# ПУТЕШЕСТВИЕ ФРАНЦУЗОВ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

**В КОНЦЕ 2012 ГОДА ОАО РЖД ЗАВЕРШИЛО СДЕЛКУ ПО ПОКУПКЕ 75% АКЦИЙ GEFCO — ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ ФРАНЦУЗСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО КОНЦЕРНА PSA PEUGEOT CITROEN. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРИОБРЕТАЕМЫХ АКЦИЙ СОСТАВИЛА €800 МЛН. ЭКСПЕРТЫ СКЕПТИЧЕСКИ ОТНОСИЛИСЬ К ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМПАНИИ К РОССИЙСКИМ РЕАЛИЯМ. ОДНАКО НЕСМОТРЯ НА ВСЕ ТРУДНОСТИ, ДОХОД GEFCO БЛАГОДАРЯ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ ВЫРОС В НЕСКОЛЬКО РАЗ. СПУСТЯ ПОЛТОРА ГОДА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GEFCO ЛЮК НАДАЛЬ ГОТОВ АНАЛИЗИРОВАТЬ РОССИЙСКИЙ РЫНОК И РАССКАЗАТЬ BG О СВОЕМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ОАО РЖД.**

**BUSINESS GUIDE:** Господин Надаль, как GEFCO чувствует себя на российском рынке? Как происходит ваше сотрудничество с ОАО РЖД?

**ЛЮК НАДАЛЬ:** Наша компания работает на российском рынке с 2003 года. За это время мы открыли десять филиалов, в которых работают 300 сотрудников. Помимо работы с европейскими заказчиками мы всегда стремились развивать свою деятельность на «пространстве 1520». Сейчас мы работаем в России, Украине, Казахстане и странах Прибалтики. Наша главная задача в России — позиционировать себя в качестве логистического интегратора, совершенно нового понятия для российского логистического рынка. К сожалению, российский рынок еще не созрел для многих логистических решений, но мы планируем это исправить.

Мы создали специальную бизнес-платформу для развития нашей стратегии в странах «пространства 1520». В короткие сроки нам удалось найти нужных специалистов с соответствующими навыками, и сейчас в московском офисе компании работают 50 экспертов в области логистики.

Сотрудничество GEFCO и ОАО РЖД приносит выгоду обеим компаниям. ОАО РЖД экономически и политически мощная компания, она активно поддерживает нас, предоставляя нам надежных клиентов «пространства 1520», а также снабжая нас мощным железнодорожным парком. ОАО РЖД — стабильный и надежный акционер с финансовой точки зрения. Более того, тесные партнерские отношения ОАО РЖД с другими компаниями, а также знания о российском рынке открывают колоссальные возможности для GEFCO. Мы же, в свою очередь, делимся с РЖД опытом в управлении сложными цепочками поставок, знаниями по налаживанию перемещения груза с автомобильного транспорта на железнодорожный. Также мы подсказываем, как сделать железнодорожный транспорт более конкурентоспособным. Недавно мы открыли специальную Академию GEFCO, для того, чтобы обучать талантливых молодых менеджеров ОАО РЖД европейским технологиям и техникам ведения бизнеса. Помимо этого мы помогаем позиционировать ОАО РЖД на международном рынке и расширять клиентскую базу.

**BG:** Различаются ли условия работы на российском и европейском логистических рынках?

**Л. Н.:** Безусловно, да. Главное отличие в работе компании на европейском и российском рынке — это, конечно же, клиенты. Некоторые клиенты в России отказываются связываться с таможенным, налоговым или другими сложными процессами. Поэтому мы помогаем им как в таможенном, так и налоговом оформлении, создаем цепочку поставок «от двери до двери». Согласно мнению экономистов, в России на транспорт и логистику тратится больше, чем где-либо в мире: около 20% от ВВП страны, тогда как в Европе эти цифры составляют всего лишь 7–8%. Низкая эффективность транспортной и логистической инфраструктур является одним из факторов, препятствующих экономическому развитию России. России нужно увеличивать интегрированные бизнес-процессы и внедрять международные логистические стандарты для взаимодействия с другими странами.

AFP

Россия лишь недавно вышла на подход 3PL (от англ. «third-party logistics»), при котором полный комплекс логистических услуг — от доставки и хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров — передается на сторону транспортно-логистической организации. Между тем во всей Европе давно уже используется подход 4PL. В отличие от 3PL-провайдеров, выполняющих определенные логистические операции, деятельность 4PL-операторов направлена на координацию и интеграцию ключевых бизнес-процессов в логистических цепях. По сути, 4PL-операторы являются координационными центрами, которым для осуществления своей деятельности не требуется ни собственного транспортного парка, ни складских помещений.

За несколько лет мы обзавелись достаточным количеством российских клиентов и сейчас предлагаем им перейти на новую схему работы. Мы объясняем им, что для них выгоднее будет доверить нам все логистические процессы их компании, а самим сосредоточиться на своей основной деятельности. В Европе на протяжении уже 30 лет крупные компании именно так и поступают.

Наш 65-летний опыт работы в автомобильной логистике дает нам сильное конкурентное преимущество по сравнению с другими операторами. Наш 4PL-контракт с General Motors (GM) свидетельствует о качестве услуг, предлагаемых GEFCO в области оптимизации цепочки поставок. Например, для GM мы предлагаем логистические решения, которые уже применяли для PSA Peugeot Citroen.

**BG:** Какие новые технические решения вы предлагаете своим российским клиентам?

**Л. Н.:** Примерно треть наших инвестиций направлено именно на разработку новых технологий. В 2013 году мы запустили исследования российского логистического рынка. Вместе с ОАО РЖД мы разрабатываем новые логистические решения для всех стран «пространства 1520». Мы делимся своим опытом работы с PSA и GM. Пока наша главная разработка — информационная система, которая позволяет клиенту получать всю необходимую информацию: доказательство поставки, статус доставки, причиненный ущерб и т. д. Также эта система позволяет автоматизировать многие функции управления: персонал вводит меньше данных, делая весь процесс одновременно как менее дорогостоящим, так и уменьшает количество ошибок.

**BG:** Повлиял ли как-то на доходы GEFCO выход на российский рынок?

**Л. Н.:** В 2013 году нам удалось добиться самого высокого за всю историю создания компании с 1949 года финансового оборота — €4 млрд. Мы смогли достичь подобных результатов, несмотря на серьезные экономические трудности в Европе. Доход нашей компании в России составляет 6% от общего дохода. В 2013 году GEFCO подписала контракты почти на €40 млн со странами СНГ. В 2014 году эти контракты уже принесли нам примерно €50–100 млн дополнительного оборота. До 2020 года мы планируем увеличить оборот нашей компании в странах «пространства 1520» в пять раз и надеемся, что он будет составлять 15% от всего бизнеса.

**BG:** Сотрудничаете ли вы с проектным офисом Объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК) России, Белоруссии и Казахстана?

**Л. Н.:** ОТЛК — очень амбициозный проект. Он поможет устранить границы между Казахстаном, Россией и Белоруссией, эффективнее использовать ресурсы (грузовые вагоны, терминалы) и координировать транспортные маршруты. GEFCO не планирует конкурировать с ОТЛК или управлять грузовыми вагонами и терминалами в местах, где это уже делают дочерние компании ОАО РЖД. Сейчас мы не сотрудничаем с проектным офисом ОТЛК, однако в будущем мы заинтересованы в этом сотрудничестве для предоставления нашим клиентам комплексных, всеобъемлющих решений в области перевозок.

**BG:** А какие еще проекты вы планируете начать на российском рынке в этом году?

**Л. Н.:** Наша главная задача на сегодняшний день — стать узнаваемым 3PL/4PL-игроком на «пространстве 1520» и сфокусироваться на четырех основных отраслях: сельское хозяйства, строительство, промышленность, нефть и газ. Также мы планируем развивать международные сделки между Европой, Россией и Китаем и странами Азии в сфере мультимодального и железнодорожного транспорта.

Беседовала **СВЕТЛАНА КУСКОВА**

**РОССИИ НУЖНО УВЕЛИЧИВАТЬ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ВНЕДРЯТЬ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ**

↑
ЛОГИСТИКА