



Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Логистика

Среда 23 октября 2013 №194

kommersant.ru

15 Что стимулирует рост рынка услуг временного хранения

15 Как инновационные вагоны будут способствовать увеличению грузопотока

16 Почему региональное авиасообщение не может развиваться без господдержки

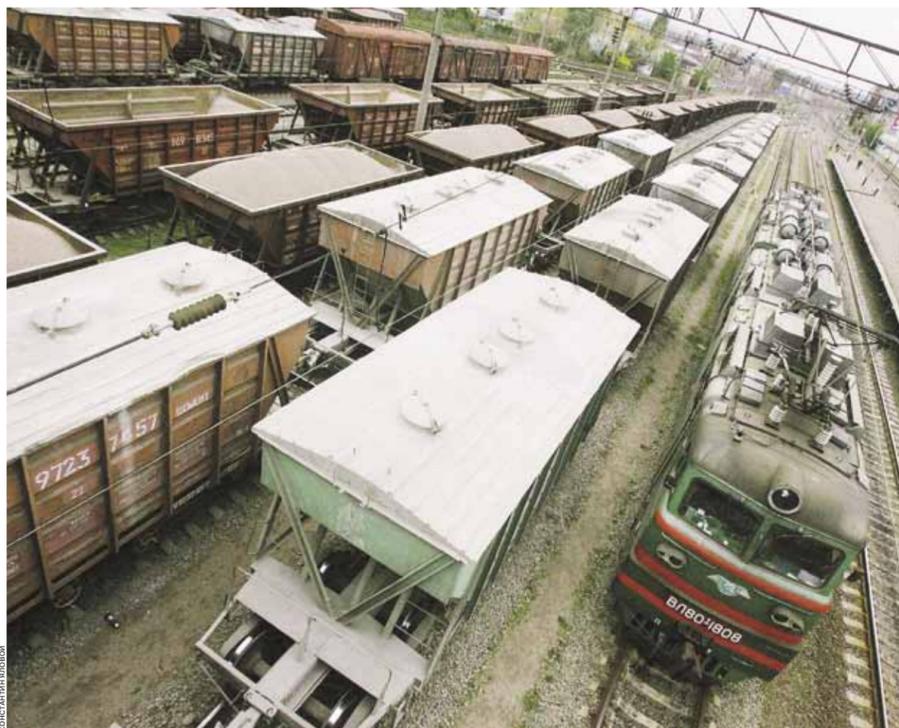
Статистика независимых экспертов и данные ОАО РЖД по итогам девяти месяцев текущего года зафиксировали негативную динамику в сегменте железнодорожных грузоперевозок. Несмотря на усилия государства в области совершенствования тарифной политики, бизнес по-прежнему недоволен высокой стоимостью доставки грузов. Уже по итогам года эксперты прогнозируют спад общего объема перевозок. Улучшить статистику железнодорожников, по их мнению, сможет лишь потенциальный рост поставок энергоносителей.

Ставка на «завтра»

— грузоперевозки —

На территории Сибирского федерального округа действуют четыре филиала ОАО РЖД: Западно-Сибирская, Восточно-Сибирская, Красноярская и Забайкальская железные дороги. «Кардинально структура грузоперевозок на данных железных дорогах за первые девять месяцев 2013 года не изменилась. Большую часть перевозимых грузов составляют уголь, нефть и нефтепродукты, сырье для металлургии и металлопродукция, круглый лес и продукты лесопереработки, строительные и химические грузы, зерно и контейнеры», — перечислил ведущий эксперт компании «Финан Менеджмент» Дмитрий Баранов.

● По данным РЖД, в целом по стране погрузка на сети «Российских железных дорог» за январь — сентябрь 2013 года составила 924,3 млн т, что на 3% меньше, чем за аналогичный период 2012 года (АППП). Грузооборот с начала 2013 года составил 1 614,9 млрд тонно-километров (-2,6% к АППП), с учетом прогнана в порожнем состоянии — 2 068,5 млрд тонно-километров (-0,5% к АППП). Объемы погрузки в январе — августе 2013 года на ЗСЖД составили 179,1 млн т, что на 0,4 млн т больше, чем за АППП. Грузооборот за восемь месяцев 2013 года на ЗСЖД составил 207,5 млрд тонно-километров, что на 0,3% выше, чем за АППП. На ВСЖД за восемь месяцев текущего года было погружено 47,3 млн т (-53,6 тыс. т, или -1,1% к АППП). Погрузка на станци-



ях Красноярской за первое полугодие 2013 года составила 34,2 млн т различных грузов (-5,29% к АППП). За восемь месяцев 2013 года погрузка на ЗабЖД составила 12,2 млн т (-38,5% к АППП). Грузооборот за восемь ме-

сяцев 2013 года составил 140,7 млрд тонно-километров (-1,6% к АППП). «Общее снижение грузовых перевозок обусловлено продолжающейся стагнацией экономики страны, сокращением объемов промыш-

ленного производства», — пояснила Ольга Павлова, начальник отдела по работе со СМИ службы корпоративных коммуникаций Западно-Сибирской железной дороги — филиала ОАО РЖД.

На спад объемов грузоперевозок по сети железных дорог влияет, по мнению участников рынка, не только «стагнация экономики». Несмотря на все попытки федеральных властей усовершенствовать тарифную политику, грузоотправители, как и раньше, недовольны стоимостью перевозки.

c15

РЖД ОСТАЛОСЬ БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ

Минэкономки объявило о том, что правительство не планирует индексировать тарифы ОАО РЖД на перевозку нефти и нефтепродуктов. Эта мера стала бы исключением из общей нулевой индексации тарифов естественных монополий и поддержала бы инвестпрограмму ОАО РЖД. В ведомстве добавили, что у ОАО РЖД «есть возможность варьировать внутри общего изменения инфраструктурной составляющей тарифа изменение тарифов по разным грузам». Речь идет о праве монополии повышать или снижать тарифы в рамках ценовых пределов (от -12,8% до +13,4%), эти правила утверждены приказом ФСТ от 18 декабря 2012 года. ОАО РЖД не получит и субсидии, которые должны компенсировать «заморозку» тарифов. «Влияние этого решения на деятельность естественных монополий может быть негативным. Во-первых, и это признается властями, у монополий могут возникнуть проблемы с выполнением инвестиционных программ, так как средств будет не хватать. Во-вторых, при стремлении многих компаний оптимизировать свои издержки не исключено, что они будут сокращать, по возможности, потребление услуг естественных монополий, что в сочетании с замороженными тарифами может ухудшить производственные и экономические показатели монополий. В-третьих, такая мера может негативно сказаться на инвестиционной привлекательности монополий, ухудшит условия привлечения ими заемных средств, скажется на объемах платежей, поступающих от них в бюджеты всех уровней», — считает ведущий эксперт УК «Финан Менеджмент» Дмитрий Баранов.

По оценкам главы «InfoLine-Аналитики» Михаила Бурмистрова, если ОАО РЖД не получит субсидии и будет работать в условиях заморозки среднего уровня тарифов по всем видам грузов, компания будет вынуждена сократить инвестпрограмму на 70-90 млрд руб. за счет переноса на 2015-2016 годы расходов, связанных с реконструкцией железнодорожных путей, и сокращения расходов на обеспечение безопасности и закупки тягового состава, а также «отказа от реализации социальных проектов и осуществления взносов в уставный капитал дочерних компаний». Монополии придется «ускоренно вводить гибкое тарифообразование в рамках тарифного коридора по отдельным маршрутам и видам грузов, в рамках реализации комплексных системных мер привлечения высокодоходных грузов (в первую очередь нефтеналивных), которые сейчас перевозятся автомобильным и речным транспортом», — говорит эксперт. С другой стороны, ОАО РЖД придется повысить тарифы «для убыточных для железной дороги грузов, таких как уголь». «Потенциально речь может идти не менее чем о 20 млрд руб., сформированных за счет дополнительных доходов», — считает господин Бурмистров.

Егор Попов

Информация рекламная. Возможны изменения. Сертификат № Т8 ТСА РФ

МОСКВА, ЕЖЕДНЕВНО в город, который не спит

www.uralairlines.com
тел. 8-800-2000-262
(звонок по России бесплатный)

ЛОГИСТИКА

Сам грузу, сам вожу

Крупные сибирские производственные компании вынужденно развивают собственные логистические подразделения в сфере железнодорожных перевозок. С точки зрения бизнеса это дает полный контроль над логистикой. Однако минусы здесь, по мнению экспертов, очевидны, одни непрофильные расходы чего стоят. Уже в ближайшем будущем, по прогнозам аналитиков, предприниматели начнут отказываться от собственной логистики в пользу аутсорсинга. Исключение составят разве что производители уникальной продукции.

— сектор рынка —

Железнодорожный транспорт до сих пор ключевой элемент инфраструктуры российской промышленности. Более 85% грузопотока сегодня идет именно по железной дороге. Как отмечает руководитель департамента маркетинга и аналитических исследований компании Brunswick Rail Андрей Цыганов, даже в текущей сложной ситуации на рынке реальной альтернативы железнодорожным перевозкам не существует. «На малых расстояниях возможна некоторая конкуренция со стороны автомобильного транспорта, но заменить вагоны на расстояниях свыше пяти сот — тысячи километров автомобили не смогут. Особенно хорошо это видно на примере Сибирского региона, где использование автотранспорта осложнено суровым климатом и состоянием дорог, а речной транспорт сложно использовать по географической причине: транспортные потоки направлены с запада на восток, а реки текут на север», — отмечает господин Цыганов.

Отсутствие фактической альтернативы доставке грузов по железной дороге для отправителей одним из актуальных вопросов по-прежнему остается доступ к подвижному составу. Как правило, подчеркивает Андрей Цыганов, компании выбирают для себя один из трех вариантов решения проблемы: покупка вагонов в собственность, их аренда или передача транспортировки на аутсорсинг. В случае покупки вагонов компания обеспечивает полный кон-

троль логистики своих грузов и максимальную транспортную безопасность бизнеса. Но при этом отвлекает значительные финансовые ресурсы, которые могли бы быть потрачены на развитие основной деятельности. Кроме того, компании-собственнику приходится брать на себя вопросы технического обслуживания вагонов. «При аутсорсинге транспортной услуги значительно разового отвлечения ресурсов не происходит, но стоимость перевозки в пересчете на тонну груза подчас бывает выше, чем в случае покупки вагона, так как приходится платить агентскую комиссию компании-перевозчику. Степень контроля над подвижным составом значительно ниже, чем при покупке, но снимается вопрос технического обслуживания вагонов. Долгосрочная аренда сочетает в себе преимущества обоих вариантов: компания обеспечивает себе доступ к вагонам на длительный срок по прозрачной фиксированной ставке, сохраняя при этом контроль над вагонами, пользуясь ими как собственными. Техническое обслуживание при этом может взять на себя арендодатель. Преимущество долгосрочной аренды подтверждаются практикой: за последние три года этот сегмент рынка вырос в 2,5 раза. Около 16% всего российского парка вагонов по итогам 2012 года сдавалось в долгосрочную аренду. При этом потенциал роста далеко не исчерпан: для сравнения, в Северной Америке этот показатель превышает 55%», — рассказывает Андрей Цыганов.



В отсутствие фактической альтернативы железнодорожной доставке грузов для отправителей одним из актуальных вопросов по-прежнему остается доступ к подвижному составу

Участники логистического рынка, напротив, убеждены, что собственные подразделения по перевозке грузов производственных компаний не могут конкурировать с компаниями, специализирующимися на услугах доставки. «У ОАО ФГК обширная филиальная сеть, которая дает возможность построения любых логистических схем, ни одно промышленное предприятие такой возможностью не обладает. Многие крупные промышленные компании имеют собственные транспортные подразделения, но чаще всего они используются в технологических перевозках. Поэтому в последнее время наблюдается тенденция к отказу предприятий от подобных активов и привлечению для завоза сырья и вывоза готовой продукции крупных оператор-

ских компаний, в том числе ФГК. Сотрудничество операторов подвижного состава и экспедиторских компаний помогает найти компромиссное решение для участников транспортного рынка за счет логистических схем, которые способствуют уменьшению непрофильных расходов», — рассказал директор новосибирского филиала «Федеральной грузовой компании» Сергей Тевс.

Развивать собственные логистические подразделения российские промышленные предприятия начали не от хорошей жизни, уверен Всеволод Ковшов, директор компании «УРАЛХИМ-ТРАНС». «Государство фактически переложило вопрос обновления подвижного состава в стране на грузовладельцев, что и послужило причиной возникновения множества кэптивных операторов. При этом, конечно, логичнее, чтобы промышленные предприятия концентрировали свои усилия на развитии профильного бизнеса, например производитель азотных удобрений должен инвестировать именно в развитие агрегатов по производству аммиака и удобрений, равно как и металлургический завод в новую доменную печь. Если бы была возможность не держать на себе инфраструктурные объекты, российские компании по производству были бы сопоставимы со своими мировыми конкурентами», — отмечает господин Ковшов.

По словам собеседника, некоторые производители (например, металлурги) уже продали дочерние транспортные компании без суще-

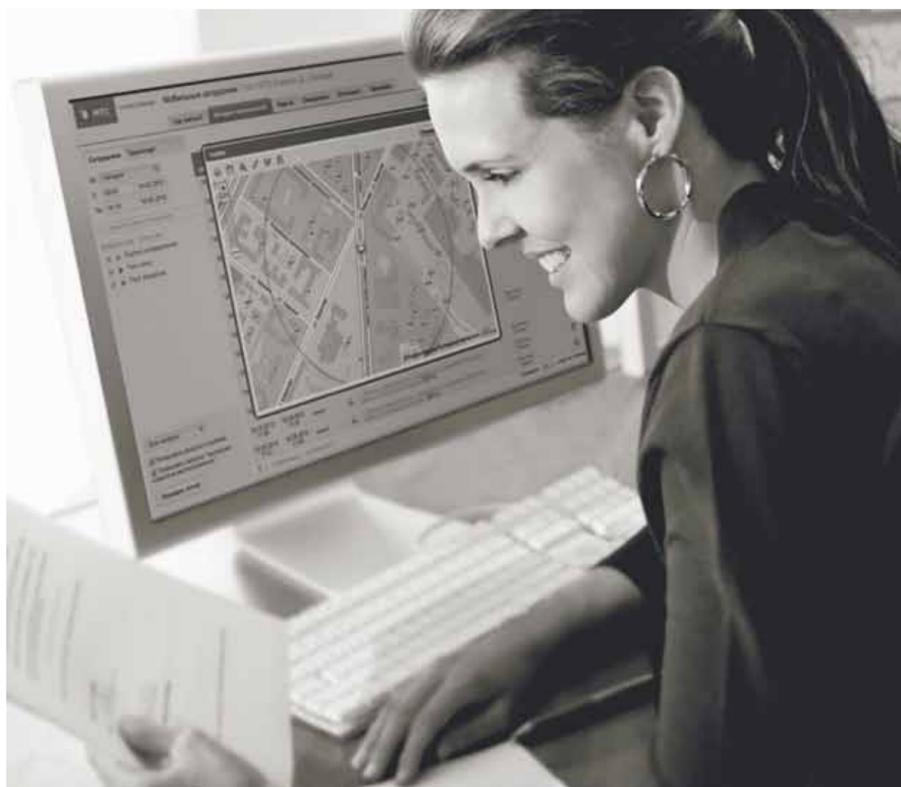
ственных рисков по гарантированному вывозу своей продукции и роста транспортной составляющей, поскольку их продукция в основном перевозится универсальными полувагонами, на рынке которых наблюдается профицит. Они пользуются услугами сторонних грузооператоров. «Но в части минеральных удобрений с железнодорожным транспортом все сложнее. У нас специализированный парк: минераловозы, аммиачные цистерны. В этом сегменте рынка перевозок вагоны традиционно преимущественно ходят со 100%-ным порожним возвратом, что не позволит значимо сократить количество вагонов при консолидации их парков. Наверное, если бы появился оператор, который предпринял попытку объединения парков нескольких производителей минуя операторов, возможно, была бы какая-то добавленная стоимость. Но такого оператора нет, и реальной готовности со стороны крупных операторов тоже пока не видно. А концептуально обоснование таких идей возможно, естественно с учетом сохранения стратегической безопасности по гарантированному вывозу готовой продукции по прогнозируемым ценам. Соответственно, пока этого предложения на рынке нет, нами реализована комплексная программа развития и обновления парка подвижного состава „УРАЛХИМ-ТРАНС“, — подчеркивает Всеволод Ковшов.

Развивать собственную логистику или передавать транспортировку грузов на аутсорсинг — решение этого

вопроса зависит от выбранной компанией стратегии развития. «Если говорить конкретно о железнодорожных перевозках, то специфика этого сегмента перевозок и уровень конкуренции таковы, что целесообразнее заключать договоры на перевозку грузов в вагонах оператора, чем использовать собственный подвижный состав», — уверен ведущий эксперт компании «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Во-первых, подчеркивает аналитик, конкуренция на этом рынке высока, и практически любая компания может найти «своего оператора». Во-вторых, на железных дорогах уже наблюдается избыток подвижного состава, и собственные вагоны компания, которая не является перевозчиком, вряд ли сможет использовать наиболее эффективно, в том числе из-за возросшей конкуренции. В-третьих, ужесточается регулирование сегмента грузозовых перевозок, и непрофессионалам на рынке может потребоваться много ресурсов, чтобы соответствовать им, причем без гарантии, что нужный компании результат будет достигнут.

Компании — владельцы собственного парка еще могут отдать свои вагоны в управление профессиональным оператором, но в этом случае трудно решить дилемму, кому вагон нужнее — владельцу или оператору. «И может так случиться, что вагоны нужны владельцу для отправки его собственных грузов, а управляющий ими оператор отправил их на другой конец страны и крайне выгодным грузом. Вернутся они очень не скоро, поэтому компания-владельцу приходится арендовать чужие вагоны, нести расходы, беспочвенно за сохранность груза, да еще и переживать за состояние собственного инвентарного парка, находящегося в тысячах километрах от места приписки», — объясняет Дмитрий Баранов. По его мнению, постепенно многие производственные компании, владеющие собственным вагонным парком, будут от него избавляться и заключать договоры на доставку грузов с профессиональными перевозчиками. Собственные вагоны в будущем, скорее всего, останутся лишь у тех, кто производит уникальную продукцию, вагоны для перевозки которой вряд ли есть у профессиональных операторов, или же у тех компаний, кому это требуется по технологии работы. «Не исключено, что вагоны также останутся у компаний, которые будут рассчитывать на полное самообеспечение, в том числе и в вопросах перевозки сырья и готовой продукции. Но и у них собственных вагонов останется не так много, только чтобы обеспечить минимально необходимые для деятельности компании объемы перевозок, от остальных вагонов они, вероятно, избавятся», — прогнозирует аналитик.

Михаил Палочкин



А ГДЕ СЕЙЧАС ВАШИ СОТРУДНИКИ?

Координируйте работу сотрудников и отслеживайте перемещение корпоративного транспорта с услугой «Мобильные сотрудники» и приложением «МТС-Координатор» от МТС.



МТС

(383) 299 99 30 / corp.mts.ru

На автомате

— технологии —

Кризис 2008-2010 годов, по оценкам системных интеграторов в сфере логистики, задал курс на оптимизацию бизнес-процессов, сокращение издержек и повышение конкурентоспособности логистических компаний. Одним из способов достижения поставленных задач может стать автоматизация систем управления. Первыми профессиональные системы управления на рынке Сибири стали внедрять ритейлеры и операторы сегмента складской логистики.

Как отмечает аналитик компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин, в части внедрения систем интеграции и автоматизации бизнеса логистическая индустрия традиционно выступает в числе наиболее прогрессивных секторов рынка. «Специфика сервисного бизнеса диктует высокие требования к автоматизации операционной деятельности, к тонкой настройке систем планирования, учета и мониторинга, к снижению постоянных расходов за счет выстраивания наиболее оптимальных схем и поиска максимально рациональных решений. Спрос в индустрии на качественные ERP-системы формируется на высоком уровне. Сибирский макрорегион в данном случае не отличается, на наш взгляд, какой-либо выраженной спецификой — автоматизация логистического комплекса СФО развивается весьма активно. Впрочем, измерить в абсолютных показателях эти процессы, конечно, довольно сложно, актуальных исследований и статистических данных пока практически нет», — подчеркивает господин Клягин.

По данным системных интеграторов, профессиональные систе-



Специфика сервисного бизнеса диктует высокие требования к автоматизации операционной деятельности

мы управления WMS (Warehouse Management System) в Сибири внедряются весьма активно. Что касается конкретных направлений, то в последние два года наибольший спрос на WMS в СФО проявляют торговые компании. Рост в данном сегменте рынка составил в среднем 15-20% относительно показателей 2011 года. «Если говорить о наших проектах в Сибирском федеральном округе, то к ним можно отнести автоматизацию складских центров для таких компаний, как „Газпром“ (Омский НПЗ), „Премьер Лоджистик“, ТД „Аникс“, „Кедр“, а также „Крестьянское хозяйство „Волков“ в Кемерове», — говорит технический директор группы компаний LogistiX Дмитрий Блинов. Вопросы повышения эффективности складской логистики, по его мнению, особенно актуальны для компаний с высокой интенсивностью операций, осуществляющих обработку грузопотока большого объема.

Профессиональные системы управления WMS (Warehouse Management System) позволяют оптимизировать бизнес-процессы на складах любой площади и сферы деятельности предприятия. Их можно адаптировать под любой бизнес, будь то фармацевтика, строительство, сельское хозяйство или нефтегазовая отрасль. Система предусматривает автоматизацию всех актуальных бизнес-процессов на складе (примечка, пополнение, набор, инвентаризация, размещение товара на складе, отгрузка, автоматическая диспетчеризация задач и многое другое), оптимизируя при этом работу сотрудников, техники и складского оборудования.

Однако если нужно оптимизировать работу склада в компании, где нет сложных бизнес-процессов на складе, или на предприятии с невысоким товароборотом и ограниченной номенклатурой, часто бывает достаточно дополнительного модуля ERP-платформы (такое модули есть у всех крупных вендоров — SAP, Oracle и других).

ЛОГИСТИКА

Временное постоянство

В Сибири активно растет рынок складов временного хранения (СВХ). Как отмечают эксперты, причина — в активизации внешней торговли. Прежде всего речь идет об импорте потребительских товаров. Больше всего подобных складов строят в приграничных регионах — Новосибирской области, Алтайском крае.

— сектор рынка —

Рынок услуг временного хранения в СФО растет высокими темпами. Стимулирует это, по мнению аналитика компании «Финанс Менеджмент» Максима Клягина, динамичное расширение внешнеторгового товарооборота, в первую очередь за счет роста импорта потребительских товаров (в том числе на фоне либерализации таможенных барьеров в условиях присоединения к ВТО) и расширения индустрии внутренних грузоперевозок. «Ключевыми поставщиками спроса на площади временного хранения выступают оптово-розничные компании различного профиля. Согласно экспертным оценкам, совокушый фонд складов СВХ в Сибирском федеральном округе за последние два-три года вырос на 15-20% и составляет сегодня около 5% от общего объема складских площадей федерального округа», — отмечает аналитик. По оценкам господина Клягина, примерный горизонт рентабельности СВХ существенно не отличается от общих показателей складской индустрии и варьируется в диапазоне 10-20% в зависимости от различных факторов. «Рынок складов временного хранения в силу своей специфики носит преимущественно локальный характер, поэтому речь о лидерах в этом сегменте не идет. Скорее, можно говорить о сравнительно небольших в масштабах индустрии операторах, занимающих сильные позиции на местном рынке», — пояснил Максим Клягин. Размер СВХ, по его словам, зависит от конкретных условий и параметров локации. Как правило, такие склады не превышают нескольких десятков тысяч квадратных метров. Объем инвестиций, в зависимости от ключевых характеристик объектов СВХ, может варьироваться в диапазоне \$300-800 за 1 кв. м.

● Склады временного хранения — специально выделенные и обустроенные помещения или отдельные объекты, в которые помещаются товары и транспортные средства (на временное хранение под таможенным контролем) с момента представления таможенному органу РФ и до их выпуска. Деятельность СВХ регулируется ст. 145-156 ТК РФ и подзаконными актами, издаваемыми ГТК РФ. СВХ могут учреждаться таможенными органами РФ либо российскими юрлицами (послед-

ними — при наличии лицензии таможни РФ). Склады временного хранения могут быть открытого типа, т. е. доступными для использования любыми лицами, и закрытого, предназначенными для хранения товаров определенных лиц. СВХ, учреждаемые таможенными органами РФ, являются складами открытого типа.

Как пояснила „Б“ начальница отделения по связям с общественностью Сибирского таможенного управления (СТУ) Екатерина Бондаренко, на сегодняшний день в регионе деятельности СТУ работает 88 складов временного хранения, учрежденных юридическими лицами, 23 склада временного хранения таможенных органов и четыре таможенных склада. «В настоящее время на рынке услуг СВХ в Сибирском регионе сложилась достаточно благоприятная конкурентная среда, что, в свою очередь, позволяет участникам внешней экономической деятельности выбирать места временного хранения товаров, исходя из их расположения и тарифов на предоставляемые услуги. СВХ закрытого типа в основном предназначены для хранения товаров владельца склада и не предоставляют услуг по хранению товаров третьим лицам», — подчеркнула госпожа Бондаренко.

По данным СТУ, наибольший интерес для участников внешней экономической деятельности представляют склады временного хранения, расположенные на территории таможенных органов либо в непосредственной близости от места размещения подразделения таможни. Пользуются спросом и складские терминалы, расположенные вблизи места конечного потребления товара.

Рост внешнеторгового оборота с каждым годом усиливает транспортную нагрузку на крупные российские города. Проблема решается развитием транспортно-логистической инфраструктуры, преимущественно в приграничных субъектах РФ. «В этой связи в настоящее время заинтересованными участниками внешнеэкономической деятельности проводится работа по созданию таможенно-логистических терминалов непосредственно в местах, приближенных к государственной границе РФ. Они должны включать в себя в том числе достаточные площади для осуществления временного хранения товаров и стоянки большегрузно-



Наибольший интерес для участников ВЭД представляют склады временного хранения, расположенные на территории таможенных органов

го транспорта, обеспечивающие его беспрепятственное маневрирование. Кроме того, такие склады должны быть оборудованы современной техникой, которая позволяет быстро и эффективно проводить погрузо-разгрузочные работы, досмотровым рентгеновским оборудованием, техническими средствами таможенного контроля делящихся и радиоактивных материалов, то есть соответствовать требованиям, предъявляемым таможенным законодательством», — отметила Екатерина Бондаренко.

Участники рынка, развивающие сегмент СВХ, уверены в перспективности этого направления. Как рассказала Ирина Шавшина, начальник службы по связям с общественностью компании «Аэропорт Толмачево» (Новосибирск), склад временного хранения в составе интермодального грузового терминала аэропорта Толмачево сегодня способен обрабатывать и хранить любые виды грузов, в

том числе скоропортящиеся, продукты питания, а также грузы, требующие соблюдения специальных температурных режимов. «Площадь складских помещений составляет 3,26 тыс. кв. м, полезный объем — более 3 тыс. куб. м. Площадь прилегающей открытой площадки для хранения — 516 кв. м. Услугами СВХ пользуются все грузовые авиакомпании, авиакомпании — партнеры аэропорта Толмачево, перевозчики таможенных грузов. С лета 2013 года международный аэропорт Толмачево также внедряет программу по привлечению к сотрудничеству автоперевозчиков, обслуживающих грузопотоки из-за рубежа. Это направление можно считать перспективным с учетом гибкой тарифной политики и выгодного расположения СВХ в непосредственной близости от федеральной трассы М51, на пересечении автомобильных, железнодорожных и воздушных магистралей. Такие преимущества позволяют значительно сократить сроки доставки товаров», — отметила госпожа Шавшина. Сегмент СВХ в регионах развивают компании из различных отраслей экономики. Например, в Барнауле такой склад имеет производственная

компания «Меланжист Алтай». Общая площадь склада с прилегающей к помещению территорией — 971,3 кв. м, полезный объем — 1 580 куб. м. Имеются подъездные автомобильные и железнодорожные пути.

Успешность складских терминалов временного хранения, по оценке директора логистической компании «Либерал Вэлюз» Юрия Степко, обуславливается во многом именно благоприятным географическим положением. «В настоящее время все больше и больше участников ВЭД приходит на маршрут транспортников товаров из Китая через северо-запад КНР (Урумчи, СУАР) и транзитом через территорию члена единого экономического пространства — Республики Казахстан. Причем данные компании представляют совершенно различные отрасли, от легкой промышленности и продуктов питания до машиностроения и продуктов промышленного потребления. Инвестиции в подобные объекты инфраструктуры должны подкрепляться профессиональной работой таможенного органа, на территории которого действует СВХ», — подчеркивает господин Степко.

Михаил Палочкин

Претендент в легком весе

— технологии —

На рынке железнодорожных грузовых перевозок давно назрела потребность повышения грузоподъемности подвижного состава. Предполагается, что инновационные вагоны позволят увеличить объемы грузоперевозок, снизив при этом профицит вагонов на сети. Но есть опасения, что рост нагрузки на рельс приведет к негативным последствиям, вплоть до поломок путей. Выходом из этой ситуации видятся вагоны с повышенной нагрузкой на ось, но с уменьшенной массой их самих. Участники рынка считают, что будущее именно за облегченными вагонами.



Производители вынуждены самостоятельно высчитывать не только параметры вагонов, но и выгоду будущего владельца

Сдержанный оптимизм
Заместитель генерального директора, исполнительный директор ООО «Объединенная вагонная компания» (ОВК) Дмитрий Бовыкин сообщил, что ОВК уже сосредоточена на внедрении на рынок вагонов с повышенной осевой нагрузкой, которые позволяют увеличить грузоподъемность вагона на 6-7 т.

«Однако учитывая, что предел осевой нагрузки для сети ОАО РЖД — это 25 т на ось, мы понимаем, что в будущем потребуются провести ряд шагов по снижению массы тары вагона. Есть различные варианты решения этой инженерной задачи, в том числе с применением современных материалов. Например, работам над снижением массы тары выпускаемых на Тихвинском вагоностроительном заводе хопперов за счет использования композитных материалов в загруженных люках», — рассказал менеджер ОВК.

Тем же самым инженерным вопросом занят и «Уралвагонзавод» (УВЗ).

«На IV Международном железнодорожном салоне техники и технологий Ехро 1520 мы презентовали первый образец хоппера, полностью выполненного из композитных материалов. Нам удалось повысить вместительность вагона на 30%, при этом используется тележка 18-

194-1 с 25-тонной нагрузкой на ось. Однако сейчас наши специалисты ведут расчеты по сохранению экономической целесообразности для новой технологии. То есть если грузоподъемность вагона увеличивается на 30%, допустимое повышение цены на такой подвижной состав должно не выходить за рамки 10-15%. Мы рассчитываем, что в серийное производство этот вагон поступит в 2015 году», — заявил заместитель генерального директора по железнодорожной технике УВЗ Андрей Шленский.

Тем не менее операторы подвижного состава пока не готовы говорить о перспективах массовых закупок разрабатываемого продукта.

«Если быть точным, в настоящее время на рынке нет понятия облегченных полувагонов. Когда они появятся, тогда и можно будет говорить предметно. Сейчас на рынке инновационного подвижного состава есть полувагоны с повышенной нагрузкой на ось — 25 т, и в ПГК в настоящий момент прорабатывается вопрос их возможного использования. У нас уже есть 630 полувагонов такой модификации, которые задействованы на маршрутах перевозок грузов НЛМК. Действительно, их эксплуатация сейчас окупает, так как мы фактиче-

ски платим тот же тариф за перевозку и при этом возем большие объемы груза за счет больших объемов кузова», — подчеркнул заместитель начальника департамента производственной инфраструктуры и технической политики ОАО «Первая грузовая компания» Максим Киреев.

«Инновационный подвижной состав позволит владельцам сэкономить за счет меньших расходов на обслуживание вагонов, в частности на ремонт, за счет большего срока службы таких вагонов и большей вместительности вагона. Уверен, что такие вагоны будут востребованы на рынке», — парирует руководитель департамента маркетинга и аналитических исследований Brunswick Rail Андрей Цыганов.

Отложенный спрос

Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов подчеркивает, что вопрос увеличения нагрузки на ось более чем актуален в России. Большинство нынешних моделей вагонов были разработаны еще в прошлом веке, а с тех пор изменились и объемы перевозок, и технические нормы, и требования к подвижному составу.

«С тех пор как сегмент грузовых перевозок стал конкурентным, для грузоотправителей и операторов крайне важными стали вопросы скорейшей доставки грузов в максимально возможных объемах, и имеющийся парк вагонов постепенно пе-

рестал удовлетворять их. Кроме того, этот вопрос важен и с точки зрения ликвидации нашего отставания от других стран. Так, например, в США производятся вагоны с нагрузкой на ось 32 т, а у нас — 23,5 т. Несколько лет назад в стране были проекты по увеличению этого показателя. В частности, ОАО «Алтайвагон» заключило соглашение с американской компанией American Railcar Industries о модернизации всего производства и увеличении нагрузки на ось для своих вагонов до 25 т. Тихвинский вагоностроительный завод несколько лет назад заключил соглашение с компанией Standard Car Truck Company (Wabtec) об использовании для производства вагонов их тележки Bagtec, которая имеет больший межремонтный пробег и прочие улучшенные характеристики. Модернизация «Алтайвагона» предусматривала не просто использование новой вагонной тележки, но и создание на ее базе облегченного вагона», — отметил Дмитрий Баранов.

Советник генерального директора ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт железнодорожного транспорта» (ВНИИЖТ), дочернее предприятие ОАО РЖД) Виктор Богданов уверен, что выход такой продукции на сеть будет выгоден для всех участников перевозочного процесса.

«Разработка по снижению массы вагона перспективна — тут двух мнений просто быть не может, ведь на тару, как и на перевозимый груз, также расходуется электроэнергия или дизтопливо. В настоящее время ВНИИЖТ готовит программу повышения веса поезда, и в этом документе изначально будет заложено снижение массы тары. Существует мнение, что со снижением массы вагона может быть утрачена его надежность. Но это, скорее всего, проблема надуманная — нормы прочности и безопасности никто не отменял, понижать их тоже, разумеется, никто не будет, и новые вагоны перед выходом на сеть пройдут все необходимые испытания», — подчеркнул Виктор Богданов.

Эксперт предлагает производителям не забывать о ценовом

факторе: использование композитных материалов сделает вагон более дорогим, но повышение стоимости должно оставаться в рамках разумного. Чтобы в конечном итоге он был экономически более выгодным с точки зрения грузоподъемности и смог выигрывать конкуренцию у аналогов предыдущего поколения. По оценке Виктора Богданова, с учетом времени на разработку, все необходимые испытания, а также окончательную доводку продукции облегченные вагоны с повышенной грузоподъемностью смогут полноценно выйти на сеть в ближайшие три-четыре года.

По мнению эксперта-аналитика отдела исследования транспортного машиностроения Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Георгия Зобова, несмотря на перспективность облегченных вагонов, в первое время после появления такой продукции на рынке своеобразного бума продаж, скорее всего, не произойдет.

«По заявлениям руководителя ОАО РЖД, на сегодняшний день инфраструктура готова принять инновационные вагоны на сеть. Но следует отметить, что не все искусственные сооружения железнодорожного комплекса способны пропускать вагоны с повышенной грузоподъемностью. В то же время система ремонта пока не готова к обслуживанию данного типа вагонов, только ОАО «Вагонная ремонтная компания — 2» заявляет о готовности обслуживать данный подвижной состав. Что существенно ограничивает возможности оператора по выбору ремонтного предприятия. По классическим грузовым вагонам накоплен огромный опыт эксплуатации и ремонта, что еще больше усиливает нежелание операторов переходить на новый вид продукции без определенных стимулов», — считает Георгий Зобов.

По словам представителя ИПЕМ, на фоне профицита парка грузовых вагонов в ближайшем будущем спрос на инновационную продукцию будет невелик, а что касается спроса на зарубежные рынки, то он будет формироваться за счет стран СНГ.

Константин Мозговой

Ставка на «завтра»

— грузоперевозки —

«Федеральная служба по тарифам отменила льготные тарифы с 1001-го километра. На смену им пришел понижающий коэффициент 0,3 начиная с двухтысячного километра. Причем это будет распространяться на все регионы и направления — хоть из Сибири, хоть в Сибирь. Все это приводит к тому, что алтайские зернопереработчики не могут конкурировать в поставках на дальние расстояния. Нас постепенно выдвигают с рынков Дальнего Востока, Поволжья, Урала, Европейской России», — сетует генеральный директор компании «Мельник» Александр Бедарев. С ним соглашается председатель совета директоров объединения зерноперерабатывающих предприятий «Грана-Алтай» Сергей Маслов: «Одна из основных проблем зернопереработчиков — высокая стоимость железнодорожных перевозок. Они у нас самые дорогие в мире. Ненасытные аппетиты железнодорожников ставят на колени различные отрасли реального сектора экономики. Сегодня тонна муки стоит 12 тыс. руб. А ее перевозка до европейской части России — 2 тыс. руб., на Дальний Восток — 3 тыс. руб. Это слишком много, затраты на логистику необходимо снизить в несколько раз. Конечно, сейчас ввели льготы на поставку муки, но они действуют лишь с двухтысячного километра и существенно не влияют на экономику наших предприятий».

Иначе ситуацию видят альтернативные перевозчики. Оценивая официальную статистику РЖД, в будущем они тем не менее смотрят с оптимизмом и о сокращении объемов грузопотока предпочитают не говорить. Напротив, отмечают «положительную динамику рынка в 2013 году». «Приоритетным сегментом рынка Западной Сибири являются перевозки каменного угля и черных металлов. Угольная промышленность в регионе растет, и заявленная база на перевозку грузов этой отрасли увеличивается. Кузбасс, как главный угледобывающий регион России, становится основным полигоном для отработки новейших мировых технологий в отрасли. Перевозка цемента, химического и промышленного сырья остается стабильной по сравнению с прошлыми годами», — отметил директор новосибирского филиала «Федеральной грузовой компании» Сергей Тевс.

По мнению Дмитрия Баранова, пока в экономике нет сигналов, которые можно было бы трактовать как окончание или хотя бы замедление стагнации, а это значит, что в целом ситуация с погрузкой на сети железных дорог до конца года вряд ли изменится. «Возможно, что дальнейшего резкого падения объемов перевозки и грузооборота не будет, но плавное снижение может продолжиться. Вместе с тем если осенне-зимний период в СФО будет очень холодным, то можно ожидать увеличения перевозки энергоносителей, и в первую очередь угля и нефтепродуктов. Это, в свою очередь, может способствовать частичному улучшению показателей работы железных дорог и немного исправит их годовую статистику», — прогнозирует Дмитрий Баранов.

Михаил Палочкин

ЛОГИСТИКА

Выше в небо

Разговоры о том, что России жизненно необходимо возродить местное и региональное авиасообщение, идут уже довольно давно. Однако до последнего времени говорить о том, что активное внимание специалистов отрасли и властей к этому сегменту авиации приносит свои плоды, было сложно. Ситуация кардинально изменилась всего за полтора года.

— авиация —

Пожалуй, важнейшую роль в повороте от медленного разрушения к интенсивному развитию сыграло постановление правительства РФ №1212. Документ вступил в силу в начале прошлого года и довольно быстро был признан одним из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки региональной авиации. В первый же год работы «Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российских авиакомпаниям части затрат на оплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок» мерой господдержки воспользовались шесть авиакомпаний: «РусЛайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менеджмент Групп» и «Якутия». В рамках программы было приобретено 26 самолетов. И уже по итогам текущего года эта цифра должна заметно вырасти. Если в 2012 году на реализацию постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., то в текущем году — 2,1 млрд руб. По оценкам Минтранса, по итогам 2013 года это позволит субсидировать лизинг до 40 воздушных судов.

ГТЛК, как государственная компания, одной из первых подключилась к работе в рамках постановления №1212. В общей сложности в 2012 году компания заключила лизинговые договоры на поставку девяти воздушных судов для местных и одного самолета для региональных перевозок. В 2013 году спрос на воздушные суда возрос до 20 кресел значительно вырос. На данный момент ГТЛК передала лизингополучателям уже 14 региональных самолетов, а договоры заключены еще на девять воздушных судов. Таким образом, к концу года количество поставленных клиентам в 2013 году самолетов возросло до 20 кресел превысит 23 единицы. Всего же компания передала в лизинг 37 самолетов для нужд региональных перевозчиков. Самым символическим контрактом текущего года в сегменте региональной авиации стал договор ГТЛК

и авиакомпании «Татарстан» на 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Поставка самолетов осуществляется в рамках постановления правительства №1212 и местной программы поддержки авиации. В апреле в Приволжском федеральном округе (ПФО) стартовала программа субсидирования региональных пассажирских авиаперевозок. Ожидается, что благодаря данной мере поддержки пассажиропоток между регионами ПФО по итогам 2013 года возрастет с 30 тыс. до 150-170 тыс. человек.

Тем не менее первый год работы программы показал, что в документе есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., однако освоено было лишь 934 млн руб. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Для подготовки поправок была создана рабочая группа Министерства транспорта и Министерства промышленности и торговли РФ, свои предложения также готовили компании, работающие в рамках постановления №1212.

В августе 2013 года правительство утвердило изменения в правила предоставления субсидий. Первая поправка касается расширения действия программы на турбореактивные самолеты вместимостью от 75 до 103 пассажиров, то есть на Ан-148 и SSJ 100. С вступлением России во Всемирную торговую организацию страна добровольно отказалась от ряда мер поддержки отечественной промышленности, в том числе и авиационной. До последнего времени не действовал ни один инструмент, дающий отечественным самолетам преимущество перед воздушными судами зарубежного производства: в рамках постановления №1212 можно было работать только с воздушными судами кресельной емкостью до 72 мест, то есть, увы, с самолетами иностранного производства. Теперь авиакомпании имеют возможность получить субсидию на приобретение отечественных воздушных судов, также имеющих хорошие перспективы для эксплуатации на межрегиональных маршрутах. На эти цели правительство планирует потратить до 30% от средств, выделяемых на программу. Данное



И государственные, и частные авиакомпании нуждаются в поддержке

решение властей более всего комментировалось экспертным сообществом, оставляя в тени еще одно важное изменение, внесенное в постановление №1212.

Ранее на субсидию не могли претендовать унитарные предприятия. Однако ГУПы, так же как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Теперь они уравнины в правах и могут брать в лизинг воздушные суда с субсидированием первого лизингового платежа. Тем не менее работа над совершенствованием правил предоставления субсидий еще не закончена. В документе осталось несколько моментов, которые могут в дальнейшем затруднить сотрудничество лизинговых и авиационных компаний в рамках программы.

Во-первых, срок ввода в эксплуатацию самолета с даты договора по-прежнему ограничен шестью месяцами. При приобретении нового воздушного судна выполнить это требование практически невозможно, поэтому работать в рамках постановления №1212 решается крайне ограниченное количество лизингодателей. Срок изготовления нового самолета составляет от шести месяцев. Затем судно нужно доставить в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. ГТЛК берет на себя дополнительные риски, для того чтобы у региональных авиаперевозчиков была возможность получить новый самолет. Компания сначала контрактирует

воздушное судно и только за четыре месяца до его поставки оформляет отношения с лизингополучателем. Работать по такой схеме практически никто не готов.

Несмотря на то что постановление №1212 хорошо себя показало и в дальнейшем, скорее всего, будет только совершенствоваться, региональная и местная авиация все еще остается проблемным сегментом авиарынка. На реализацию программы субсидирования в бюджете заложены деньги на 2014 и 2015 годы, однако мало шансов, что этого будет достаточно для того, чтобы региональные авиаперевозчики смогли полностью встать на рыночные рельсы. Одним из путей дальнейшего развития отрасли может стать создание консолидированного заказчика воздушных судов. В этой роли должна выступить лизинговая компания, которая за счет собственных и заемных средств будет закупать парк региональных и местных самолетов. Эта мера приведет к унификации парка воздушных судов, позволит лизингодателю создать единый центр технического обслуживания самолетов на территории России, что должно привести к снижению стоимости ТОиР и позволит авиакомпаниям более эффективно эксплуатировать свои воздушные суда. Также создание консолидированного заказчика может подстегнуть развитие операционного лизинга в этом сегменте рынка.

Необходимо заметить, что к федеральной программе субсидирования активно подключились и региональные власти. Благо-

даря обновлению флота местными авиаперевозчиками выросло предложение по количеству рейсов. Возрождаются линии, которые эксплуатировали еще во времена СССР. Регионы субсидируют стоимость перевозки для пассажиров, что дает свой положительный эффект: увеличивает пассажиропоток. Таким образом, кресельной емкости маленьких девятиместных самолетов уже не хватает. Все это указывает на то, что направление развития выбрано верно и в нужный момент. Федеральные власти субсидируют лизинговые платежи, региональные власти — стоимость билета пассажиру, а ГТЛК помогает обновлять парк воздушных судов региональных перевозчиков.

Региональные рынки воздушных перевозок, безусловно, интересны авиакомпаниям. Однако открытие любого нового направления, пояснил руководитель пресс-службы авиакомпании «Уральские авиалинии» Сергей Антонов, планируется исходя из реально существующего спроса. «К сожалению, экспортеры фиксируют низкий коэффициент подвижности населения нашей страны. Другими словами, российские граждане пока еще не привыкли лететь в соседний город на самолете», — уточнил господин Антонов.

Участники рынка отмечают, что сегодня у руководства страны есть понимание необходимости развития региональных перевозок. В качестве примера приводят удачно работающие государственные меры поддержки — госпрограмму обеспечения доступности для жителей Дальнего Востока перевозок в европейскую часть России. Если развивать этот механизм дальше, считает Сергей Антонов, то можно существенно расширить перечень направлений и маршрутов, что как раз бы способствовало развитию межрегиональных полетов. «Со своей стороны, авиакомпания «Уральские авиалинии» стремится создать все условия для установления авиасообщения между субъектами РФ. Мы активно развиваем региональные перевозки, если под этим понимать прямые регулярные рейсы между областными центрами. К примеру, сейчас «Уральские авиалинии» выполняет рейсы из Екатеринбургa в Новосибирск, Хабаровск, Иркутск; осуществляются перелеты из Хабаровска в Санкт-Петербург или из Иркутска в Петропавловск-Камчатский. Кроме того, мы активно развиваем полеты из региональных аэропортов за рубеж и в СНГ, таким образом разгружая трафик полетов через Москву. Например, этой осенью мы открыли два новых рейса в Китай: Челябинск — Пекин и Иркутск — Харбин», — привел пример собеседник.

Андрей Зайцев, директор по работе с авиационной и аэродвигательной техникой ГТЛК;
Анна Гадалина

Экспресс-доставка уходит в розницу

— e-коммерция —

Несмотря на непростую экономическую ситуацию, объем рынка экспресс-доставки продолжает расти. В первую очередь эксперты связывают это с общим экономическим развитием Новосибирской области, которое по итогам первого полугодия 2013 года показывает положительную динамику. Актуальным направлением развития бизнеса остается сегмент B2B (доставка деловой корреспонденции), но участники рынка стараются не упустить набирающий оборот сегмент B2C. Развитие электронной коммерции формирует новые стандарты рынка экспресс-доставки.

По большинству экономических показателей Новосибирской области в текущем году удалось превзойти среднероссийский уровень. Растет оборот розничной торговли, сферы услуг и интернет-продаж. По утверждению Елены Бандуриной, руководителя представительства по Сибири и Дальнему Востоку компании DPD в России, этот рост незначителен, поскольку на фоне кризисных настроений в мире люди очень аккуратно вкладывают в бизнес. «Но стагнация на рынке не чувствуется», — говорит она. «В текущем году рост рынка экспресс-доставки составил порядка 15-20%», — говорит Андрей Горбуля, директор по развитию компании «СПСР-Экспресс» Сибирского почтового округа. Эти цифры подтверждаются и данными исследований EMS Russian Post.

Ключевые позиции на рынке экспресс-доставки сохраняют крупные международные и федеральные компании: «СПСР-Экспресс», EMS Russian Post, DHL, Pony Express, DPD, СДЭК, City Express. Компании продолжают упорно развивать свою логистическую и филиальную сеть и открывать представительства, в том числе в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

По-прежнему самым актуальным направлением в сегменте B2B в Сибирском регионе остается доставка деловой корреспонденции. «Однако осенью этого года мы ощущаем здесь спад по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 10%. Компании стараются экономить сегодня, и на доставку писем в первую очередь», — говорит Ольга Морозова, директор филиала компании City Express. Компенсировать рыночный провал позволяет активный рост сегмента электронной коммерции. «Среди компаний, пользующихся услугами срочной пересылки, наибольший объем заказов поступает от интернет-магазинов», — продолжает она. С прошлого года объем посылок электронной коммерции вырос в два раза, утверждает Елена Бандурина. Неудивительно, что удовлетворение потребностей именно этой группы клиентов для экспресс-перевозчиков сегодня в приоритете. «Последние активные подхватили волну роста B2C-сегмента и таким образом обеспечили устойчивое развитие своего бизнеса на фоне стагнации экономической актив-



С учетом двукратного роста посылок e-коммерции удовлетворение потребностей именно этой группы клиентов для экспресс-перевозчиков сегодня в приоритете

ности на среднесрочную перспективу», — считает Андрей Горбуля.

В свою очередь, приход крупнейших мировых интернет-магазинов стал способствовать формированию новых стандартов рынка экспресс-доставки. Активно развиваются технологии повышения эффективности доставки отправления физическим лицам. Клиентоориентированность — ключевой фокус современного рынка. Под него подстраиваются и перевозчики. «В прошлом году мы осуществили глубокий ребрендинг портфеля услуг», — рассказывает Андрей Горбуля. — Этот тренд ставит новые цели перед ИТ-платформами и обязывает перевозчиков работать все более оперативно и точно». За счет появления новых сервисов и дополнительных опций доставки заказов сегмент интернет-коммерции стремительно развивается.

Наиболее востребованными опциями сегодня являются: наложенный платеж, доставка в определенный интервал времени, согласованную дату, ожидание на адресе. «Клиенту стали доступны новые опции, например отслеживание грузов, их страхование, услуги таможенного оформления, предоставление отчетности в нужном формате, консультирование по организации процесса логистики и снижению затрат», — рассказывает Ольга Долгина, заместитель директора EMS Russian Post. Также для клиентов интернет-магазинов значимым является возможность оценки качества заказанного товара и его

возврата. «Система онлайн-сервисов MyDPD позволяет в режиме реального времени работать с заказами, редактировать данные, в том числе переносить дату доставки, распечатывать накладные и наклейки, смотреть счета и создавать отчеты», — рассказывает Елена Бандурина. Более того, по словам Ольги Морозовой, клиент может воспользоваться пакетом услуг экспресс-доставки как в комплексе, так и частично, чтобы сэкономить. К примеру, в последнее время популярна услуга доставки до офиса транспортной компании, откуда клиент может забрать свой заказ самостоятельно.

Что касается среднерыночного уровня цен на услуги экспресс-доставки, то по сравнению с 2012 годом он остался практически без изменений, даже несмотря на рост стоимости ГСМ. Хотя в ряде транспортных компаний изменение стоимости авиаперевозки и аэропортового обслуживания все-таки сказалось на тарифах экспресс-перевозчиков. Но последние сразу постыпились оправдать это повышение дополнительными бонусами. «В сентябре этого года в нашей компании было плановое повышение тарифов, не превышающее общего уровня инфляции. При этом по некоторым услугам значительно расширилась география», — говорит Елена Бандурина.

Операторы экспресс-доставки активно используют кооперацию, прибегая к услугам друг друга. Сейчас ни одна компания физически не может присутствовать во всех населенных пунктах страны. Так, многие перевозчики пользуются, к примеру, услугами EMS Russian Post, филиала ФГУП «Почта России», которое имеет сегодня пока самую разветвленную инфраструктуру.

Ирина Овдина

На автомате

— технологии —

В этом случае WMS будет избыточной, а преимуществом выбора такого подхода будет тесная интеграция складского модуля с остальными модулями корпоративной системы. При этом потребность в том или ином функционале зависит от многих факторов: размера склада, сложности складских бизнес-процессов, типа номенклатуры, используемого оборудования, учетной системы.

Говоря о плюсах автоматизации систем управления, участники рынка в первую очередь отмечают оптимальное распределение нагрузки на складские ресурсы и повышение общей эффективности даже в условиях максимальной загруженности комплексов.

К примеру, на складах компании «Аникс» (продуктовый ритейлер) после внедрения WMS-решения количество допускаемых персоналом ошибок при наборе товара сократилось в два раза. Автоматизация логистических центров «Премьер Лоджистикс» с применением системы управления позволила повысить общую производительность складских комплексов в среднем на 25-30%, их пропускная способность возросла на 15-20%, скорость набора заказов увеличилась примерно на 30% по отношению к ранее существующим показателям.

В логистическом центре компании «Кедр», дистрибьютора продуктов питания и напитков, система управления обеспечила контроль над всеми складскими процессами комплекса с учетом перспективы расширения логистических мощностей и позволила вести оптимизированную обработку продукции компаний Mars, Nestle, Ferrero, Kraft Foods. «В рамках этого проекта система управления была адаптирована под специфику деятельности компании и работу с мелкоштучной продукцией, что позволило увеличить скорость набора товара в два раза и минимизировать ошибки при выполнении складских задач», — пояснил господин Блинов.

Стоимость программного обеспечения, в зависимости от класса WMS, различна и может составлять в среднем 200-500 тыс. руб., если речь идет о системах базового уровня с ограниченным функционалом. Если компа-

нии — заказчику необходима WMS промышленного уровня с возможностью адаптации под специфику бизнеса, то стоимость такого программного обеспечения на несколько порядков выше. Что касается комплексного проекта автоматизации склада под ключ на базе профессиональной WMS, включая программное обеспечение, различные виды лицензий и профессиональное проектное сопровождение, то его стоимость начинается в среднем с отметки в €100 тыс. «Сроки окупаемости в большой степени зависят от технологии работы складского комплекса и могут составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. По оценкам наших клиентов, срок окупаемости проектов на базе WMS промышленного уровня составил в среднем два-три года», — подсчитал Дмитрий Блинов.

По наблюдениям экспертов, несмотря на распространенность WMS в ритейле, некоторые крупные компании только начинают внедрять автоматизацию в работу своих логистических комплексов. «Мы планируем внедрение автоматической системы управления WMS первоначально на нашем распределительном центре (PLI) в Ногинске. Система позволит нам существенно оптимизировать процессы на распределительном центре и в целом в нашей логистике до торговых центров; также позволит обрабатывать новые группы товара (например, весовые категории); даст возможность вести учет и отслеживать партии товара; обеспечит строгое соблюдение сроков годности продукции при отгрузке в торговые центры. Если часть процессов мы сможем выполнять на распределительном центре, соответственно это упростит работу в самих торговых центрах. Стоимость программного обеспечения варьируется у разных компаний и продуктов и зависит от функционала. Распределительный центр в Ногинске — ключевой для компании, обеспечивающий поставки во все торговые центры «МЕТРО Кэш энд Керри» в России. Поэтому было решено внедрять систему именно на нем. Хотя мы не исключаем, что в будущем подобная система будет установлена и на других РЦ компании, в том числе и в Сибири», — рассказала Анна Малеева, PR-менеджер по региональным проектам «МЕТРО Кэш энд Керри Россия».

Михаил Палочкин