов в зоне таможенного контроля, дальнейшие сутки хранения обойдутся в €105, на свободной площадке — €15, услуги таможенного брокера — €650. Кроме того, грузовладельцы при выкупе клиентоориентированному сервису, который на железной дороге можно получить не везде и не всегда.

К безусловным преимуществам железнодорожного транспорта следует отнести возможность гарантии соблюдения сроков перевозок, отсутствие пробок на границе, независимость от ледовой обстановки и стабильность цен в течение календарного года. Предпосылками для привлечения грузоотправителей на железную дорогу могут стать прежде всего перспективы действующей политической ценообразования. При этом в расчет должна приниматься стоимость всей логистической цепи, а не только ставки на железнодорожную перевозку. Кроме того, необходим пересмотр стоимости и условий терминального обслуживания, таможенного оформления и оказания дополнительных услуг. Условия на железнодорожных терминалах должны быть как минимум не хуже, чем на сухопутных терминалах и в морских портах, в частности от одного до нескольких суток бесплатного хранения поступивших грузов с гарантией конкурентных условий работы

Константин Пискун

«ТИС-Лоджистик» – Логика вашего успеха! «TIS-LOGISTIC» – Solution of your success!

Один из крупнейших операторов дальневосточного логистического рынка «ТИС-Лоджистик» приступил к реализации масштабного проекта по строительству сухого контейнерного терминала в районе станции Угловое в Приморье. Планируемый объем переработки – 20000 TEU. Терминал будет построен исключительно на частные инвестиции – компания планирует вложить более 300 млн рублей. По задумке авторов проекта, новый комплекс существенно разгрузит действующую инфраструктуру. Позволит не только обеспечить рост компании, но, что самое главное, – оказать клиенту качественный сервис.

ООО «ТИС-Лоджистик» сегодня – это транспортно-экспедиторская компания полного цикла, специализирующаяся на контейнерных грузах. Занимается доставкой грузов по территории всей России и стран СНГ всеми видами транспорта. Компания осуществляет международные (мультимодальные) перевозки из стран Азии (Китай, Япония, Южная Корея, Тайвань, Таиланд и др.), Америки и Европы в любой город России под ключ, включая закупку товара у поставщиков, складские услуги и услуги по таможенному оформлению и декларированию грузов. Входит в Ассоциацию российских экспедиторов и международную ассоциацию экспедиторов FIATA. Является лицензированным всероссийским таможенным брокером.

«Развитие инфраструктуры – это необходимый и своевременный шаг. Ведь существующая – сильно изношена и не выдерживает постоянно растущие нагрузки и объемы перерабатываемых грузов», — говорит генеральный директор ООО «ТИС-Лоджистик» Марат Галлямов. Компанией уже разработан проект современного сухого терминала, в мае начнутся основные строительные работы. Общая площадь застройки составит более 7 тыс. кв. метров. Терминал будет включать в себя зону для хранения груженых и порожних контейнеров, отдельная площадка будет отведена для погрузки и крепления автомобилей, растаривания груженых контейнеров, складские помещения площадью более 3000 м² и прочие технологические

зоны. «Мы рассчитываем перерабатывать на новом терминале в первый год работы порядка 20 000 TEU, однако этот объем, при необходимости, можно будет существенно увеличить», — уверен Марат Галлямов. Параллельно, для того чтобы обеспечить качественную логистику для клиентов, «ТИС-Лоджистик» занимается наращиванием активов. «Мы планируем увеличить парк собственных контейнеров, а также реализуем в Москве проект по созданию автомобильной компании. Уже закуплено 10 и планируется приобрести еще 10 новых тягачей Volvo FH-12 с универсальными полуприцепами-контейнеровозами, рассчитанными на перевозку 20, 40, 40HC и 45 футовых контейнеров», — рассказал директор компании. Любой логистический проект, реализуемый нашей компанией, должен быть востребован, т.к. компания делает упор на качество и гибкий подход к потребностям рынка, уверен руководитель.

Сегодня в активе ООО «ТИС-Лоджистик» собственный контейнерный парк (более 3000 единиц 40- и 20-футовых контейнеров, а также контейнеров Pallet Wide, с увеличенной внутренней шириной и высотой), что позволяет минимизировать затраты клиента на грузоперевозки. Собственный парк контейнеровозов, терминально-складские комплексы во Владивостоке (8000 кв.м крытых складов и более 4га открытых площадок для хранения грузов, контейнеров и техники, подъездные ж/д пути), что позволяет эффективно организовать прием и распределение груза. А также обширная филиальная сеть в 20 городах России, собственный филиал в Шанхае (Китай). Страхование всех видов грузоперевозок.

«Основной принцип работы нашей компании – это эффективное и взаимовыгодное партнерство», — говорит Марат Галлямов. В выигрыше от такого сотрудничества всегда остаются обе стороны. «В наше время качество услуг должно быть наивысшим по определению. А конкуренция – по параметрам: качество и время – это логика нашего успеха и успеха наших клиентов», — уверен он.



ЛОГИСТИКА

Театральный сезон

гастроли

Любой менеджер логистической компании, которая организует перевозки театрального реквизита, знает, что это прежде всего ответственное задание и отчасти головная боль. Сложности перевозки негабаритного и хрупкого реквизита диктуют необходимость строго придерживаться графика. Если это гастролы по России, значит, всех ждут ужасные дороги или даже их отсутствие, если по миру — проблемы с таможенниками. Тем не менее рынок этот активен и быстро развивается.

Сегмент театральных и концертных гастролей ежегодно растет в денежном выражении на 25–30% последние три года. Этому способствуют крупномасштабные концерты и зрелищные представления мировых музыкальных звезд и театров. Отечественные группы тоже все чаще и активнее представляют страну на иностранных подмостках. В результате сегодня этот сегмент логистики оценивается в несколько десятков миллионов долларов. Ведь театры часто везут на гастроли массивные и сложные декорации. К примеру, театр «Ленком» для показа на Украине всего двух спектаклей привез около 30 тонн декораций и аппаратуры, задействовав для их перевозки почти десяток трейлеров.

Выездные турне планируются за несколько месяцев до их начала. «За два-три месяца администрация театра ставит нас в известность о графике гастролей. Следующий шаг: наш представитель приезжает и на месте оценивает объем перево-

зимого реквизита. Наибольшую трудность представляют сборно-разборные конструкции сцены, так как они на этот момент находятся в собранном состоянии и не всегда верно можно определить их объем при транспортировке», — говорит Дмитрий Сибилев, заместитель генерального директора холдинговой компании «Трансертико». По его словам, компания предоставляет автомобили с запасом объема, чтобы подстраховаться. Конечно, рассказывают в администрации фестиваля «Золотая маска», есть спектакли, реквизит которых умещается в чемодан, и максимум, который требуется для обеспечения логистики, — это доплата за перевес в аэропорту. Однако, как правило, на гастроли выезжают известные московские и петербургские труппы, так как только они способны привлечь государственное финансирование для оплаты дорогостоящей логистики. В этом случае, особенно при заграничных турне, театр объявляет тендер на оказание ус-



Таможня заниматься подобными грузами не любит, причем до такой степени, что проверка может занять столько времени, что гастроли труппы будут под угрозой, селят в театрах

ФОТО РИА НОВОСТИ

луги перевозки реквизита. И здесь также возникают определенные сложности. «При транспортировке возникает масса специфических моментов, связанных с погрузкой реквизита и его таможенным оформлением. Таким опытом обладает всего пара компаний в Москве, но никто не гарантирует, что именно профессионалы выиграют объявленный конкурс. А заложником не справившейся с ситуацией компании станет театральная труппа», — рассказывает представитель театра «Ленком». Чтобы избежать этого, театры, как

и музеи, стремятся самостоятельно договориться с уже проверенной компанией и не объявлять открытых тендеров на перевозку. В противном случае могут возникнуть незапланированные трудности, как было во время турне Хулио Иглесиаса. «У него были гастроли в Ереване, а затем в Дубае. Но при этом вся его аппаратура шла через Москву. Человек из его команды, который рассчитывал график передвижения реквизита, не проверил стыковки. В результате времени между рейсами в Москве оказалось недостаточно для такой трудо-

емкой операции. И хотя персонал грузового терминала аэропорта Домодедово помогал решить проблему, команде певца пришлось арендовать недостающее оборудование в Дубае, чтобы концерт состоялся вовремя», — рассказал Сергей Шпилькин, коммерческий директор ООО «Любал Лайн Сервис». А в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах дороги могут закрываться из-за непогоды. Кроме того, в России есть города, где периодические появляются бандитские группировки и куда логисты весьма неохотно соглашаются везти театральный груз. «Если нет

страховые компании не берутся страховать реквизит, который отправился на гастроли в эти регионы. Зауралье отличается плохими дорогами, которые способны сорвать оговоренные сроки доставки аппаратуры», — говорит в компании «Любал Лайн Сервис». А в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах дороги могут закрываться из-за непогоды. Кроме того, в России есть города, где периодические появляются бандитские группировки и куда логисты весьма неохотно соглашаются везти театральный груз. «Если нет

дороги в город, где проходят гастроли, не есть бюджет на перевозку у театра или у принимающей стороны, то нам приходилось даже заказывать вертолет. Здесь есть лишь один момент: надо готовить всю схему перевозки заранее», — подготавливает Сергей Шпилькин.

По словам логистов, в перевозке реквизита задействуются сложные и дорогостоящие машины. «Необходим транспорт, обязательно поддерживающий плюсовой температурный режим и исключающий возможность доступа посторонних к грузу. Поэтому в составе колонны обычно присутствует как минимум одна машина-рефрижератор», — отметили в «Трансертико». Кроме того, среди них обязательно есть крупногабаритные траки с пневмоподвеской, грузоподъемным лифтом, специальными крепежами. Все это значительно облегчает выполнение тяжелых и погрузочных работ, поэтому междугородные перевозки таких «сложных» грузов не отнимают много времени и сил. Однако подготовленная команда все равно необходима — чтобы быстро развернуть сложную технику и подключить ее. «По запросу компания предоставляет на весь период гастролей собственного экспедитора. В его задачу входит координация транспорта, загрузки и выгрузки реквизита и решение сопутствующих проблем. Участие экспедитора, хорошо знающего все нюансы перевозки груза, погрузки-разгрузки, позволяет, во-первых, минимизировать траты, а во-вторых, избежать от головной боли администратора труппы и артистов», — объясняют в «Трансертико».

Наконец, когда все нюансы перевозки оговорены, доходит дело до визита на особые выставочные таможенные посты, специализирующиеся на обра-

ботке подобных грузов. Отметим, что вывоз концертной и театральной аппаратуры попадает под действие карнета АТА — международного таможенного документа, который вместо таможенных деклараций позволяет беспрепятственно и по упрощенной схеме быстро оформить временный вывоз/ввоз профессионального оборудования. Однако на деле все далеко не так гладко, как должно быть. Начнем с того, что таможня занимается подобными грузами очень не любит, поэтому проверка может затянуться настолько, что гастроли окажутся под угрозой срыва, селят в театрах. Другая причина, поясняют в администрации фестиваля «Золотая маска», — «неумение театра подать полный, подробный и вменяемый список на таможенное оформление в случае поездки за границу, хотя большинство московских театральных коллективов уже научились это делать». Трудности возникают и с идентификацией товара таможенниками: каким образом определить тот или иной реквизит, костюмы, декорации? «Списки всего оборудования на вывоз, вплоть до нюансов, готовятся заранее. Например, есть в перечне утюг, надо написать, какой марки и года выпуска. Или составить полное описание провозимого костюма, включая состав ткани, цвет, форму, использованные украшения, бижутерию и другие детали», — отмечает господин Шпилькин. По его словам, такая процедура занимает около шести-семи дней. «Сотрудник таможенной службы при вывозе фотографирует реквизит, костюмы, декорации и при обратном ввозе в страну сверяет изображения, чтобы убедиться, что это тот самый груз, который был вывезен», — добавляет в «Трансертико».

Андрей Михайлов

Искусство логистики

образование

Профессия логиста с каждым годом становится все более востребованной в бизнесе. Если раньше российские компании получали высокую прибыль благодаря постоянному наращиванию производства, то сегодня их конкурентоспособность может повысить только тщательная экономия средств. Поэтому без логистов, в чью обязанность входит оптимальное, без излишних затрат, управление поставками продукции — от закупок до хранения, транспортировки и сбыта, сегодня не обходится ни крупное промышленное предприятие, ни даже мелкая торговая фирма. Недаром древние греки словом «логистика» называли искусство высчитывать, измерять и рассуждать. Где же можно обучиться этому искусству?

Еще несколько лет назад считалось, что логистика — это новое модное словечко, обозначающее грузоперевозки. Обычные транспортные компании, которые просто-напросто брались перевезти товар из пункта А в пункт Б, гордо именовали себя логистическими центрами. Сейчас уже понятно, что логистика — это сложная синтетическая специальность: логист одинаково хорошо должен владеть навыками экономиста, управленца, снабженца, разбираться в законодательстве, регулировании перевозок, работать с экспедиторскими документами, знать математику, чтобы рассчитывать схемы движения продукции. Сегодня компании создают собственные логистические подразделения или отдают на аутсорсинг определенные звенья поставок своей продукции — сбор заказов, складирование товара или поставку его клиенту. Хотя и понемногу, но уже начинают работать и компании-операторы полного цикла, которые берут на себя управление всеми процессами производства и товарообмена — поиском поставщиков, заключением с ними контрактов, хранением готового товара, приемом на него заказов, ин-



Сегодня семь крупнейших вузов Москвы предлагают получить высшее образование по специальности «логистика»

ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

формационным сопровождением этой деятельности. Ведь стало недостаточно просто выпустить качественную продукцию — надо, чтобы она оказалась в нужном месте в нужное время в строго определенном количестве и с минимальными затратами. Именно нерациональная организация логистических процессов намного увеличивает издержки компаний. Так что спрос на специальность логиста со временем будет только возрастать.

Еще совсем недавно логистика не считалась отдельной специальностью. Весь комплекс знаний по логистике можно было получить только в рамках других специализаций — менеджмент, маркетинг, экономика. Но в последние годы ситуация изменилась, и теперь образование логиста уже не является редким. Сегодня семь крупнейших вузов Москвы предлагают получить высшее образование по специальности «логистика». Это Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), Московский

автомобильно-дорожный институт (МАДИ), Российский химико-технологический университет им. Д. И. Менделеева (РХТУ), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), Государственный университет управления (ГУУ), Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана (МГТУ) и Российский государственный университет им. Г. В. Плеханова (РГУ).

По окончании вуза студенты получают дипломы логиста или менеджера по логистике. Обучение на факультетах логистики довольно разнообразно, ведь логисты должны иметь познания как в точных, так и в гуманитарных отраслях знания. Поэтому помимо специальных профессиональных дисциплин будущие логисты изучают экономику, статистику, менеджмент, основы права, социологию, внешнюю торговлю, иностранный язык и, конечно же, математику, экономико-математические модели и методы, информационные системы и технологии и дру-

гие точные науки. Но главное — выпускник вуза должен хорошо знать основы производства, транспортировки, торговли, складирования и сбыта товаров. И основные профильные дисциплины логиста — это организация и проектирование логистических систем, сбытовая деятельность, международная логистика, таможенное дело, управление запасами и другие.

Вузы, где обучаются по специальности «логистика», в основном имеют свои специализации. Кроме, пожалуй, экономических вузов, таких как ГУУ, РЭА им. Плеханова, НИУ ВШЭ — там готовят логистов широкого профиля для работы в сфере международной торговли, в транспортно-экспедиторских компаниях, на складах, в терминальных комплексах, таможенных терминалах. А вот отраслевые институты готовят узких специалистов. Например, Международный институт логистики ресурсов — бережения и технологической инноватики, который на правах факультета создан в РХТУ

им. Менделеева, выпускает логистов-химиков для работы в нефтегазовой, нефтехимической промышленности. В этом вузе студенты кроме специальных логистических дисциплин штудируют химию. И даже сама логистика здесь «с химическим уклоном» — например, студенты изучают такую специальность, как «логистика жизненного цикла химической продукции».

Точно так же факультет логистики и общетранспортных проблем МАДИ делает упор на логистику в автотранспортных системах, уделяет внимание изучению внешнеэкономической деятельности транспортных организаций, товарообороту, экспертизе в таможенном деле и борьбе с таможенными нарушениями. Выпускники этого вуза смогут работать в основном в транспортных, экспедиторских компаниях и на таможенных терминалах.

А из Института управления и информационных технологий МИИТА выходят логисты в области железнодорожных перевозок. Этот институт имеет разветвленную сеть филиалов и выпускает транспортных логистов для работы в региональных отделениях РЖД.

Промышленных логистов выпускает МГУ им. Баумана — здесь студенты изучают одновременно экономику и инженерные специальности. Ведь процесс производства сегодня усложнился — специалисту необходимо знать не только его технические аспекты, но и разбираться в чисто экономических вопросах, таких как реклама, рынки сбыта, операции на фондовом рынке, международных и российских биржах.

Специальность логиста требует постоянной практики. Поэтому семинары для студентов в вузах проводят практики-логисты из крупных компаний. Во время обучения студенты — будущие логисты проходят учебную и производственную практику в крупных российских и зарубежных компаниях, которые занимаются самыми разными видами деятельности — грузоперевозками, склади-

рованием, закупками и дистрибуцией, страхованием, упаковкой и другими.

Студенты НИУ ВШЭ и РЭА им. Плеханова проходят практику в таких крупнейших компаниях, как РАО «ЕЭС России», «Газпром», ЛУКОЙЛ, McKensy, AirFrance, Auchan, L'Oreal, Внешторгбанк, Альфа-банк, Procter & Gamble, IBM Business Consulting, POCHO, L'Etual, Wimm-Bill-Dann и других. Обычно они работают помощниками менеджеров по логистике, осваивая профессию с самого начала. А РЭА им. Плеханова даже отправляет своих студентов на стажировку в зарубежные вузы и логистические компании.

В настоящий момент специальность «логистика» открывают или намерены открыть и другие вузы России — строительные, машиностроительные, лесотехнические и другие. Ведь логисты требуются в любой сфере. Кроме того, освоить азы профессии можно и на краткосрочных курсах, которые преподают при вузах. Например, таких, как «Управление транспортной логистической системой и организация международных перевозок» Международного банковского института. Многочисленные курсы и семинары повышения квалификации и дополнительного профессионального образования по логистике от 72 до 512 академических часов и до двух-трех лет обучения организованы для тех, кто не имеет профильного образования, осваивает вторую профессию или имеет в логистике небольшой опыт.

Между тем специалисты отмечают, что при таком разнообразии профильного образования хорошего логиста найти все равно трудно. И это понятно — даже самое лучшее образование не гарантирует высокого профессионализма в этой специальности. Ведь логист — это не только менеджер, экономист, маркетолог и юрист в одном лице. Он должен быть дипломатом и психологом, уметь общаться с клиентами и разнорабочими, вести переговоры и быстро принимать решения.

Логист должен уметь замотивировать всех участников логистической цепочки — заказчиков, клиентов, грузоперевозчиков, складских служащих — на единый результат. И это при том, что, как правило, каждый из них имеет свою цель и уговорить их следовать единому плану чрезвычайно сложно.

Проблемы есть и в самой системе подготовки профессиональных логистов. «Количество высших учебных заведений, обучающих логистике, за последнее время существенно не сократилось», — говорит Наилия Володьева, региональный директор по персоналу компании «Ителла». — На мой взгляд, основная проблема не в количестве вузов, а в отсутствии профессионального образования в технических областях. Реалии таковы, что бизнес на много шагов опережает профессиональную подготовку студентов вузов, поэтому многие компании вынуждены значительно наращивать компетенции молодых специалистов. Компания «Ителла» сотрудничает с профильными кафедрами логистики Государственного университета управления, Высшей школы экономики и Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. С этими вузами мы работаем уже шестой год».

Кстати, центры подготовки логистов, где проводят квалификационные курсы для неподготовленных специалистов, создают сегодня многие крупные компании, начиная от сетевых ритейлеров и заканчивая авиаперевозчиками. И часто от соискателя, который пришел устраиваться логистом, даже не требуют специального образования — для начала достаточно иметь высшее техническое или экономическое образование. А вот знание иностранного языка, владение специализирован-

ными компьютерными программами, умение работать с клиентами потребуются обязательно. Остальным же секретам профессии логиста его научат на квалификационных курсах, тренингах, коучах, да и просто в процессе работы.

Сергей Лапин, первый заместитель генерального директора «СПСР-Экспресс»: «Если брать меня, то у меня нет профильного логистического образования. Зато есть два друга. Одно — в области вычислительной техники с математическим уклоном, а другое — MBA. В математике есть достаточно большое количество разделов, которые занимают логистикой. Есть даже классические алгоритмы, называются «алгоритмы нахождения кратчайшего пути», которые до сих пор не имеют стопроцентного решения. Но есть методы, нет одного единственно верного, правильного решения. Есть профильное образование, но, как правило, достигают успеха люди с техническим образованием, которые пытаются искать лучшие пути решения для клиента».

Самое главное — это здравый смысл. В этом плане я четко убежден, что если просто автоматизировать бардак, то получится автоматизированный бардак. Самое главное — сначала навести порядок, а потом уже его автоматизировать. В этом и заключается главная концепция».

Вообще, специалисты советуют соискателям осваивать профессию логиста с азов, прямо на производстве, на первых порах работая в крупных логистических или транспортных компаниях, где есть возможность перенять опыт у профессионалов. А через некоторое время можно перейти в более сложную сферу деятельности — производство или торговлю. Но при этом необходимо совмещать работу с обучением.

По мнению профессионалов, шанс стать более успешным логистом имеет тот, кто работал по профессии начал раньше, чем получил образование.

Екатерина Пантюхова, Ирина Шкарникова