

# Логистика и транспорт

Четверг 31 июля 2014 №133 (5406)

ug.kommersant.ru 16+

10 Как привлечь частных инвесторов для проектов ГЧП при строительстве железнодорожной инфраструктуры?

12 Какие новые навигационные М2М-сервисы предлагают операторы связи?



С присоединением Крыма проблема развития портов Азово-Черноморского бассейна приобрела новый масштаб. Чтобы справиться с растущим грузооборотом, мощности южных портов, включая Крым, должны вырасти вдвое. Все 18 портов на Юге ожидает модернизация и оптимизация инфраструктуры. Общий объем необходимых на это средств пока уточняется.

## Южные порты ищут резервы

—стратегия—

### Треть грузооборота

Через российские порты Азово-Черноморского бассейна — Ростов-на-Дону, Азов, Таганрог, Ейск, Темрюк, Кавказ, Тамань, Анапа, Новороссийск, Геленджик, Туапсе, Сочи — проходят несколько международных транспортных коридоров, это наиболее короткий путь в Европу для производителей-экспортеров из промышленных центров РФ.

Прошлогодний спад в экономике, замедление роста промышленного производства, инвестиционного и потребительского спроса сказались на грузопотоке, проходящем через 12 портов Азово-Черноморского бассейна. По данным Минтранса РФ, грузооборот в 2013 году по сравнению с предыдущим 2012-м снизился на 1,3%. Тем не менее через порты юга России прошло 174,4 млн т грузов (это 29% от общего грузооборота портов России).

Грузооборот 2014 года, по прогнозам аналитиков, будет, как минимум, не меньше прошлогоднего. В силу изменения политической ситуации в перспективе стоит ожидать роста объема грузоперевозок между РФ и странами Ближнего Востока, Азии, Африки и Южной Америки.

### Количество и качество

В текущем году список южных портов пополнился еще пятью крымскими портами — Севастопольским, Керченским, Ялтинским, портами Феодосия и Евпатория. Сегодня их грузооборот невелик, что обусловлено политической ситуацией вокруг Крыма. Но в перспективе он будет расти.

Согласно прогнозам Минтранса РФ, общий объем грузопотока российских портов к 2030-му будет составлять от 1,32 до 1,68 млрд т. Причем на долю портов южного региона (включая Крым), будет приходиться более 400 млн т грузов в год. Это более чем в два раза превышает сегодняшние объемы.

В целях обеспечения конкурентоспособности морских портов разработана «Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года». Она предусматривает модернизацию существующих и создание новых мощностей, в том числе и в портах юга России. В 2013 году сумма финансовых вложений в модернизацию портовой инфраструктуры из федерального бюджета, по информации Минтранса РФ, составила 26,7 млрд руб. Также средства выделяются из внебюджетных источников и в рамках реализации программ модернизации самих портов.



В силу изменения политической ситуации в перспективе стоит ожидать роста объема морских грузоперевозок между РФ и странами Ближнего Востока, Азии, Африки и Южной Америки.

Однако, по мнению экспертов, непреодолимым объективным ограничением для наращивания потенциала большинства южных портов является их близость к населенным пунктам. Например, самый крупный южный порт — Новороссийский (на него приходится 66% грузооборота портов Азово-Черноморского бассейна) — находится практически в черте города, и рост его мощностей за счет освоения новых площадей невозможен. Ряд портов, расположенных в мелководных районах, имеет ограничения по водоизмещению судов, которые они могут принять. В таких портах тоже предусмотрены мероприятия по расширению возможностей, но они связаны с оптимизацией существующих мощностей. Поэтому основная роль в обеспечении необходимого потенциала перевалки грузов в Азово-Черноморском бассейне будут играть новые площадки. Так, на юге сегодня реализуются крупные инвестиционные проекты в этой сфере — «Ростовский универсальный порт» в Ростове-на-Дону, «Создание сухогрузного района морского порта Тамань» и «Строительство терминала навалочных грузов в морском порту Тамань» на Таманском полуострове.

### Стремление к универсализации

В Ростове-на-Дону создается новый транспортно-логистический терминал, который будет обрабатывать

грузы как морских, так и речных судов. Проект осуществляется в рамках частично-государственного партнерства. Со стороны государства в нем принимают участие Ространсмордизация и правительство Ростовской области. Частные инвесторы — это ООО «Ростовский универсальный порт», ЗАО «Международный докский порт», ООО «Росмортранс-Терминал», ОАО «Ростовский порт», а также ряд других компаний.

На реализацию проекта планируется затратить в общей сложности 24,3 млрд руб. Из них 6,4 млрд предоставляет федеральный бюджет (в рамках ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг. и до 2020 г.)», и еще 1,2 млрд руб. будет выделено из регионального бюджета. В частности, за счет бюджетных средств будут сняты проблемы транспортной инфраструктуры. Будут построены железнодорожная станция, рокадная автодорога и судодоходный канал, что даст возможность увеличить объем перевалки грузов. Остальные средства на строительство мультимодального логистического узла и наращивание портовых мощностей предоставляют частные инвесторы. На данный момент в проект уже вложено 3,2 млрд руб., из которых основная часть — 3 млрд руб. — частные инвестиции.

Губернатор Ростовской области Василий Голубев отмечает, что реализация проекта имеет особое значение для развития экономи-

ки региона. Строительство Ростовского универсального порта позволит выйти на грузооборот в почти 20 млн т. Сегодня мощность порта составляет 1,6 млн т в год.

### Таманские надежды

Перспективным для создания новых перевалочных мощностей был признан порт Тамань.

В настоящее время пропускная способность перевалки грузовых терминалов морского порта Тамань в год составляет 15,1 млн т, в том числе: наливных пищевых грузов — 0,5 млн т, навалочных зерновых грузов — 5,6 млн т, углеводородного сырья — 9 млн т. На Таманском полуострове существует возможность присоединить к порту новые территории. В 2012 году разработана и согласована проектная документация.

Согласно проекту, к 2020 году порт будет интегрирован в систему международного транспортного коридора «Север — Юг». Планируемый грузооборот порта — 93,8 млн т в год.

Стоимость строительства (с учетом частных инвестиций) оценивается в 228 млрд руб.

Председатель общественного совета Минтранса России Михаил Блинкин отмечает, что Тамань — это грандиозный и детально проработанный проект создания современного глубоководного специализированного порта. Здесь планируется построить десять морских терминалов для обработки различных грузов, с 10

## Время для перезагрузки

—тенденции—

**Объемы грузоперевозок на Юге сокращаются. Среди ключевых факторов снижения грузооборота — завершение олимпийских строек и сокращение объемов торговли с Украиной. Однако во втором полугодии ситуация может улучшиться, считают эксперты.**

### Везти стали меньше

В первой половине нынешнего года подразделения Ростовстата в своих отчетах сообщили о спаде объемов грузоперевозок в большинстве регионов юга России. В Ростовской области за январь-май было перевезено около 15 млн т грузов, что на 2,8% меньше, чем за аналогичный период 2013-го. Автомобильный транспорт перевез на 9,1% меньше, чем годом раньше — около 2,7 млн т. Железнодорожные перевозки также упали — на 7,1%, до 8,9 млн т. Морской транспорт остался практически на том же уровне, объем перевозок на нем снизился на 0,2% (абсолютные показатели Ростовстат не публикует). Подросли только транспортная авиация — на 11,1% (абсолютных показателей нет) и внутренний водный транспорт — на 24,3%, до 2,7 млн т. Стоит отметить, что за январь-май 2013 года объемы морских перевозок через порты Ростовской области увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2012-го в 2,8 раза.

Объемы перевозок в Краснодарском крае также снизились, с учетом магистральных трубопроводов — на 3,8% в январе-июне 2013-го. Трубопроводы стали единственным видом транспорта, показавшим рост — на 9,1%, до 63,3 млн т. Остальные виды транспорта снижали обороты. Железные дороги в первом полугодии перевезли около 14,5 млн т (снижение на 16,8%), автомобильный транспорт — около 31 млн т (на 17% меньше, чем в первом квартале прошлого года). Объемы перевозок внутренним водным транспортом на Кубани упали втрое — до 151 тыс. т, в то время как за первое полугодие 2013-го они показали рост почти на 50%. Данные по морским перевозкам последний отчет Краснодарстата не содержит. В пресс-службе ОАО «Новороссийский морской торговый порт» (НМТП) «Б» сообщили, что ожидается сохранения объемов перевалки грузов на уровне прошлого года, хотя предполагают, что отдельные сегменты могут показать заметный рост. Для компании это будет означать некоторое улучшение динамики: в 2013 году, по данным официального сайта НМТП, объем перевалки грузов в порту снизился на 11,3% — со 159 до 141 млн т.

Исключение из общей негативной статистики перевозок в южных регионах составил Ставропольский край. Здесь в январе-апреле нынешнего года было перевезено около 3,1 млн т грузов — на 10,8% больше, чем в аналогичном периоде 2013-го. Рост произошел за счет железных дорог, по которым было отправлено бо-

лее 2,1 млн т грузов (на 16,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года). Автомобильные перевозки, напротив, продемонстрировали снижение на 0,6%, до 931,8 млн т.

### Годовой запас

Несмотря на падение объемов рынка грузоперевозок за первые шесть месяцев 2014 года, его перспективы во второй половине года перевозчики оценивают достаточно оптимистично. В частности, НМТП ждет увеличения объема перевалки нефтепродуктов до 25 млн т (в прошлом году — 24,2 млн т). Также порт рассчитывает восстановить до уровня 2012 года перевалку зерна, которая в прошлом году снизилась почти вдвое из-за плохого урожая. Ее объем в нынешнем году должен достичь 7–8 млн т. Число переваленных контейнеров в компании прогнозируют на уровне 625–650 тыс. против 610,5 тыс. TEU в 2013-м.

«В начале года рост грузооборота поддерживало падение курса рубля по отношению к доллару и евро, которое повышало привлекательность российского экспорта и, прежде всего, сырьевых товаров», — отметили в пресс-службе НМТП. — Экспортные грузы составляют более 90% грузооборота группы НМТП. Сыграет свою роль и рост объема переработки нефти в России, и увеличение объемов экспорта нефтепродуктов. Также на динамику грузооборота повлияет политика ОАО «НМТП», направленная на модернизацию и перевооружение грузовых районов. В 2013 году ОАО «НМТП» выполнило рекордный годовой план закупок перегрузочного оборудования, пополнив парк техники на 81 единицу. Кроме того, в настоящее время мы осуществляем переход на проектное управление, которое позволит нам более оперативно и продуктивно реагировать на изменения рынка».

По оценке экспертов, валютный фактор продолжает положительно сказываться на динамике объемов грузоперевозок: по данным ЦБ, с середины апреля курс рубля демонстрирует рост, однако по отношению к показателям начала года он остается на сравнительно низком уровне.

По мнению первого заместителя директора ООО «Русьтранслогистик» Сергея Левушкана, прогноз развития рынка грузоперевозок может быть достаточно оптимистичным только при условии повышения транспортных компаниями уровня сервиса. «Грузоперевозки в ЮФО и СКФО вырастут на 1,5–2%», — считает господин Левушкан. — Падение объемов перевозок, связанных со строительством олимпийских объектов, компенсируется ростом грузоперевозок по полуострову Крым. Также, несмотря на стагнацию российской экономики, пока не планируется сокращение инвестиционных программ в ЮФО. Кроме того, прогнозируется рост ритейла, который тоже позитивно скажется на рынке грузоперевозок».

В ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК) от рынка в целом ожидают снижения оборотов. «В связи с окончанием перевозок с 10

## Крымский тест-драйв

—тенденции—

**Интеграция Крыма в российскую экономику осложняется весьма ограниченными транспортными сообщениями. Власти планируют построить Керченский мост, однако ожидать его ввода в эксплуатацию можно не ранее, чем через четыре года. Пока же ближайшая задача — оптимизировать логистические схемы, чтобы процесс ожидания строительства нового моста стал для экономики республики наименее болезненным.**

### Желание не совпадает с возможностями

В условиях сокращения поставок с Украины укрепление экономических связей с российскими регионами для Крыма жизненно важно. В первую очередь в этом заинтересованы южные российские регионы. Так, в рамках рабочего визита официальной крымской делегации во главе с первым заместителем министра аграрной политики и продовольствия рес-

публики Николаем Коваленко в Краснодар весной текущего года была, в частности, достигнута договоренность о сотрудничестве краснодарского АПК с санаторно-курортным комплексом Крыма.

По информации пресс-службы Министерства сельского хозяйства Краснодарского края, свою продукцию в Крым отправляют 40 кубанских сельхозтоваропроизводителей. На данный момент на полуостров поставлено более 1000 т продуктов.

При этом в ТПП Краснодарского края подчеркивают, что объемы поставок могли бы быть значительно больше — есть и желание, и спрос, — но дальнейшее развитие ограничивается транспортным сообщением. Торвальным фактором являются очереди на грузовые паромы, следующие через Керченский пролив.

О проблемах, связанных с логистикой, говорят и донские сельхозтоваропроизводители, которые хотели бы сотрудничать с крымскими санаториями и торговыми точками. «Никаких сложностей с точки зрения биз-

неса в обеспечении крымских торговых сетей нашей продукцией мы не видим», — замечает Денис Афанасьев, директор по маркетингу ООО «Белый Медведь». Эксперт считает основным камнем преткновения именно ограниченное транспортное сообщение. По словам главы ассоциации «Торговля Крыма» Сергея Макеева, даже то, что грузовые поставки пустили из Новороссийского порта в Феодосию морскими грузовыми платформами, проблемы не решает. «Одна платформа вмещает 120 машин, что достаточно много. Но это восемь часов пути. Для скоропортящихся продуктов такой срок доставки слишком долгий», — подчеркивает Сергей Макеев.

Главная проблема российских поставщиков — логистика, констатирует управляющий партнер консалтинговой компании Retainet Александр Ланецкий. Эксперт отмечает, что традиционные пути сообщения для российских поставщиков практически закрыты, ведь чтобы отправить товар в Крым через материк, надо два раза проходить таможенный контроль, а это снова по-



Логистическое сопровождение крымских торговых сетей — перспективное направление для российских профильных компаний.

тери времени. Остается еще воздушное сообщение, но стоимость таких дорогих грузовых перевозок будет включена в конечную цену продукции. Российские товары и так в среднем на 20% дороже, чем украинские, они просто не выдержат конкуренции. «Сегодня, когда торговые связи с Украиной слабе-

ют, а Керченская переправа не способна обеспечить серьезный товарооборот между Крымом и другими субъектами РФ, нужно думать над альтернативными путями поставок. И в этом смысле Крыму нужна не только модернизация инфраструктуры морских портов, но и абсолютно новая логистическая схема

доставки товаров морским путем, развитие судоходства, привлечение в регион шининговых компаний — и все эти задачи должны решаться в комплексе», — уверен председатель крымского регионального отделения ООО «Деловая Россия» Алексей Принцевич. с 11

# ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

## Время для перезагрузки

—тенденции—

Для строительства олимпийских объектов на юге России наблюдается снижение грузовой базы и растет профицит подвижного состава, что привело к ужесточению конкуренции среди операторов. — заявил «Б» директор ростовской филиала ОАО «ПГК» Вадим Жуков. — Поскольку более 20% от всего объема олимпийских грузов, перевезенных по железной дороге, было доставлено нашими вагонами, ростовский филиал компании в начале года ощутил снижение объемов погрузки. В этом году мы продолжим активно развивать одно из основных направлений грузопотока филиала — перевозку угля для нужд энергетиков Ростовской области. По результатам первого квартала 2014 года мы достигли увеличения объемов транспортировки этого груза за счет заключения долгосрочных контрактов на поставку угля между Новочеркасской ГРЭС и нашими стратегическими партнерами — ООО «ЮжТранс», ОАО «Донуголь», ООО «Кингоул».



Перспективы рынка грузоперевозок во второй половине года участники рынка оценивают достаточно оптимистично

### Новое место

Операторы рынка единодушно во мнении, что следующим после Олимпиады в Сочи толчком для роста грузоперевозок в южной части России станет присоединение Крыма. «В тех отраслях логистики, где мы задействованы, а это, в первую очередь, перевозка и логистическая обработка строительных материалов, продуктов питания, товаров для дома, мы не заметили каких-либо изменений в связи ситуацией вокруг Украины», — сообщил генеральный директор ООО «Северо-Кавказское логистическое предприятие» Виктор Хальн. — Дело в том, что практически все наши клиенты, в том числе зарубежные, имеют собственные производственные на территории России. В перспективе политические факторы могут притормозить реализацию отдельных проектов иностранных инвесторов в Ростовской области, которые предпочитают дожидаться стабилизации обстановки. Что же касается грузоперевозок на крымском направлении, то пока наши клиенты еще не начали активизировать работу на нем, однако разговоры об этом уже пошли.

«Перевозки грузов назначением на станции Крымской железной дороги активно развиваются», — добавил Вадим Жуков из ПГК. — Грузоотправители часто интересуются стоимостью и возможностью организации таких

перевозок в вагонах ПГК. В апреле-мае нами было отгружено 146 полувагонов с энергетическим углем в адрес ПАО «Крымский содовый завод», осуществлены перевозки в крытых вагонах, цементовозах и на платформах». Согласно пресс-релизу компании, выпущенному 23 июня, в мае ПГК запустила новый железнодорожный маршрут через паромную переправу в порту Кавказ для доставки угля на полуостров. В общей сложности компания перевезла в мае нынешнего года на 25% больше угля, чем в мае 2013-го, причем экспортные перевозки угля выросли в полтора раза.

«Коммерческие организации Крыма остались без экономических связей с Украиной и вынуждены выстраивать новые направления, прежде всего через Краснодарский край и Ростовскую область», — рассуждает Сергей Левушан из ООО «Рустранслогистика». — За первое полугодие нынешнего года грузооборот с Украиной сократился в разы, и снижение его объема продолжается, особенно в свете того, что украинское руководство рассматривает возможность разрыва диплома-

тов России. По крайней мере, стенограмма заседания правительства, посвященного социально-экономическому развитию полуострова до 2020 года, содержит слова премьер-министра Дмитрия Медведева о том, что Крыму требуется значительное расширение существующих транспортных коридоров в другие регионы страны. Согласно стенограмме, самыми крупными проектами такого рода в рамках ФЦП станут строительство переправы через Керченский пролив и реконструкция аэропортов. Также программа предусматривает «строительство трасс федерального значения, региональных автодорог в Крыму в целом и в Севастополе и железных дорог там же». В общей сложности в развитие транспортной инфраструктуры Крыма и Севастополя будет вложено около 400 млн руб.

В середине июля Ассоциация автомобильных перевозчиков Республики Крым добила снижения расценок на перевозку грузового транспорта паромом из Новороссийска в Феодосию, сообщило агентство «Крымформ».

«Возросший товарооборот с Крымом потребует строительства новых мостов, развития морских грузоперевозок и реконструкции подъездных путей, строительства логистических центров прежде всего в Краснодарском крае», — говорит Сергей Левушан. В то же время на направлениях со сравнительно короткими дистанциями перевозок в последнее время обостряется конкуренция между разными видами транспорта, и часть игроков ждут в этой ситуации помощи от государства. «Сегодня государство весьма лояльно относится к организации грузовых автомобильных перевозок», — приводит пример Вадим Жуков. — Автомобилисты не платят за пользование инфраструктурой, зачастую пользуются льготными формами налогообложения, что ставит нас в неравные рыночные условия. Если раньше мы конкурировали с автомобилями на расстояниях более 200–250 км, то сегодня большегрузные фуры весьма уверенно участвуют в перевозках на тысячу и более километров. Это ведет к ухудшению состояния автодорог и росту аварийности». По мнению господина Жукова, экономика нуждается в равномерном развитии всех видов грузоперевозок, поэтому государству стоит выстроить соответствующую политику в отношении контроля роста перевозок автомобильным транспортом.

Сергей Ухабов

### Дайте дорогу

Перевозчики рассчитывают, что федеральная целевая программа развития Крыма и Севастополя, которая сейчас находится в разработке, положительно скажется на транспортной инфраструктуре южных регио-

нов. Министр транспорта России Максим Соколов поясняет, что частные инвестиции будут направлены на создание мощностей самих инвесторов по перегрузке терминальных комплексов. Независимые эксперты считают такие ожидания государством вполне обоснованными. «Такой качественный проект может найти инвестора даже без участия государства», — отмечает председатель совета директоров корпорации «АЕОН» (частная международная инвестиционная группа) Роман Троценко. Стоит добавить, что планы по строительству порта едва не нарушили политическая ситуация и связанные с ней экономические проблемы. Весной в правительстве обсуждалась идея о заморозке таманского проекта и переносе строительства предусмотренных для его реализации бюджетных средств на модернизацию портов Крыма. Сегодня вопрос о финансировании крымских портов за счет возможной экономики на таманском проекте еще актуален, но о заморозке строительства порта Тамань речи уже не идет.

### Самое проблемное направление

О том, что портовые мощности Крыма нуждаются в реконструкции, говорилось еще в то время, когда полуостров входил в состав Украины. В силу устаревшей инфраструктуры грузооборот крымских портов ежегодно сокращался. В первом квартале 2014 года порты Крыма перевалило 2,1 млн т грузов, в том числе: 1,62 млн т экспортных грузов (+17,8% к первому кварталу 2013 года), импортных — 0,05 млн т (–11,1%), транзитных — 0,38 млн т (–70,3%), каботажных — 0,02 млн т (–90%). Это на 28,1% ниже, чем в аналогичный период 2013 года. «Нельзя сказать, будто раньше власти Крыма не понимали, что наши порты устарели, требуют вложений и модернизации. Шла постоянная работа по поиску инвесторов как под строительство чисто торговой инфраструктуры, так и под создание условий для прихода крупнейших круизных компаний. Было немало хороших проектов, которые могли быть реализованы технически, но экономического базиса для их окупаемости не бы-

## С формулой спокойнее

—стратегия—

Одним из факторов, сдерживающих развитие государственно-частного партнерства в железнодорожной отрасли, является отсутствие таких его форм, которые обеспечили бы частному инвестору нормальную доходность и оптимальное распределение рисков. Однако сделать механизм взаимодействия государства и частных компаний прозрачнее можно.

### Интерес с ограничениями

Государство предлагает использовать несколько механизмов ГЧП: совместное финансирование с участием средств Инвестиционного фонда РФ, государственно-частное партнерство (ГЧП) при реализации проектов, имеющих общегосударственное значение, в рамках федеральных целевых программ. Одной из форм ГЧП, уже описанной законодательно, является концессия. Она регулируется законом «О концессионных соглашениях».

Чуть позже других придуман контракт жизненного цикла (КЖЦ), когда в рамках одного соглашения объединены стадии проектирования, строительства и последующего содержания объекта. При этом финансирование строительства и эксплуатации полностью или частично осуществляется за счет средств инвестора, получающего доход в виде платежей из соответствующего бюджета после ввода объекта в эксплуатацию.

По словам директора департамента исследований и организационно-аналитической деятельности Центра развития ГЧП Максима Ткаченко, пока в России проекты ГЧП на железнодорожной инфраструктуре либо находятся на стадии инициации и разработки, либо представляют собой квази-ГЧП, если участие частного инвестора незначительно либо не привязано к последующей эксплуатации объекта инфраструктуры. Он отмечает отсутствие организационно-правовых форм ГЧП, которые в полной мере обеспечивали бы частному инвестору нормальную доходность и оптимальное распределение рисков.

«Один из возможных вариантов решения проблемы — наделение ОАО РЖД полномочиями публичного партнера или создание специализированной компании, которая выполнит эти функции. Тем не менее для реализации такого подхода необходимо также решить ряд законодательных проблем», — говорит Максим Ткаченко.

Председатель совета директоров ООО «Транспроект» Виталий Максимов говорит, что перспективными проектами являются искусственные сооружения, такие как железнодорожный мост через реку Лена в районе Якутска (второй этап после строительства автодорожного моста), автомобильный и железнодорожный мост через Керченский пролив и железнодорожный мост через Амур, который соединит Нижнекамское в Еврейской автономной области и Тундзян в КНР.

«Сейчас реализовать проект ГЧП могут в основном компании, у которых уже есть серьезнейший административный ресурс. Не потому, что специально вставляются палки в колеса, а потому, что ГЧП в России — вещь относительно новая и процессы не налажены», — отметил Егор Двинянин.

Эксперты предлагают сделать более прозрачными механизмы ГЧП, поскольку любой объект или магистраль индивидуальны и схема распределения рисков каждый раз выстраивается исходя из конкретных параметров проекта, в том числе с учетом статуса частного партнера.



Пока в России проекты ГЧП на железнодорожной инфраструктуре либо находятся на стадии инициации и разработки, либо представляют собой квази-ГЧП

«Необходим обмен опытом между всеми участниками. Между чиновниками, потому что сейчас некоторые регионы уже накопили определенный опыт, а другие еще и не думали о ГЧП. Внутри бизнес-сообщества и, естественно, между государством и предпринимателями. Наконец, необходим общественный контроль, чтобы население знало, что строится, какую долю средств предоставляет государство», — предлагает Егор Двинянин.

Однако, по оценке Виталия Максимова, законодательно механизм ГЧП вполне обеспечен как на федеральном уровне, так и в субъектах РФ, на муниципальном уровне, и нуждается лишь в совершенствовании.

«Региональные законы об участии в ГЧП имеют 70 из 83 субъектов РФ», — заявил он «Б». Многие из них сейчас используются в реальных проектах, в создании реальной инфраструктуры, за которой стоят реальные частные инвестиции, реальные рабочие места и реальный социально-экономический вклад в экономику региона. Речь может идти только об эволюционном процессе совершенствования механизма».

Юрист ART DE LEX Law Firm Кирилл Дозматов полагает, что изменить сложившуюся ситуацию сможет принятие закона «Об основах государственно-частного партнерства в РФ», поскольку исполнительная власть рассматривает привлечение инвесторов в неразрывной связи с развитием конкуренции на железнодорожном транспорте.

«В апреле правительством утвержден План мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте», — напомнил эксперт. — Он предполагает расширение возможностей привлечения средств частных инвесторов в развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования».

В ОАО РЖД уверены, что инвесторы уже готовы вкладывать средства в развитие инфраструктуры. Начальник департамента инвестиционной деятельности ОАО РЖД Дмитрий Мухин говорит, что, учитывая крайнюю сложность инфраструктурного комплекса железнодорожного транспорта, целесообразно говорить об оптимальных подходах к организации взаимодействия с потенциальными инвесторами в зависимости от характеристик объекта.

«На отдельных участках с коротким перевозочным плечом, характеризующихся наличием ограниче-

ний пропускной способности, может быть целесообразным создание специализированных проектных компаний, в том числе в форме совместных предприятий с якорными грузоотправителями. — считает представитель холдинга. — Такой же метод подходит для строительства объектов, обеспечивающих независимый поток доходов. Например, отдельные вновь строящиеся пригородные и предпортовые станции, погранпереходы и железнодорожные пункты пропуска».

Специальные компании в этом случае выступают заказчиками и организаторами проектных работ и строительства железнодорожной инфраструктуры, в том числе их финансирования. А после окончания строительства могут осуществлять ее эксплуатацию. Размер и форма участия ОАО РЖД в капитале такой компании будут согласовываться в каждом отдельном случае с учетом характеристик проекта.

«Принципиальное значение приобретает возможность установления экономического обоснованного локального тарифа за пользование инфраструктурой для сохранения рентабельности на уровне, позволяющем достичь окупаемости инвестиций в приемлемые сроки», — говорит Дмитрий Мухин.

Идея хорошая, но остается проблема. Отсутствует порядок создания специальной проектной компании с особым юридическим статусом и правоспособностью. Есть ограничения в части в ее реорганизации, ликвидации и банкротства. Прорывом, полагают в РЖД, стало принятие в декабре 2013 года закона, который вводит такую организационно-правовую форму, как специализированное общество проектного финансирования.

Привлечь в развитие инфраструктуры средства крупных грузоотправителей, по мнению Дмитрия Мухина, возможно с помощью долгосрочных договоров «вези-или-плати». Грузовладельца как бы авансирует инвестиционные затраты на усиление инфраструктуры.

«Инвестор должен получить гарантии первоочередного обеспечения его потребностей перевозочными мощностями», — отметил представитель РЖД. — Однако широкое внедрение данной формы взаимоотношений требует не только законодательного утверждения, но и внесения исключений в условия публичного характера договора перевозки железнодорожным транспортом. Они не должны распространяться на объем перевозочных мощностей, созданный в рамках данного соглашения».

Мария Штаева

## Южные порты ищут резервы

—стратегия—

В том числе контейнер, железнодорожного сырья, угля, металлов, серы и зерна. Ряд коммерческих компаний уже подтвердил свою заинтересованность в реализации проекта. Свою готовность вкладывать средства в портовую инфраструктуру выразили такие крупные холдинги, как «Еврохим», «Уралкалий», «Металлоинвест», «Кузбассразрезуголь», «Объединенная зерновая компания», «Газпром экспорт» и др. В свете последних политических событий вопрос участия европейских инвесторов, ранее заявлявших о своей заинтересованности, остается открытым. Тем не менее эксперты прогнозируют, что зарубежные компании (не обязательно из Европы) в список инвесторов все же войдут.

Изначально планировалось, что доля бюджетных средств в общей сумме инвестиций составит почти 51%. На данный момент из запланированных 115,5 млрд руб. в бюджете на эти цели есть только 76 млрд. Оставшиеся 40 млрд государство планирует привлечь из вне-

бюджетных источников по модели государственно-частного партнерства. Министр транспорта России Максим Соколов поясняет, что частные инвестиции будут направлены на создание мощностей самих инвесторов по перегрузке терминальных комплексов. Независимые эксперты считают такие ожидания государством вполне обоснованными. «Такой качественный проект может найти инвестора даже без участия государства», — отмечает председатель совета директоров корпорации «АЕОН» (частная международная инвестиционная группа) Роман Троценко.

Стоит добавить, что планы по строительству порта едва не нарушили политическая ситуация и связанные с ней экономические проблемы. Весной в правительстве обсуждалась идея о заморозке таманского проекта и переносе строительства предусмотренных для его реализации бюджетных средств на модернизацию портов Крыма. Сегодня вопрос о финансировании крымских портов за счет возможной экономики на таманском проекте еще актуален, но о заморозке строительства порта Тамань речи уже не идет.

ло», — комментирует председатель крымского регионального отделения ООО «Деловая Россия» Алексей Гриневич.

В июле Минтранс РФ озвучил перечень объектов морской инфраструктуры, которые должны быть включены в объединенную схему территориального планирования Крыма и Севастополя. В список входят три крымских порта — Керчь, Ялта и Евпатория. В порту Керчь планируется построить вторую паромную аппарель (устройство для заезда автомашин на судно) для грузовых перевозок, провести дноуглубительные работы в районе поселка Жуковка и реконструкцию терминала по перевалке сжиженного углеводородного газа.

В порту Ялта (в районе поселка Массандра), а также в Евпатории на территории грузового района озера Дузузлав Минтранс РФ рекомендует реконструировать терминалы по перевалке насыпных грузов. План развития грузовой инфраструктуры портов Феодосия и Севастополь пока нет.

Объемы и источники финансирования мероприятий находят-



В текущем году список южных портов пополнился крымскими морскими терминалами

ся в стадии обсуждения. Эксперты полагают, что у крымских портов существует шанс привлечь серьезные суммы из внебюджетных источников. «Сейчас разрабатываются и обсуждаются несколько вариантов закона о создании ОЭЗ на территории Республики Крым и города Севастополь. В одном из них ключевое место будет отведено развитию портов и судоходства одновременно с разрешением ввоза товаров иностранного производства без уплаты таможенных пошлин, переработки на территории Крыма и дальнейшего вывоза на внутренний рынок Таможенного союза. Если данный вариант закона будет принят, тогда появятся и

реальные перспективы найти инвестора для модернизации наших портов: в Феодосии, Керчи, Севастополе, Евпатории. Масштаб проектов уже будет зависеть от имеющихся средств и перспектив развития в Крыму торгового хаба», — отмечает Алексей Гриневич.

По мнению экспертов, реализация крупных инвестиционных проектов в рамках ФЦП и модернизация существующих мощностей южнороссийских портов должны создать к 2030 году необходимые резервы обеспечения планового грузооборота в Азово-Черноморском бассейне в объеме свыше 400 млн т в год.

Лариса Никитина

# 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 размеситься, 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 Климушка, 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 Климушка 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-тремя 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 Пуркина, 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 перевозки 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

# ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Инструменты навигации по-прежнему остаются ключевым драйвером роста рынка телекоммуникационных сервисов Machine-To-Machine (M2M).

По словам экспертов, со временем на рынке будет появляться все больше узкоотраслевых решений, а также услуг, предназначенных для массового пользователя.

## Транспорт становится умнее

—инновации—

### Рынок растет

Растущее количество M2M-подключений — это общемировой тренд. Так, по оценке компании GSMA, количество M2M-соединений в мире к концу 2014 года достигнет 250 млн (в 2013 — 195 млн подключений). При этом доля M2M в мировой абонентской базе выросла в 2013 году до 3% против 1% годом ранее.

По данным исследований компании MTC, объем российского рынка M2M-услуг по итогам 2013 года вырос на 40% и составил порядка 4,8 млн SIM-карт. По прогнозам компании, к 2017 году объем российского рынка достигнет 18,5 млн SIM-карт, в то время как общемировой рынок телематических сервисов к 2017 году будет включать 400 млн устройств.

На юге России сервисы M2M наиболее активно развивает «большая тройка» операторов — «МегаФон», МТС, «ВымпелКом». Участники рынка говорят о высоком спросе на такие услуги со стороны клиентов. «Ежегодно количество телематических сервисов, используемых корпоративными клиентами МТС на Юге, увеличивается в два-три раза. Так, только с начала 2014 года рост в данном сегменте составил 50%», — отметил Сергей Ласкавский, директор компании МТС на Юге России. По словам директора по корпоративным продажам Ростовского-на-Дону филиала ОАО «ВымпелКом» Александра Васильева, рынок M2M растет значительно быстрее других услуг. «В южном регионе достаточно большая концентрация промышленных и торговых предприятий. Торговый порт, развитый сельскохозяйственный сектор способствуют развитию потребления телематических услуг. К примеру, в 2013 году выручка от SIM M2M в компании выросла на 83% по сравнению с 2012 годом. Количество же самих SIM выросло в этот период на 85%», — рассказал Александр Васильев. До конца 2014 года компания планирует сохранить темпы роста и объемы выручки, аналогичные 2013 году. «Наш регион традиционно занимает второе место среди филиалов ОАО «ВымпелКом» по доходу от M2M-решений после Москвы», — отме-



По оценкам экспертов, навигационными сервисами в настоящее время оснащено только 3–6% корпоративного автотранспорта

тил Александр Васильев. — Мы рассчитываем увидеть по итогам 2014 года рост по данному направлению до 40% по сравнению с прошлым годом».

### Сферы применения

M2M-сервисы в настоящее время активно используются в навигации, платежных терминалах, сфере ЖКХ, охранных и банковских услугах, энергетике, нефтехимии и промышленном производстве. По данным исследований компании МТС, лидирующей отраслью применения M2M в России в 2013 году стал мониторинг транспорта (более 1 млн SIM-карт). Доля SIM-карт, задействованных в транспортной сфере, в общем объеме M2M SIM-карт выросла на один процентный пункт по сравнению с итогами 2012 года и составила 41%. При этом общее количество транспортных M2M-SIM выросло в два раза, до 1 млн карт с 520 тыс. в 2012 году.

Такая же тенденция прослеживается и на Юге. Среди потребителей M2M-услуг «МегаФон» наибольшей популярностью пользуются услуги, которые обеспечивают качественный удаленный мониторинг и контроль транспорта и подвижных объектов, отмечает директор Ростовского отделения Кавказского филиала

ОАО «МегаФон» Алексей Барков. «Наиболее востребованными готовыми решениями в сфере M2M остаются навигационные сервисы — спрос на них составляет порядка 35–40% от общего числа телематических сервисов, используемых клиентами МТС», — комментирует Сергей Ласкавский. — Так, сегодня с помощью сервисов МТС осуществляется мониторинг более 5 тыс. транспортных объектов Ростовской области, свыше 4 тыс. единиц пассажирского и грузового транспорта Сочи, около 3 тыс. SIM-карт обеспечивают работоспособность транспортной системы Краснодар».

В минувшем году одним из крупнейших проектов по внедрению сервисов M2M «МегаФон» стал проект по удаленному контролю работы сельскохозяйственной техники во время уборочных и посевных работ в 25 районах Воронежской области. В проекте автоматизированного мониторинга задействованы более 4 тыс. SIM-карт «МегаФон», они установлены в специальных трекерах автомашин и передают в диспетчерский пункт информацию о местоположении, техническом состоянии и расходе топлива комбайнов, тракторов и грузовых автомобилей.

Как отмечает Александр Васильев, востребованность сервисов M2M в сфере транспорта определяется несколькими факторами, главный из которых — экономический. Телематические сервисы помогают логистическим

и транспортным компаниям оптимизировать расходы, увеличить эффективность работы и извлекать максимальную выгоду (контроль топлива, простой и т. д.). Внедрение новых технологий, которые позволяют клиенту понимать процесс телематических сервисов и управлять SIM-картами самостоятельно, облегчает процесс взаимодействия между оператором и клиентом. С помощью личного кабинета можно подключать и отключать дополнительные услуги, менять тарифный план, заблокировать SIM, если это необходимо.

По словам Сергея Ласкавского, в среднем экономическая эффективность от внедрения навигационных сервисов в транспортных компаниях достигает 30% за счет сокращения топливных и амортизационных издержек, оптимизации человеческих ресурсов при выполнении задач по сбору и учету данных. Кроме того, навигационные сервисы, которые используются при перевозке пассажиров и грузоперевозках, не только помогают оптимизировать затраты, но и обеспечивают безопасность пассажиров, а также гарантируют сохранность перевозимого груза.

### Новые возможности

По разным оценкам, навигационными сервисами в настоящее время оснащено только 3–6% корпоративного автотранспорта. «Учитывая высокую экономическую эффективность от внедрения подобных сервисов, мы прогнозируем дальнейший рост популярности услуг по мониторингу автотранспорта среди корпоративных клиентов компании», — уверен Сергей Ласкавский.

Помимо роста количества компаний, заинтересованных в использовании подобных высокотехнологичных решений в своей работе, операторы говорят и о развитии самих услуг по обеспечению навигации. Участники рынка разрабатывают все новые предложения для клиентов. Так, ОАО «ВымпелКом» проводит работу по модернизации системы мониторинга. «Это будет некий гибрид из различных сервисов. Данные GPRS и данные от базовых станций (услуга „Поиск“) будут дополнять друг друга, что позволит более точно определить местоположение не только ав-

томобиля, но и носимых трекеров», — объяснил Александр Васильев.

По мнению Сергея Ласкавского, со временем на рынке будет появляться больше узкоотраслевых решений, помогающих решать специфические задачи компаний отдельных сфер деятельности. Например, в компании уже сейчас существуют такие отраслевые решения, как «МТС-такси» или мониторинг инкассации, которые включают в себя дополнительно координацию службы диспетчеров или возможность повысить уровень безопасности перевозки ценностей. В будущем M2M-решения также будут совершенствоваться, подстраиваясь под потребности бизнеса, уверен Сергей Ласкавский.

В числе перспективных тенденций сферы M2M, по мнению Алексея Баркова, — постепенное проникновение сервисов M2M на массовый рынок. «В ближайшее время этот сегмент будет активно развиваться, хотя до недавнего времени многие ставили под сомнение такой ход событий. Ведь основным драйвером роста сервисов M2M до сих пор являются крупные компании и госкорпорации. Сегодня же тенденция такова, что возросла готовность к сотрудничеству между операторами, сервис-провайдерами и поставщиками инфраструктуры. Как результат — снижение стоимости конкретной услуги, оборудования, повышение удобства сервиса, что открывает M2M-решениям дорогу на массовый рынок», — уверен Алексей Барков. Так, уже сейчас в салонах «МегаФон» предлагаются 3G-видеокамеры наблюдения, которыми можно удаленно управлять со своего смартфона, а также SMS-розетки, с помощью которых через SMS можно удаленно контролировать питание бытовых приборов и даже промышленных аппаратов, по необходимости включая или отключая их.

Если говорить о сфере транспорта, то сейчас многие телекоммуникационные и IT-компании совместно с автопроизводителями ведут разработку новых M2M-сервисов для владельцев личных автомобилей, и уже в ближайшее время можно ожидать роста предложения таких сервисов на массовом рынке.

Наталья Гордеева

## Бандероль в смартфоне

—технологии—

**Логистические компании запускают мобильные приложения, чтобы следить за передвижениями курьеров и разгрузить телефонную связь. Еще пару лет назад казалось, что хорошо сделанный сайт — это все, что нужно компании и ее клиентам. Теперь потребители услуг хотят узнавать о статусе своего заказа и времени доставки, не сходя за монитором, а стоя в пробке по дороге на работу.**

Удобство конечного клиента и его лояльность — одна из самых распространенных причин, по которой многие компании, занятые доставкой посылок, задумались о разработке собственных мобильных приложений. На втором месте — оптимизация рабочих процессов с помощью мобильных приложений для сотрудников компании.

Менеджер по разработке продуктов компании «Аркан» Николай Чеглов: «Сегмент мобильных приложений для корпоративных клиентов развивается весьма бурно. Руководители компаний хотят иметь постоянный доступ к данным и возможности управлять бизнесом, сидя на заднем сиденье своего автомобиля, в ресторане или на Мальдивах».

Алексей Смуров из DPD признает, что мобильное приложение — это часть имиджа современной компании. Уже в этом году компания планирует разработать мобильное приложение для операционных систем iOS и Android. «Сейчас у нас активно работает мобильная версия сайта, аудитория быстро растет. Если два года назад мобильная аудитория была меньше 1% по отношению к посетителям сайта, то сейчас — 1–3%, то есть аудитория мобильной версии выросла за два года на 300%», — рассказал господин Смуров.

Потенциальной аудиторией онлайн-сервисов DPD являются клиенты B2B, в том числе аудитория E-commerce, а также конечные получатели посылок. Алексей Смуров считает, что прежде всего данный сервис будет интересен получателям посылок и аудитории E-commerce, а для B2B-клиентов мобильная версия будет не так важна: «В основном B2B-клиенты могут использовать мобильное приложение, чтобы рассчитывать стои-

мость доставки и отслеживать текущие отправления».

Не для имиджа, а для оптимизации рабочих процессов предназначены мобильные приложения в компании «СПСР-Экспресс». Заместитель генерального директора по инновациям и технологиям «СПСР-Экспресс» Дмитрий Кереже: «Одним из главных трендов компании в минувшем году стала глобальная автоматизация процессов и внедрение современных информационных технологий. Работа в этом направлении позволила увеличить производительность труда в «СПСР-Экспресс» более чем на 16% и создала основу для дальнейшего совершенствования процессов компании», — говорит господин Кереже.

«Все курьеры „СПСР-Экспресс“ были оснащены мобильными терминалами, которые позволили не только частично автоматизировать работу сотрудников, но и анализировать ее эффективность с помощью информации, поступающей с приложения в офис. Также в компании была внедрена система интеллектуального планирования грузопотока, которая позволяет эффективно управлять перевозками по всей территории России», — добавил Дмитрий Кереже.

Еще одно приложение, которое успешно использует «СПСР-Экспресс», позволяет в графическом режиме разрабатывать оптимальные маршруты для курьеров. Третье приложение предназначено для складов. Оно позволяет считывать информацию с посылок, что делает их незаменимыми при инвентаризации. Кроме того, приложение позволяет оперативно вносить информацию о статусе заказа в базу, а работникам склада — быстрее ориентироваться, куда и кому должна быть направлена посылка.

«Мы пришли к выводу, что приложения необходимы в работе, когда поняли, что нам необходимо более оперативное управление затратами и качеством услуг. Свои приложения мы постоянно дорабатываем», — рассказал господин Кереже. Все приложения «СПСР-Экспресс» сделаны на Android, но в ближайшее время компания начнет разрабатывать универсальные приложения, независимые от платформы, которые подойдут и для iPhone, и для Nokia. Версию приложения для клиентов компания планирует выпустить уже летом.

Мобильные приложения позволяют вести оперативный мониторинг, получать данные о доставке грузов, передвижении водителей и курьеров, а также удобны для обратной связи с теми же водителями, которые могут оперативно получить информацию о запрошенном маршруте, новом заказе. Иногда целевая аудитория мобильного приложения меняется и расширяется по мере его использования. Например, компания Schneider Electric, для которой логистика — одно из приоритетных направлений работы, запустила мобильное приложение к системе электронной коммерции «Мой Schneider Electric». Главная задача состояла в том, чтобы предоставить партнерам возможность напрямую размещать заказы на оборудовании Schneider Electric и круглосуточно отслеживать информацию по состоянию своих заказов, датам отгрузки, наличию оборудования на складе.

«Система изначально была предназначена в основном для сотрудников отдела закупок наших партнеров, то есть людей, работающих на стационарном рабочем месте. Но возникла идея, что нашей системой могли бы пользоваться в режиме онлайн и те сотрудники, которые ездят к своим конечным клиентам. На наш взгляд, это удобно, так как позволяет быть мобильными и вне зависимости от местонахождения получать в любой момент информацию о статусе своего заказа, а также оперативно отвечать на вопросы, возникающие у конечных заказчиков», — рассказывает вице-президент и руководитель подразделения по работе с клиентами и коммерческими операциями Schneider Electric в России и СНГ Ирина Зубова.

За восемь месяцев работы мобильное приложение Schneider Electric не дало серьезного притока клиентов, но госпожа Зубова уверена, что ситуация будет меняться по мере того, как партнеры компании познакомятся с удобством новой системы. Schneider Electric будет развивать мобильный сервис, учитывая интерес не только своих партнеров, но и конечного потребителя. Следующим шагом станет создание приложения для конечных потребителей, делится планами Ирина Зубова. Клиенты получают возможность выбрать на своем смартфоне нужную розетку, заказать ее и тут же найти ближайший магазин, где ее можно приобрести.

Ольга Цыбульская



2014

Газета «Коммерсантъ» по специальной цене от пяти экземпляров.

Оформление доставки - по телефонам: (863) 308-15-04 (01) в Ростове-на-Дону 8-909-45-58-580 в Краснодаре

Удобные условия доставки газеты «Коммерсантъ», включая цветные тематические приложения формата D2 и A3: «Нефть и газ», «Автопилот», «Логистика», «Финансы» и другие.

В подарок книги из коллекции «Ъ»