

# ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Вертолетное сообщение в России в настоящее время наиболее активно развивается в Москве и Московской области. Вместе с тем, первые проекты создания вертолетных площадок появляются и в российских регионах, в том числе на Юге. По словам экспертов, юг России обладает серьезным потенциалом для развития вертолетных сетей благодаря особенностям климата и географии, а также курортной составляющей.

## Региональный взлет

—инвестиции—

### Нулевая отметка

Менее чем за 20 лет российская частная авиация смогла пройти путь от полного отсутствия отрасли как таковой до развитого сегмента, который вносит весомый вклад во всю индустрию воздушных перевозок. «Долгое время авиационная отрасль находилась в ведении государства, частные лица и компании не могли владеть авиационной техникой и эксплуатировать ее, — объясняет ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов. — Кроме того, сама система управления воздушным пространством была нацелена, в первую очередь, на решение вопросов обороны и жестко контролировалась военными, то есть никто не мог лететь, куда захочет и когда захочет. Соответственно, вся авиационная инфраструктура была предназначена для обслуживания только государственной авиации и частной авиации, когда она стала появляться, почти нигде было развиться, для нее практически не существовало рынка соответствующих услуг».

По словам Дмитрия Баранова, ситуация стала меняться, когда было разрешено частное (для физических и юридических лиц) владение воздушными судами. Постепенно стала создаваться нужная инфраструктура: по мере сокращения авиаперевозок в частную собственность перешел ряд местных аэродромов, было разрешено ввозить иностранную авиатехнику, появились услуги и товары для частных владельцев авиатехники.

В рамках частной авиации развивается и вертолетное сообщение в стране: физическими лицами и компаниями приобретает все больше вертолетов, как отечественных, так и иностранных производителей. Так, по данным агентства «АвиаПорт», если вплоть до 2013 года количество вертолетов, ввезенных в Россию, не превышало 100 штук ежегодно (преимущественно легких вертолетов), то в 2013 году зафиксирован своего рода рекорд в поставках такой техники: предприятия и частные лица приобрели 145 вертолетов.

«Кроме того, в России стали появляться частные стоянки для вертолетов, при которых создаются и сервисные зоны, и магазины по продаже сопутствующих товаров, школы по подготовке пилотов и многое другое. Особенно активно эти процессы идут в последние год-полтора, когда государством были приняты решения по либерализации воздушного пространства, облегчения возмож-



Чем активнее будет развиваться инфраструктура для вертолетного сообщения в регионе, тем больше будет желающих приобрести или арендовать вертолет

ности использования его всеми типами летательных аппаратов, принадлежащих любым владельцам», — отметил Дмитрий Баранов.

### Региональная экспансия

В числе наиболее крупных игроков на российском рынке вертолетного сообщения эксперты называют компании «Аэросоюз», «НДВ-Групп», HeliExpress. Свои проекты они реализуют преимущественно в Москве и Московской области. По данным вертолетной компании «Аэросоюз», сегодня в Московском регионе зарегистрировано более 100 вертолетных площадок, в постоянном режиме работают 32. Парк воздушных судов с той или иной периодичностью выполняющих полеты, в Московском регионе насчитывает 250 вертолетов. И это не считая вертолетов, принадлежащих частным лицам и корпорациям и осуществляющих перевозки нерегулярно.

В настоящее время участники рынка вертолетного сообщения разрабатывают планы выхода в регионы России. Например, «НДВ-Групп» разбивает сеть вертолетных площадок под названием «Хелипорты России». В нее уже входят площадки «Хелипорт-Москва» и «Хелипорт-Ис-

тра». На прошедшей в конце мая отраслевой выставке HeliRussia-2014 было подписано соглашение о создании мультифункционального вертолетного центра в Ульяновской области.

Еще более масштабные планы у ВК «Аэросоюз». По словам президента компании Александра Климчука, до конца 2016 «Аэросоюз» планирует начать работу в 40 регионах России — как самостоятельно, так и совместно с партнерами. А в рамках долгосрочной стратегии компания рассчитывает построить сеть вертолетных центров по всей России на расстоянии «одной заправки».

### Южный «коридор»

Один из региональных проектов «Аэросоюза» стартует на юге, в Ростовской области. На Петербургском международном экономическом форуме-2014 губернатор Ростовской области Василий Голубев и президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук подписали соглашение о строительстве вертолетного центра.

Как рассказали в компании, в рамках проекта планируется построить вертолетную площадку в центральной части Ростова-на-Дону, а также площадки для хранения и техни-

ческого обслуживания вертолетов. В компании ожидают, что вертолетные перевозки будут востребованы преимущественно бизнес-аудиторией, а также туристическими и экскурсионными компаниями.

Первоначальный объем инвестиций может достигнуть 100 млн руб. Завершить строительство компания планирует уже к концу следующего года, срок окупаемости проекта, по предварительным расчетам, составит три-четыре года.

Вторым этапом организации вертолетного сообщения в Ростовской области станет строительство вертолетных площадок за городом рядом с крупными туристическими объектами, производственными и бизнес-кластерами, а также небольших вертолетных центров в других городах на расстоянии «одной заправки». Предполагается, что это позволит создать сеть вертолетных маршрутов в регионе, благодаря чему и предприниматели делового сообщества, и туристы смогут существенно сэкономить время в пути.

### Высокая оценка

Юг России не случайно стал одним из первых регионов, в которых началось строительство вертолетных площадок. Как отметил Олег Пантелеев, руководитель аналити-

ческой службы агентства «АвиаПорт», на юге активно развивается туризм, строятся современные гостиничные комплексы, благоустраиваются курорты — это будет подстегивать спрос и на вертолетные перевозки. По мнению Дмитрия Баранова, потенциал Юга заключается также в благоприятных климатических и географических условиях. «Здесь много солнечных дней, зимы не слишком суровые, все это позволяет летать дольше, чем в других регионах, а обслуживание техники требует меньше сил и средств. Кроме того, отсутствие лесов на большей части территории облегчает как обучение, так и само пилотирование на вертолетах», — считает эксперт.

Как отмечает Олег Пантелеев, чем активнее будет развиваться инфраструктура для вертолетного сообщения в регионе, тем больше будет желающих приобрести или арендовать вертолет. В трех-четырёхлетней перспективе рынок вертолетных услуг на юге может развиваться достаточно динамично. Правда, ключевым препятствием для роста рынка в регионе может стать недостаточный высокий платежеспособный спрос на такие услуги. «На юге уровень доходов населения все же меньше, чем в ЦФО и в нефтедобывающих регионах», — отмечает эксперт. Соответственно, срок окупаемости проектов, связанных с вертолетными сообщениями, может быть более долгим, чем в столичном регионе. Например, в Москве и Московской области час аренды вертолета типа Robinson R44 с одним-трем пассажирами на борту обойдется минимум в 14 тыс. руб. Вместе с тем, по мере запуска новых вертолетных площадок, в том числе в регионах, цены под давлением конкуренции будут неизбежно снижаться, уверен Дмитрий Баранов.

По мнению Дмитрия Баранова, учитывая продолжающуюся либерализацию всей авиационной отрасли, региональные проекты создания вертолетных сетей обладают хорошими перспективами: «Поэтому те компании, которые реализуют подобные проекты, поступают абсолютно правильно, потому что они первые, а значит они могут выбрать наилучшие места для вертолетных площадок. Кроме того, они сами фактически формируют спрос, предлагая эти услуги, приобретают лояльных клиентов». Вместе с тем Олег Пантелеев предупреждает, что подобные проекты имеют будущее только в случае отсутствия каких-либо глобальных макроэкономических потрясений в стране.

Наталья Гордеева

## Крымский тест-драйв

—тенденции—

### Инвестиции в логистику

Для решения вопроса власти Крыма и бизнес-сообщества уже предпринимают определенные стратегические и тактические шаги. Позитивным тактическим решением стало снижение с 15 июля тарифов на паромной переправе. После этого стоимость грузовых перевозок автомобильным транспортом из Краснодарского края в Крым снизилась в среднем на 30%. Для снижения стоимости переправы в Крым через Керченский пролив грузовых автомобилей выделена целевая субвенция. Сегодня, по информации первого заместителя председателя Ассоциации грузовых автомобильных перевозчиков Республики Крым (АГА РК) Анатолия Цуркина, стоимость доставки 20 т груза фурами из Новороссийска в Крым составляет 50–55 тыс. руб. (до снижения тарифов — 70–80 тыс. руб.). Это положительно отразилось на себестоимости поставляемых в Крым товаров.

Еще один возможный тактический ход — оптимизация железнодорожных перевозок. Сергей Макеев отмечает, что керченский железнодорожный паром загружен всего на 30%. «Если мы направим значительную часть грузоперевозок железнодорожным транспортом, это удешевит логистику и позволит более активно поставлять российскую продукцию», — считает глава ассоциации «Торговля Крыма». Сергей Макеев надеется, что вопрос будет положительно решен в ближайшее время.

Одним из наиболее перспективных решений, по мнению эксперта, стало бы создание крымского логистического центра. Проект такого центра подготовлен ассоциацией и представлен в правительство РФ. Реализовать его предполагается на основе государственно-частного партнерства, основным инвестором могут выступить РЖД. В состав центра войдут логистические базы на Кубани, в которых будут накапливаться грузы, и складские мощности на территории Крыма. По мнению инициаторов проекта — АГА РК, его реализация должна способствовать приходу на полуостров крупных российских торговых компаний, а также решить проблемы уже имеющихся сетей.

Российские транспортные компании готовы инвестировать в развитие транспортной логистики нового региона страны. Об этом сообщает в пресс-службе первого Крымского транспортного форума, который прошел 24–25 июля в Алуште.

Аналитический центр оргкомитета форума провел опрос среди участников — руководителей и владельцев транспортно-логистического бизнеса. 90% опрошенных весьма рассматривают возможность сотрудничества с государством в деле развития транспортно-логистической инфраструктуры полуострова. В частности, Сергей Иванов, председатель совета директоров группы компаний «ТрансБалт» — стратегического партнера форума, считает, что консолидация бизнеса необходима для решения как срочных, так и перспективных задач транспортно-логистического комплекса республики.

### В первых рядах

О том, что Крым — перспективное направление для развития бизнеса логистических компаний и в ближайшее время спрос на их услуги здесь будет расти, говорят данные статистического анализа компании City Express: ежемесячно спрос на доставку различных посылок и грузов в города Республики Крым растет на 10%. Чтобы получить стартовые преимущества на новом направлении, российские логистические компании открывают на полуострове собственные представительства. Генеральный директор City Express Алексей Кичатов сообщает, что компания уже открыла свое представительство в Симферополе.

Транспортно-логистическая компания (ТЛК) «Ланкс», имеющая филиалы в России и Белоруссии, также открыла представительство в Симферополе. Заместитель директора по развитию и координации филиалов ООО «Ланкс» Андрей Андреев отмечает, что увеличение объема ввозимой на территорию Республики Крым продукции вызвало рост спроса на транспортно-логистические услуги, складской бизнес становится особенно востребованным. Поэтому «Ланкс» рассматривает Крым как очень перспективное направление развития бизнеса. Одна из актуальных задач — укрепление партнерских отношений с местными компаниями-производителями.

Транспортная компания «Светлана»-К открыла два новых филиала: в Симферополе и Севастополе. Руководство компании отмечает, что открытие сразу двух подразделений на Крымском полуострове связано с острой нехваткой в регионе развитой логистической инфраструктуры и высокой востребованностью услуг.

Заместитель генерального директора Наталья Кановская рассказывает, что к моменту открытия представительства у компании уже был пул клиентов на это направление. В настоящее время оба филиала оснащены офисами и складскими терминалами. С июля «Светлана»-К начала поставки в недавно открывшийся в Симферополе гипермаркет «Ашан».

В пресс-службе «Очаковской логистической компании» (ОЛК) отмечают, что логистическое сопровождение торговых сетей — очень перспективное направление для российских профильных компаний. В данный момент в регионе работает 174 супермаркета и крупные магазины, среди которых один магазин «Ашан» и два магазина METRO. Кроме того, российский компания X5 Retail Group (бренды «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток») и «Ландер» (розничная сеть «Магнит») уже заявили о своем интересе работать в Крыму, поясняют представители ОЛК.

Участники рынка транспортно-логистических услуг считают, что ситуация для расширения бизнеса в сторону Крыма сейчас достаточно удачная, но воспользоваться ею могут только сильные игроки. Чтобы открыть полноценное представительство с офисом и складом, нужно иметь необходимые средства. Компания должна владеть различными логистическими технологиями, чтобы за их счет сократить собственные издержки и предложить разумную цену клиенту. И наконец, самый насущный вопрос — сроки доставки: отлаженные схемы в крупных ТЛК позволяют сократить время за счет оптимизации процессов. С развитием транспортной системы Республики Крым компания, уже нарабатывавшая на полуострове клиентскую базу и отладившие процессы доставки и хранения, смогут снизить собственные издержки, предложить клиентам выгодные цены и укрепить свое положение на новом рынке.

Лариса Никитина

## ОАО «ФГК»: «ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА СЕГОДНЯ — ОБЕСПЕЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАГРУЗКУ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА»

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ — ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ГАРАНТИРОВАТЬ СТАБИЛЬНУЮ РАБОТУ ОПЕРАТОРА В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ, СЧИТАЕТ ДИРЕКТОР РОСТОВСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «ФГК» АЛЕКСАНДР ТИТОВИЧ. О ТОМ, КАК КОМПАНИЯ УЛУЧШАЕТ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ, АЛЕКСАНДР ТИТОВИЧ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ НАШЕМУ ИЗДАНИЮ.**

— Александр Юрьевич, как изменились условия работы в регионе для железнодорожных операторов? Удастся ли Ростовскому филиалу ОАО «ФГК» поддерживать стабильные объемы перевозок?

— Прежде всего, закончилась Олимпиада, которая повлияла на интенсивность железнодорожных перевозок в южном регионе на протяжении последних нескольких лет. Например, только ОАО «ФГК», начиная с 2010 года, перевезло 5,6 млн т грузов для олимпийских объектов.

ОАО «ФГК» — крупнейший железнодорожный оператор. Сильные позиции на рынке позволяют компании успешно развиваться даже в такой непростой период. Ростовский филиал выполняет все поставленные перед ним задачи. С января по июнь 2014 года общий объем погрузки Ростовского филиала ОАО «ФГК» составил свыше 2,7 млн т. Только в июне было погружено около 600 тыс. т грузов.

Если говорить о структуре грузов, то основную долю перевозок с начала 2014 года составляют каменный уголь (более 1,1 млн т) и инертно-строительные грузы (около 950 тыс. т). Растут объемы перевозок химических и минеральных удобрений — в первом полугодии филиал перевез около 180 тыс. т удобрений.

— Какие задачи стоят перед филиалом во втором полугодии 2014 года?

— Сейчас мы работаем над тем, чтобы обеспечить максимальную загрузку нашего подвижного состава. В ситуации, когда из-за профицита вагонов небольшие операторы готовы работать с дисконтом в 30–40%, сделать это непросто, однако у ОАО «ФГК» есть ряд конкурентных преимуществ.



СПРАВКА О КОМПАНИИ

Основным видом деятельности ОАО «ФГК» является предоставление собственного подвижного состава под перевозку, а также оказание транспортно-экспедиционных и иных услуг. Вагонный парк ОАО «ФГК» насчитывает 157 тыс. единиц подвижного состава. Доля Ростовского филиала ОАО «ФГК» в общем объеме погрузки универсального подвижного состава на Северо-Кавказской железной дороге с начала 2014 года составила более 18%.

Прежде всего, это репутация надежного перевозчика, выполняющего все обязательства перед своими клиентами. К тому же мы постоянно расширяем наши возможности для партнеров, улучшаем сервисное обслуживание.

Хорошие результаты дает, к примеру, практика работы по договорам публичной оферты. Эта услуга позволяет в максимально короткие сроки и с минимумом усилий по оформлению документов предоставить клиентам подвижной состав для погрузки. Такой услугой активно пользуются ООО «Ю Транс Ком», ОАО «Глубокинский кирпичный завод», ООО «Гермес» и другие. Всего за первое полугодие 2014 года в рамках договоров публичной оферты ОАО «ФГК» перевезло по Северо-Кавказской железной дороге почти 5,5 тыс. т грузов.

— Какие выгоды получает ОАО «ФГК» от участия в программе ОАО «РЖД» по созданию консолидированного парка вагонов?

— Благодаря такой схеме мы можем существенно повысить эффективность использования порожних составов. После разгрузки в месте назначения пустые вагоны передаются в управление ОАО «РЖД». Компания самостоятельно направляет их в тот пункт, где в данный момент требуются порожние составы под погрузку. Это

позволяет не только оптимизировать логистические схемы на железной дороге, но и освободить ОАО «ФГК» от операционных затрат на передислокацию вагонов. Выигрывают и клиенты: они быстрее получают вагоны, кроме того, повышается скорость доставки грузов.

— Есть ли на юге России новые «точки роста», которые в перспективе могут повлиять на увеличение грузооборота в регионе?

— После Олимпиады нас ждет еще одно крупное спортивное событие — Чемпионат мира по футболу 2018 года, который пройдет в нескольких городах ЮФО. Уже примерно через год начнется активная фаза строительства, что, как мы полагаем, приведет к росту запросов на перевозку строительных материалов.

В мае 2014 года Ростовский филиал ОАО «ФГК» начал осуществлять доставку грузов на территории Республики Крым. В этом периоде доставлено почти 25 тыс. т грузов: более 10 тыс. т инертно-строительных грузов, около 10 тыс. т каменного угля, а также 44 платформы с сельскохозяйственной техникой и автомобилями. Уверен, что, по мере того как будет развиваться транспортное сообщение с Крымом, объемы перевозок по этому направлению будут только расти.

РЕКЛАМА