



## Логистика

Четверг 23 октября 2014 №193 (5466 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 Изменение логистической модели в России

19 За что будут платить владельцы грузовиков 12-тоннажников

20 Когда ячейки заменят курьеров

ЛОГИСТИКА ИЗ ПЕРВЫХ РУК



www.tbnlogistic.ru  
8 (495) 725 8110  
8 (800) 775 8528

Реклама

Российские порты за девять месяцев 2014 года перевалили грузов на 6,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом объем перевозок на железнодорожном транспорте в тех же временных рамках упал на 1,2%, речка, которая пока не закончила навигацию, даст, скорее всего, скромный плюс, автомобилисты остаются в целом на уровне 2013-го. За хороший прирост портовики должны благодарить сильный спрос на сырьевые товары, хороший урожай и ослабление рубля, уверены эксперты.

# Порты на подъеме

— тенденция —

За относительными показателями в 6,2% скрываются миллионы тонн: российские порты за три квартала перевалили 465,4 млн тонн, из них 214,3 млн тонн пришлось на сухие грузы, которые прибавили 13,2%, и 251,1 млн тонн — на наливные, которые успели подняться на +0,9%.

Экспорт вырос на 7,9%, до 370 млн тонн, импорт в то же самое время упал на 5,1%, до 32,8 млн тонн. Из статистики видно, что основным драйвером роста стала поставка за рубеж угля, сыгравшего главную роль в увеличении общих объемов зерна, нефтепродуктов и черных металлов.

Диспропорция между экспортом и импортом объясняется валютными колебаниями: при ослаблении рубля российские товары становятся более привлекательными по цене, особенно в зонах евро и доллара. Это подстегнуло производство ряда основных — по объемам — отечественных экспортных номенклатур, загрузив работу порты. Снижение импорта вследствие укрепления евро и доллара по стивидорным компаниям ударило неслышно. Дело в том, что традиционно Россия экспортирует продукцию, которую иначе как морским или железнодорожным транспортом вывезти невозможно: минеральные ресурсы и полуфабрикаты, что предполагает использование либо морских гаваней, либо сухопутных железнодорожных маршрутов. Что же касается импорта, состоящего в значительной части из потребительских товаров, то можно транспортировать в том числе и автомобильным транспортом. «В плане грузопотоков стивидорные компании благодаря валютным колебаниям больше выиграли, чем проиграла», — резюмирует директор по развитию агентства «Портный» Надежда Мальшева.

Данный тезис хорошо иллюстрируется итогами работы конкретных терминалов. Так, «Евраз Находкинский морской торговый порт» в январе — сентябре увеличил грузооборот на 23,6%, показатели достигли 6,8 млн тонн. Более того, в сентябре и вовсе удалось поставить рекорд в новейшей истории: было перевалено более 900 тыс. тонн металлургической продукции. Через порт Высоцкий за тот же период российского энергетического



Объем обработки грузов вырос в этом году во всех российских портах

угля прошло на 10,5% больше, чем в 2013-м. «Нева-металл», входящая в «Северсталь», в первом полугодии обработала грузов на 20% больше, чем за аналогичный период прошлого года. ОАО «Торговый порт Посьет», дочерняя структура «Мечела», за первые девять месяцев увеличило свои показатели по перевалке на 37%.

Двузначные показатели роста — характерная черта докризисной эпохи, когда избыточная ликвидность толкала вверх цены на всевозможные товары и услуги, не исключая, разумеется, и сырье, и полуфабрикаты. Сегодня же в условиях стагнации когда объемы погрузки на других видах транспорта либо снижаются, либо колеблются возле показателей прошлого года, успехи российских портов кажутся чем-то не-

обычным и делают данный сегмент логистики все более интересным для инвестиций.

### Не нефтью единой

Сами компании объясняют увеличение поставок активизацией сотрудничества с зарубежными партнерами, в первую очередь в Юго-Восточной Азии. «Наращивание экспорта угля на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона в 2014 году обусловлено прежде всего подписанием ряда соглашений о сотрудничестве с ведущими металлургическими холдингами в странах АТР. В частности, по контракту с китайской корпорацией Baosteel «Мечел» должен поставить до 1,2 млн тонн угля, основная часть этого объема проходит через торговый порт Посьет», — говорится в сообщении, распространенном холдингом.

Генеральный директор ОАО «Новороссийский морской торговый порт» Султан Батов

по итогам работы компании за восемь месяцев 2014 года отметил сильный экспортный потенциал нового урожая зерна, положительную динамику объемов угля, а также увеличение объемов перевалки черных металлов и лесных грузов.

Причина активизации сотрудничества, как уже было отмечено, по мнению экспертов, лежит в ослаблении рубля. Кроме того, не вдаваясь в подробности, отметим, что в странах — конкурентах России на мировом рынке угля, а также в странах-потребителях происходят процессы, которые, с одной стороны, сократят присутствие альтернативных поставщиков твердого топлива, с другой — увеличат спрос на сырье из нашей страны. Причем этот спрос у российских угольщиков, отправляющих на экспорт более 30% добычи, есть чем закрыть.

На других рынках, в частности нефтяном, металлурги-

ческим и прочих, ситуация не столь однозначна, но тем не менее довольно оптимистична — по крайней мере, до конца нынешнего года.

Обращает на себя внимание, что сильный рост в портах происходит одновременно во всех ключевых бассейнах. Если в прежние годы из ряда выбивался Дальний Восток, который благодаря увеличению спроса в странах АТР и относительно низкому показателю в абсолютном выражении демонстрировал высокие темпы в выражении относительном, то в 2014-м к лидеру подобрался Азово-Черноморский, недалекий отстал и Балтийский. В минусе лишь Арктический и Каспийский бассейны, которые, однако, погоду в плане объемов и не делают.

В том, что касается перспектив российских портов, вопрос стоит разделить на две части — ближне- и долгосрочный аспекты. По прогнозу, который высказала начальник отдела стратегического развития ФГУП «Росморпорт» Надежда Чаадаева, в 2014 году через российский гавани пройдет около 600 млн тонн грузов, что даст прирост по отношению к 2013-му в 5,3% — показатель, который сейчас редко встретишь в отраслях народного хозяйства.

В период одного-трех лет у портов России есть шансы при сохранении или улучшении экономической конъюнктуры поддержать имеющиеся темпы, причем не столько за счет увеличения, сколько за счет перераспределения грузовой базы. Так, по предложению госкомпании «Транснефть» обсуждается возможность перевалки нефтепродуктов российского производства через отечественные стивидорные компании взамен латвийских, что может дать около 10 млн тонн. На Дальнем Востоке обсуждаются проекты модернизации существующих и строительства новых угольных терминалов, а также реконструкция порта Зарубино в целях работы с китайским транзитом. Согласно Стратегии развития портовой деятельности до 2030 года, предполагается, что стивидорные компании России к указанному сроку будут переваливать около 1 млрд тонн грузов ежегодно, и эти расчеты не выглядят утопическими.

Денис Соин

## Меняем точки притяжения

— тенденция —

**Общее снижение экспортно-импортного грузопотока по сравнению с прошлым годом составляет сегодня 20–30%. К этому привели как изменение политического климата, так и сложная экономическая ситуация в стране. Впрочем, в компаниях ожидают, что после стабилизации азиатских направлений поставок запрещенных к ввозу европейских продуктов рост отрасли возобновится.**

Текущая ситуация на рынке логистики очень напоминает недавний кризис. «Индикаторы бизнес-активности показывают динамику, которая наблюдалась в 2008 году. Думаю, сценарий развития мало изменится до конца 2014 года», — считает Сергей Егоров, коммерческий директор компании СДЭК. Замедление темпов развития экономики, ослабление национальной валюты привели к сокращению объемов импорта и грузопотоков на 25–30% в среднем по отрасли. «Логистика страдает от роста стоимости финансирования, ослабления рубля и, самое главное, от вызванной этими факторами неопределенности», — отмечает Михаил Малахов, управляющий партнер ZPL-провайдера LogLab. С ним соглашаются и представители других компаний, подчеркивая многочисленные структурные изменения в отрасли. «Не забывайте, что кроме санкций непосредственно со стороны европейских стран есть другой фактор — а именно падение курса рубля. Поэтому даже у компаний, которые вследствие санкций не снизили свои товарные потоки, эти потоки все равно сократились по другой причине — вследствие колебания курсов валют», — подчеркивает Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Транссертико».

Как результат сегодня логистический рынок замер в ожидании продолжения развития политической и экономической ситуации. «Представители крупных ритейлеров говорят о разнонаправленной динамике развития: у одних продажи падают, у других — растут. Поэтому прогнозы на следующий год большинство компаний корректирует в сторону уменьшения. Говоря о рынке складской логистики, можно отметить, что, несмотря на существенный рост курса валют и вывод на рынок нескольких крупных логистических комплексов, девелоперы пока не начали снижать арендные ставки», — отмечает Полина Винокурова, директор по маркетингу логистической компании «Молком». По ее оценкам, некоторые крупные логистические провайдеры продолжают активный рост, что подтверждается со-

общениями о сделках аренды/строительства новых складов. В то же время есть и те, кто уже ощутил на себе действие экономической рецессии и пустые склады на балансе.

Наибольшее падение отмечают сегодня в сегменте европейских перевозок, где продукты, подпадавшие под запрет, составляли основную долю грузооборота. Вместе с тем в компаниях обещают, что этот провал быстро восстановится путем смещения ввозимых грузов. «Будут разрабатываться и развиваться новые логистические маршруты и схемы перевозки по территории России. Например, будет больше востребована доставка в Россию через Забайкальск. Так как вектор поставок меняется сегодня в сторону Китая и Азии, то сохранять имеющиеся сейчас в Центральной и восточной России логистические центры и развивать схему поставок Азия—Москва—Сибирь не логично, ослабление национальной валюты привели к сокращению объемов импорта и грузопотоков на 25–30% в среднем по отрасли. «Логистика страдает от роста стоимости финансирования, ослабления рубля и, самое главное, от вызванной этими факторами неопределенности», — отмечает Михаил Малахов, управляющий партнер ZPL-провайдера LogLab. С ним соглашаются и представители других компаний, подчеркивая многочисленные структурные изменения в отрасли. «Не забывайте, что кроме санкций непосредственно со стороны европейских стран есть другой фактор — а именно падение курса рубля. Поэтому даже у компаний, которые вследствие санкций не снизили свои товарные потоки, эти потоки все равно сократились по другой причине — вследствие колебания курсов валют», — подчеркивает Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Транссертико».

Конечно, компании прикладывают усилия, чтобы удерживать имеющихся клиентов. При этом осваиваются большее количество перевозчиков, которые из-за санкций пострадали и им нужно восполнить свои потери. Каким образом? «Чтобы логистика была успешной, необходимо использовать новые подходы к транспортировке и хранению грузов, внедрять передовые информационные технологии. К сожалению, многие отечественные компании с опаской смотрят на такие изменения», — подчеркивает господин Егоров. По его словам, на данный момент для российской логистики остаются актуальными несколько проблем — это низкий уровень развития электронного документооборота, некачественная упаковка, изношенный транспорт, малое количество приемлемых грузовых терминалов и логистических центров. То есть компания, сумевшие преодолеть хотя бы часть из них, уже на пути к успеху и выживанию в сегодняшних непростых условиях.

### Европу сменила Азия

В целом же, считают в компаниях, текущее снижение на рынке — это временные трудности, связанные с тем, что пока не все грузопотоки перераспределены. И как только сформируется новый рынок, общий объем поставок в страну восстановится. «Глобальных провалов в логистике не будет. Ведь на сегодняшний день Россия — импортозависимая страна. Все равно мы будем возить, а откуда возить — это уже другой вопрос. c19



# ТРАНСРОССИЯ

20-я международная выставка транспортно-логистических услуг и технологий

21-24 АПРЕЛЯ 2015  
МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

Получите бесплатный билет  
www.TRANSRUSSIA.ru



Получите бесплатный билет  
www.TRANSRUSSIA.ru



# ЛОГИСТИКА

## Термоперевозки ушли в минус

Европейский продуктовый грузопоток, оказавшийся под запретом с 7 августа, уже «похудел» на 20%, отмечают в логистических компаниях. Если правительство не отменит действующие санкции, значительной части автокомпаний, занимавших эту нишу, придется возить обувь и одежду в специализированных термофурах, чтобы выжить. В качестве альтернативы эксперты предлагают переориентироваться на грузы из стран Востока, Азии или Африки. Любопытно, но и отечественному АПК запреты пока тоже не слишком помогли.

### — ответная реакция —

Прежде всего от введения санкций пострадали автомобильные компании Восточной Европы, Белоруссии, Прибалтики. То есть все, кто специализируется на рефрижераторных и изотермических перевозках продуктов питания. Так, по мнению Галины Гельфанд, директора по стратегическому развитию ZPL-провайдера LogLab, одним из основных провисающих сегодня направлений является Прибалтика. «Здесь в очередной раз ощутили силу введенных санкций, и не только в сегменте продовольственных товаров», — уверена госпожа Гельфанд. По ее прогнозам, страны этого региона недополучат в бюджет существенную сумму в связи с сокращением транзитных грузов, а в долгосрочной перспективе рискуют совсем потерять «российский» грузооборот. С ней соглашается Тимур Ратников, директор департамента транспортной логистики компании «Молком», подчеркивая при этом, что основными причинами для сокращения объемов автоперевозок послужили именно российские ответные санкции, а не введенные против России ограничения. «Значительное снижение демонстрируют поставки плодоовощных продуктов, сегменты молочного, мясного и рыбного производства, на которые были направлены российские контрсанкции. По разным оценкам, речь идет минимум о 15–20-процентном снижении объемов импортных автоперевозок продуктов питания», — заключает он.

Как считают участники рынка, этому сегменту будет крайне тяжело удержать свой бизнес на плаву в текущих услови-

ях. «Таким компаниям сложно перестроиться из-за особенностей их транспорта, ведь в рефрижераторе не будешь перевозить обувь или оборудование», — подчеркивает Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Транссертико». Один из уже действующих маневров для выживания в сложившихся условиях — это «продление» маршрутов поставок из Европы до стран Таможенного союза. «Можно ожидать увеличение грузопотока продуктов питания из этих стран (в частности из Белоруссии) в Россию», — отмечает руководство «Молком». Эти предположения основаны на первых результатах мониторинга Россельхознадзора, согласно которому в августе и сентябре объемы импортных поставок в Белоруссию рыбы из Норвегии и молочных продуктов из Прибалтики и Польши увеличились в разы.

### Ботинки из холодильника

Также многие компании пока еще держатся на рынке, используя схему «перевозить все, что удастся найти». Однако более устойчивый сценарий, по мнению господина Соболева, для фирм, потерявших грузопоток, — это необходимость переключаться на другие географические направления поставок, искать аналоги доставляемой ранее продукции в других странах, например в Македонии, Турции, Сербии, Китае. «У автомобильных операторов, мне видится, есть неплохая перспектива осваивать перевозки скоропортящихся товаров из Северной Африки, которые морским путем доезжают в не очень качественном

состояние», — рассуждает Руслан Кисс, генеральный директор ЗАО «Русский логистический провайдер».

Теоретически переориентировать грузопотоки достаточно просто, ведь Россия по-прежнему импортирует значительные объемы продовольственных продуктов и запрет на ввоз рыбы или мяса еще не означает снижение потребления указанных позиций. В качестве примера можно привести объемы ввозимого в страну молока. По оценкам госпожи Гельфанд, на текущий момент в страну импортируется до 50% молока, или 15–18 млн тонн. Значительная часть импорта в этом сегменте приходится на белорусские поставки.

В то же время, считают эксперты, по факту сделать это будет крайне трудно — главным образом потому, что эти направления уже заняты. И те игроки, у которых уже есть выстроенные коммуникации с коллегами и партнерами из стран Таможенного союза, а также Китая и Южной Америки, сегодня в выигрыше. «Понятно, что перевозчики будут стремиться получить другие грузы. К примеру, Чили готова поставить на российский рынок различные виды продовольствия, но по стоимости это весьма накладно. Кроме того, данный товар скорее возьмет на себя железная дорога», — рассуждает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент». Дело в том, что везти продукты из Южной Америки придется морем. Из портов быстрее всего потребителям их доставит железная дорога, также имеющая специализированный парк рефрижераторов и изотермических вагонов. «То есть автотранспорт может подключиться к этим перевозкам, но вряд ли он сможет сыграть в них ключевую роль, а значит, работа найдется не для всех автоперевозчиков», — говорит господин Баранов.

### Санкции отменили рост тарифов

В результате, прогнозируют в компаниях, логистам придется играть на понижение. «Чтобы как-то удержаться на рынке, перевозчики будут снижать тарифы, чтобы немного подвинуть конкурентов в «непродовольственных» группах товаров», — прогнозирует господин Кисс. О снижении тарифов, а вместе с ними и рентабельности этого сектора говорят и

в других компаниях. В частности, господин Ратников отмечает, что начавшаяся диверсификация перевозок, то есть использование специализированного рефрижераторного парка для транспортировки не только продуктов питания, уже негативно влияет на стоимость перевозки. «С начала 2014 года цены стабильно снижались, и на настоящий момент тарифы на импорт из Европы в Россию упали, по разным оценкам, на 20–25% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Одновременно происходит снижение рентабельности экспортно-импортных автоперевозок», — заключает он. Более того, демпинг на рынке привел к тому, что в компаниях не ожидают даже сезонного 10–15-процентного повышения тарифов.

Казалось бы, санкции должны сыграть на руку российским производителям агропромышленного сектора и стимулировать развитие внутренних перевозок в стране, но для этого нужно время. «Улучшить состояние отечественного АПК можно не за один день, а только в течение длительного периода. Для этого необходимо создание комфортных условий для организации производства на территории самой страны. Например, в Белоруссии это действует, возможно, будет действовать и в России», — констатирует господин Соболев.

То есть запреты должны продержаться несколько лет, прежде чем отечественный АПК сможет заместить импортные объемы. «Вероятно, что на первом этапе (в течение одного-двух лет) введенные ограничения приведут к сокращению объемов перевозок из ЕС и перераспределению импортных грузопотоков в целом. Если санкции не будут отменены, то в среднесрочной перспективе, при соответствующей государственной поддержке, состояние АПК РФ может улучшиться», — говорит господин Ратников.

А пока что, прогнозируют в холдинговой компании «Транссертико», внутренние перевозки будут смещать географические приоритеты. «Больше грузов будет идти со стороны Азии. Но это не будет критично, ведь поток товаров из ЮВА всегда был гораздо больше, чем поток из Европы», — подчеркивает господин Соболев.

Андрей Михайлов

## В своих руках

### — экономическая политика —

**Экономическая ситуация в России заставляет ритейлеров и производителей пересматривать логистические схемы. На первый план выходят затраты и то, насколько они оправданы. Компании предпочитают самостоятельно арендовать склады, создавая собственную логистику или пригласив профессиональных операторов для управления площадями. Востребованность услуг логистических компаний обеспечивают те, кто не готов тратить время и средства ни на складские отделе — в первую очередь, интернет-магазины.**

По оценке специалистов компании «ТБН Логистик», «после введения всеми развитыми мировыми державами санкций против России объемы ввозимых в нашу страну грузов значительно сократились. Основное влияние на снижение объемов оказали следующие факторы: резкое снижение курса рубля к основным мировым валютам, падение спроса на большинство товаров внутри страны, негативный инвестиционный климат, постоянно меняющиеся условия для ведения бизнеса, давление на банковский сектор со стороны государства, снижение финансирования нашим государством образовательной и медицинской сфер».

Серьезным образом, отмечают в компании, повлияли также фактический запрет развитых стран поставлять в Россию высокотехнологичную продукцию, предназначенную для энергетической отрасли, космической и военной промышленности, ну и, конечно, введенное нашей страной продуктовое эмбарго.

«Как следствие, на фоне общего сокращения объема ввозимых товаров особенно пострадал рынок перевозки продуктов, подпавших под запрет, сильно сократились перевозки изделий и оборудования для нефтегазо-

вой отрасли и некоторых видов высокотехнологичной продукции для других отраслей — данные позиции фактически запретили вывозить в Россию ведущие мировые страны (США, страны Евросоюза, Япония). Несмотря на текущую ситуацию, 20-летняя практика деятельности нашей компании и накопленный опыт позволяют нам делать оптимистичные прогнозы, и, несмотря на сложившуюся ситуацию, мы ожидаем традиционного сезонного оживления на рынке международных грузоперевозок в четвертом квартале текущего года», — отмечают в «ТБН Логистик».

Экономическая напряженность в России привела к заметному снижению темпов роста как онлайн-ритейла, так и офлайн. Это заставляет участников рынка пересматривать свои затраты на транспортировку и хранение товаров. Выбирая сегодня логистическую схему, производители и ритейлеры отталкиваются от ключевых параметров. По словам Алексея Прыгина, генерального директора «МаксиПост», играет роль и масштаб магазина, и то, насколько бизнес зависит от сезонности, и то, насколько компания хочет совместить доставку с продвижением бренда. «Выбор модели работы во многом зависит от совокупности факторов: формата бизнеса, сегмента, в котором компания работает, и стратегического видения менеджмента или владельца», — добавляет директор по маркетингу логистической компании «Молком» Полина Винокурова.

Среди тех, кто предпочитает развивать собственную логистику, — крупные торговые сети и оптовые дистрибуторы. По словам Полины Винокуровой, если ритейлеры чаще арендуют собственные складские помещения, используя смешанные схемы для транспортировки или перекладывая ее на поставщиков, то производители, как правило, занимаются логистикой самостоятельно. «Ведь именно логистика является одной из ключевых составляющих их бизнеса», — подчеркивает эксперт.

Что касается ритейла, то собственная логистика, включая склад и транспорт, подходит либо большим брендам, либо, наоборот, совсем маленьким магазинам, отмечает Алексей Прыгин. Крупные игроки идут на внушительные инвестиции в логистику в том числе ради дополнительной рекламы — это и брендированные машины, и спецдежда. По данным Cushman & Wakefield, такой путь выбрали «Лента» и X5 Retail Group. Что касается мелких игроков, то отдавать логистику на аутсорсинг им невыгодно. «Когда количество заказов не более одного-двух десятков в день, своих рук для упаковки и двух-трех собственных курьеров вполне хватает. Или же можно отправлять товар почтой», — поясняет господин Прыгин.

В свою очередь, для предприятий собственная логистика — это способ сократить издержки на транспорт. «При выборе месторасположения производства непременно учитывается территориальное размещение поставщиков — для сокращения транспортных издержек. Наибольшее распространение получила схема собственной логистики», — констатирует Виктор Козлов, директор Cozum Source. Так, по его словам, часто склады устраиваются прямо на предприятиях, соединяясь в системы хранения и переработки или складские трансформационные центры.

### Смешанная модель

«Среди крупного бизнеса также популярна схема built-to-suite, которая предусматривает строительство и/или аренду склада под себя», — говорит Полина Винокурова. «Последние три-пять лет ритейлеры и производители все чаще предпочитают самостоятельную аренду или приобретение склада под свои задачи, и привлекать на обслуживание профессиональных операторов», — соглашается Елена Бушмина, старший директор отдела складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield.

## Интегрированные отраслевые решения — требование рынка

### — мнение —

**Изменяющиеся экономические условия подталкивают рынок российской логистики к значительным переменам. Только двунаправленное развитие — внутренняя диверсификация бизнеса и комплексные интегрированные решения для клиентов — сможет обеспечить отказоустойчивость в период кризиса. Сегодня не достаточно быть игроком одного сегмента логистического рынка — экспресс-доставки, складского хранения или грузоперевозок. Узкая сегментация перестает быть востребованной — это не только российский, но и общемировой тренд в отрасли. В США более 80% компаний, имеющих потребности в логистике, уже передали ее на полный аутсорсинг профессиональным операторам, в Китае таких предприятий 49%.**

Российский бизнес также приходит к пониманию, что схема, когда одна компания занимается доставкой на склад, другая — отвечает за хранение, третья — сортирует и упаковывает, четвертая — доставляет клиенту и т.д., себя изживает, доказывая полную неэффективность. Более того, экономисты просчитали, что наличие собственной логистической службы подчас осложняет работу компании, не являясь центром прибыли и требуя инвестиций. Доля логистического аутсорсинга в России сегодня составляет 39,3%, аналитики уверенно говорят о росте этой цифры на 3–5% в 2013–2014 годах, несмотря на сложившуюся макроэкономическую ситуацию. Причем передача на аутсорсинг непрофильных видов деятельности могла бы идти еще большими темпами, но имеющиеся предложения пока не в состоянии полностью удовлетворить спрос. Чтобы быть конкурентоспособным на современном рынке логистики, необходимо постоянно расширять спектр компетенций. Pony Express, компания, которая ранее позиционировалась как оператор экспресс-доставки, проводит диверсификацию бизнеса. Мы расширили услуги вивозового сервиса, вышли на рынок 3PL-операций (Third-party logistics), развиваем трансграничную доставку и как стратегически важное направление бизнеса выделяем работу в сегменте e-commerce. По предварительным прогнозам аналитиков компании DataInSight, в 2014 году совокупный объем рынка e-commerce составит 908 млрд руб., 660 млрд руб. из которых приходится на сегмент B2C. Темпы его роста — около 27% в год. В сегменте трансграничной торговли прирост наиболее ощутим и составит по итогам года 50–60%. По данным экспертов, B2C-сегмент российского рынка e-commerce так и будет расти на 25–30% в год ближайшие пять лет. Понятно, что кризисные явления в экономике могут несколько снизить темпы, предсказанные экспертами, но активный рост электронной торговли сомнений не вызывает. Как, впрочем, и обострение конкуренции в e-commerce. Своевременность и качество складской обработки и доставки уже сегодня важнейшее преимущество интернет-магазина в конкурентной борьбе. В рамках сотрудничества с одним логистическим оператором интернет-магазины хотят иметь организацию и управление перевозками, учет и управление запасами и т.д. Не все логистические операторы сегодня могут обеспечить эти потребности. Сейчас особенно важно суметь быстро и качественно менять существующие бизнес-решения и внедрять новые, основываясь на потребностях конкретного клиента, воспринимать бизнес партнера как собственный. Многие наши клиенты уже сегодня с помощью Pony Express расширяют спектр своих конкурентных преимуществ. Например, одной из самых востребованных услуг стала такая опция, как «Торговый представитель». Суть ее в том, что курьер не просто доставляет заказ из интернет-магазина, а является еще и торговым агентом продавца. Он, будучи фактически единственной точкой прямой коммуникации с конечным потребителем, направляет его к совершению покупки и напрямую влияет на снижение количества возвратов и рост выручки. Безусловно, нам, логистам, привыклишам к тому, что курьер только доставляет товар, вырастить такого специалиста непросто. Требуются серьезные инвестиции в обучение. Результат эти вложения оправдывает. В определенных сегментах количество возвратов сокращается на 30%, а выручка растет на 10–15%. Совместно с одной из международных FMCG-компаний мы разработали проект социальной ответственности, направленный на защиту окружающей среды и экономии ресурсов. Pony Express проводит сбор алюминиевой упаковки от кофейных капсул, которая направляется на переработку. Для тех, кто занимается продажей бытовой техники, мы организуем возможность доставки товара в гарантийную мастерскую и обратно. Подобные специфические потребности возникают не только у компаний e-commerce, но и практически в каждой отрасли. Сегодня нами разработаны и внедрены интегрированные логистические решения практически для всех отраслей бизнеса: автомобильной, машиностроительной, банков и страховых компаний, FMCG, фармацевтики, медицины, ритейла, электронной коммерции. Причем каждое такое решение настраивается индивидуально под потребности конкретного партнера. По моему мнению, только такой уровень партнерства логистического провайдера и клиента обеспечит возможность развивать бизнес в новых экономических условиях и противостоять кризису.

Георгий Аликошвили, генеральный директор Pony Express

**ХО-ХО-ХО! ОН СУЩЕСТВУЕТ**

Для тех, кто знает точно, что Новый Год придет, а Дед Мороз, к сожалению, нет. PONY EXPRESS возьмет на себя доставку корпоративных новогодних подарков за 1 день и по сказочной цене – 347 рублей!\*

8 800 100 76 69  
PONYEXPRESS.RU

НАСТРОЕН НА ПРАЗДНИК

\*Тариф действует с 01.11.14. Указан внутригородской тариф для отправления весом до 1 кг без НДС по Москве и Санкт-Петербургу в пределах МКАД и КАД, в стоимость включена упаковка в пластиковый прозрачный пакет, срок доставки исчисляется в рабочих днях, начиная со дня, следующего за днем приема отправления, срок доставки гарантирован в период с 1 по 15 декабря. За вес принимается больший из физического и объемного весов. Доставка по частным адресам +50 руб. без НДС. Полный Справочник тарифов и услуг – на сайте: ponyexpress.ru

# ЛОГИСТИКА

## Тяжелая ноша

Теперь платить за износ дорожного полотна будут те, кто причиняет ему максимальный ущерб, — 12-тонники. В Росавтодоре надеются, что сборы за пользование федеральными автотрассами обеспечат прирост ВВП до 69 млрд руб. Пока власти подсчитывают будущую прибыль, участники рынка логистических услуг предупреждают: дорожные сборы отразятся не только на перевозчиках, но и на конечном потребителе.



### — административный ресурс —

Через год грузовики с разрешенной массой более 12 тонн будут платить за проезд по федеральным дорогам 3,7 руб. за каждый километр. «Деньги, полученные от владельцев транспортных средств, будут направляться в Федеральный дорожный фонд, который является основным инструментом финансирования в том числе ремонта и содержания дорог», — заявили в Федеральном дорожном агентстве (Росавтодор).

Соответствующую систему планируется создать к 15 ноября 2015 года. Она будет включать мобильный контроль (не менее 100 специальных автомобилей будут курсировать по трассам) и стационарный: не менее 480 рамных конструкций установят на самих дорогах. Нарушителей будут автоматически фиксировать с помощью видео и фото.

Отвечать за эксплуатацию дорог будет ООО «РТ-Инвест Транспортные системы», учредителем которого являются ГК «Ростех» и ООО «РТ-Инвест», в рамках государственно-частного партнерства. Компания уже подписала концессионное соглашение на 13 лет с Росавтодором. «За данный период концессионер полностью обеспечит создание за свой счет и эксплуатацию системы взимания платы, в том числе автоматизированный сбор, обработку, хранение и передачу данных о движении грузовых транспортных средств массой свыше 12 тонн в режиме реального времени», — подчеркнули в ведомстве.

Система взимания платы (СВП) охватит 50 774 км федеральных автотрасс. В Росавтодоре рассчитывают, что реализация проекта даст существенный прирост ВВП: от 41 млрд руб. в 2016 году до 69 млрд руб. в 2025 году. Увеличение налоговых поступлений без учета платы за проезд составит от 13 млрд руб. в 2015 году до 19 млрд руб. в 2025 году. Таким образом, дополнительные поступления в федеральный дорожный фонд составят до 50 млрд руб. в год, говорят в ведомстве.

В основе реализуемого проекта СВП лежит принцип «потребитель платит за износ дорожного полотна», уже давно принятый во всем мире. При разработке СВП Росавтодор исходил из исследования, сделанного по заказу Министерства транспорта в 2010–2011 годах, — научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР) по теме «Научное обоснование технических и технологических решений системы взимания платы за проезд по федеральным автомобильным дорогам общего пользования с владельцев (пользователей) транспортных средств, максимальная (полная) масса которых более 12 тонн и ее опытное внедрение». Как выяснили эксперты, доля 12-тонников в общем транспортном потоке составляет в среднем 17% — именно на них ложится больше поло-

вины ущерба, наносимого автодорогам транспортом, — 56%. По данным НИОКР, один 12-тонник по отрицательному эффекту для дорожного полотна равен 90 тыс. легковых автомобилей. В рублевом выражении сумма ущерба — 3,5 руб. на один приведенный километр.

Взимание платы с грузовиков пойдет не столько на развитие федеральных трасс, сколько на компенсацию наносимого вреда. При этом количество 12-тонников ежегодно увеличивается на 4%. В то время как темпы развития дорожной сети РФ в три раза отстают от роста автопарка, что и приводит к перегрузке дорог автотранспортом.

С точки зрения участников рынка логистических услуг внедрение международного опыта на российской почве оправданно. «Безусловно, крупнотоннажный транспорт наносит ущерб дорожному полотну и нововведение улучшит ситуацию», — убежден Александр Павлов, директор по операциям FM Logistic. Он напоминает, что особенно актуальна проблема в период весенней распутицы — например, в Татарстане, где хорошее состояние трасс, принимают специальные меры для сохранения дорожного полотна. Там вводят дополнительные ограничения до 3–4 тонн на ось весной, чтобы снизить нагрузку на шоссе.

В то же время директор департамента «Молком» Тимур Ратников напоминает: речь идет не о 12-тонниках, а о транспортных средствах с разрешенной максимальной массой более 12 тонн. «Разрешенная максимальная масса — это масса снаряженного транспортного средства с грузом, водителем и пассажирами, установленная предприятием-изготовителем в качестве максимально допустимой. Таким образом, фактически плата за проезд будет взиматься со всех транспортных средств грузоподъемностью более 9–10 тонн (в зависимости от конструктивных особенностей), — подчеркивает эксперт.

И хотя оценить эффективность новой системы можно будет только после учета пройденных километров ТС по сети федеральных дорог, некоторые последствия можно прогнозировать уже сейчас.

### Последствия для рынка

Среди плюсов — дополнительные средства, которые пойдут на развитие сети федеральных дорог и их ремонт. Среди минусов — увеличение нагрузки на второстепенные дороги: те, кто не захочет платить, будут ездить федеральные трассы по местным и региональным шоссе. Кроме того, нововведение приведет к росту себестоимости перевозок, который, в свою очередь, закончится увеличением цен для клиентов транспортных компаний. «Инициатива Росавтодора, скорее всего, ударит по собственникам транспортных компаний и представителям логистического бизнеса, став дополнительной фи-

Денег за проезд с грузовиков пойдут не столько на развитие федеральных трасс, сколько на ремонт уже существующих

наносовой нагрузкой, которая будет увеличивать стоимость обслуживания грузовика», — убежден Юрий Зорин, исполнительный директор «Хино Моторс Сэйлс». Так, по подсчетам Тимура Ратникова, при среднерыночной стоимости 1 км пробега крупнотоннажного транспорта на крутой рейс 30–35 руб., введение платы 3,7 руб. за 1 км даст рост тарифов на перевозку автотранспортом на 10–12%. Однако вряд ли платные трассы приведут к переоборудованию парка логистических компаний в пользу малотоннажных транспортных средств. «Даже после увеличения тарифов в ноябре 2015 года на 10–12% перевозка 20 тонн груза одним транспортным средством будет обходиться дешевле, чем перевозка этого же груза на двух-трех транспортных средствах с разрешенной максимальной массой менее 12 тонн (это „правило“ работает на расстоянии перевозки более 500 км), — подчеркивает Тимур Ратников.

«Реализация этого решения правительства РФ станет своего рода катализатором, который вызовет рост цен на товары и услуги», — считает Сергей Власов, начальник управления организации грузовых перевозок по России DPD в России. — Перевозчики включают в свои тарифы дополнительные затраты на оплату проезда большегрузных транспортных средств по дорогам федерального значения, соответственно, их клиенты включают эти дополнительные затраты в стоимость своих услуг». В свою очередь производители будут закладывать дополнительные издержки на транспортировку в себестоимость товаров. В итоге платить за дополнительные издержки будет конечный потребитель, убежден эксперт.

В то же время новые условия работы сделают рынок логистических услуг прозрачнее, уверены его участники. Если контроль за соблюдением новых правил будет жестким, «серые» перевозчики будут вынуждены уйти, что улучшит качество оказываемых услуг в целом.

По мнению экспертов, дорожный сбор для тяжеловозов приведет не только к увеличению издержек транспортных компаний, но и к переориентации спроса. Бесплатный проезд по автотрассам на фоне платы за пользование железнодорожной инфраструктурой ставит автоперевозки в выигрышное положение. «Различные решения к финансированию железнодорожной и автодорожной инфраструктур исказили конкуренцию в пользу автотранспорта, который освобожден от каких бы то ни было сборов за провоз грузов по общей сети федеральных дорог», — подчеркивает Айвар Тауриньш, региональный директор Stena Line по России, СНГ и Прибалтике.

Мария Карнаух

## Меняем точки притяжения

### — тенденция —

Кто-то проиграет, кто-то выиграет, но глобально по объему ввозимых в Россию грузов ситуация не изменится», — утверждают в руководстве холдинговой компании «Транссервис». Аналогичной позиции придерживаются и другие игроки рынка. «С учетом переориентации импорта на регионы ЮВА, Латинской и Южной Америки должно произойти увеличение объемов перевозок морским транспортом на этих направлениях. Вместе с ростом импорта увеличатся объем внутрисюрийских автомобильных отправок и потребность в складских площадях со специальными режимами хранения на соответствующих направлениях», — считает Руслан Кисс, генеральный директор ЗАО «Русский логистический провайдер». По его прогнозам, в связи с активной переориентацией части отраслей российской экономики на Китай увеличивается и бюджет роста объем железнодорожных перевозок с Дальнего Востока в европейскую часть РФ.

В преддверии Нового года и сезонного роста спроса в компаниях оптимистично предполагают стабилизацию на рынке, но не во всех его секторах. «Мы ждем, что четвертый квартал будет немного активнее и товаропотоки подрастут на 5–10% по сравнению с третьим кварталом», — говорит господин Малахов. А вот в сегменте девелоперской логистики уже сегодня предрекают весеннюю стагнацию. «Введенные ограничения со стороны США и Европейского союза рынок складской логистики в полной мере почувствует, вероятнее всего, в марте-апреле 2015 года. Снижение курса рубля уже вызвало общее повышение цен на значительную часть потребительских товаров и снижение покупательской активности (спроса). К марту-апрелю товарные запасы будут формироваться на основании прогнозов, которые ритейлеры делают в настоящий момент, и очевидно, что они будут скорректированы», — прогнозирует госпожа Винокурова.

В девелоперском бизнесе ограничения также вызвали сокращение инвестиций, что уже в краткосроч-

ной, полугодовой, перспективе отразится на объемах ввода новых складских площадей. По мнению экспертов, в худшем случае можно ожидать повторения сценария 2008–2009 годов, но в более мягкой форме. «По мере нормализации политической ситуации можно ожидать и оживления российской экономики, укрепления курса рубля и, как следствие, экономического роста», — заключают в «Молком».

Кроме того, уверены в компаниях, даже в процессе изменения экономической ситуации и переориентации транспортных потоков у всех логистических компаний есть относительно равные шансы, так как на рынке всегда есть сегменты, которые продолжают расти в кризис. «Важно не упустить время и занять свою нишу. Так, за прошедшее лето отечественный рынок дистанционной торговли показал значительный рост. Сейчас Россия находится в первой десятке по числу покупок в интернет-магазинах, чего в прошлом году не наблюдалось», — отмечают в компании СДЭК.

Андрей Михайлов

## Госзаказ автоматизирует логистику

### — административный ресурс —

Группа площадок электронных торгов **ОТС.ru**, являющаяся партнерским проектом площадки государственных закупок «РТС-тендер», запустила автоматизированный сервис логистики. Возможность автоматизировать процесс заказа логистических услуг по итогам проведения торгов в электронной форме будет протестирована поставщиками госзаказа на **ОТС.ru**, а затем внедрена и непосредственно в «РТС-тендер». Проект реализован совместно с системой управления грузоперевозками **Log4Pro**.

Чаще всего все вопросы по организации доставки товаров ложатся на плечи поставщика, победившего в тендере, говорит гендиректор ОТС.ru Дмитрий Пангин. Теперь же каждый поставщик, разместивший заявку на участие в торговой процедуре, через свой личный кабинет на площадке сможет воспользоваться опцией «тендер на грузоперевозку». Этот тендер будет проходить

параллельно с основным с учетом всей информации по контракту и параметрам сделки. По окончании основного тендера победивший поставщик сразу получит наилучшего поставщика по результатам параллельного тендера для реализации доставки товара. В любой момент заказчики и поставщики основного и параллельного тендеров могут связаться друг с другом по встроенному сервису видеосвязи для уточнения деталей, или провести вебинар. До сих пор автоматизированный сервис по поиску логистических услуг не был представлен ни на одной из электронных торговых площадок в России, замечает господин Пангин.

Помимо упрощения основной задачи по транспортировке грузов сервис позволяет поставщикам сократить логистические расходы от 8% до 13% стоимости логистических услуг за счет открытого конкурса среди транспортных поставщиков.

Однако представители других площадок пока отнеслись к нововведению ОТС.ru осторожно. В

пресс-службе другой крупнейшей госплощадки, «Сбербанк АСТ», заявили, что в ближайшее время аналогичный сервис внедрять не планируют. Гендиректор крупнейшего коммерческого оператора электронных торгов **Fabrikant.ru** Сергей Габестро также отметил, что планов «по автоматизации логистики и склада» на его площадке нет. «Среди логистических сервисов и так слишком высока конкуренция, вряд ли электронные площадки тут способны разработать конкурентоспособный продукт», — считает он. Более перспективным, по мнению господина Габестро, является «создание различных сервисов для обеспечения всего документооборота закупщиков, включая систему поддержки жизненного цикла контрактов». По мнению директора по развитию компании **Webinar.ru** Виктора Христенко, эффективнее было бы выделить отдельную электронную площадку в структуре основной, но исключительно для тендеров по логистике.

Екатерина Суворова

## Эффективные программы лизинга автотранспорта для Вашего бизнеса

**Надежность**  
Компания осуществляет деятельность на рынке лизинговых услуг РФ с 1993 года

**Оперативность**  
Принятие решения за 9 рабочих часов

**Специальные условия**  
Партнерские программы с поставщиками техники

**Простота**  
Минимальный пакет документов по программам экспресс финансирования

**Экономичность**  
Одно из лучших предложений по удорожанию на рынке

**Доступность**  
60 филиалов в крупнейших городах России и дочерние компании в Казахстане, Украине и Беларуси

# >7000

единиц автотранспорта передано в лизинг в 2013 году

# 242.500

млн рублей совокупный объем портфеля за 2013 год

ЗАО «Сбербанк Лизинг»  
119285, г. Москва, Воробьевское шоссе, д. 6  
+7 (495) 780-73-00 / www.sberleasing.ru

Реклама

Реклама

Лицензия №73226

## СРОЧНАЯ ДОСТАВКА ПОЧТЫ И ГРУЗОВ ПО РОССИИ И МИРУ

# ГАРАНТПОСТ

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

8-800-200-65-65

единый федеральный номер

[WWW.GARANTPOST.RU](http://www.garantpost.ru)

## ЛОГИСТИКА

## Дрон до востребования

С доставкой покупок и ожиданием курьера, порой нервным и затынутым на долгие бесценные часы или даже дни, сталкиваются все. При этом курьерская доставка всегда дороже альтернативных способов получения товара. Возможно, почтоматы (ячейки до востребования) в будущем полностью устроят неудобный и дорогой человеческий фактор.

— услуга —

Пока что почтоматы (автоматические станции, в которых можно самостоятельно получать разные отправления) в России работают скорее как пилотные инновационные проекты. Принцип напоминает известные еще с советских времен камеры хранения, когда отправитель что-то оставляет в специальной ячейке, сообщает получателю код и адрес и тот забирает содержимое. Товар, заказанный в интернет-магазине, доставляется в выбранный покупателем пункт почтомата и помещается в ячейку подходящего размера. Покупатель может оплатить товар прямо в терминале наличными либо в интернете с помощью банковской карты или электронных денег. После оплаты пользователю приходит SMS-сообщение с паролем, открывающим доступ к нужной ячейке. Покупатели освобождаются от ожидания курьера, а служба доставки экономит, осуществляя перевозку сразу группы заказов. Почтоматы представлены в России с конца 2010 года. На сегодняшний день сервис предлагают компании Logibox, PickPoint, Qiwi Post и EMS Russian Post, а также «Почта России».

Эксперты пока настроены весьма сдержанно и допускают рост популярности почтоматов лишь в больших городах. «В условиях мегаполиса и вечных пробок покупателям приходится ожидать курьера по несколько часов», — сетует исполнительный директор сети инновационных моек Fast & Shine Аркадий Хохлов. Отсутствие пунктуальности не скрывают и сами курьерские службы, расточительно обозначая только трех-четырехчасовой диапазон доставки, заставляя покупателя быть прикованным к одному месту. Поэтому почтоматы в этом случае реальный выход, убежден господин Хохлов.

Вся суть онлайн-покупки именно в том, что она совершается несколь-



Эксперты настроены весьма сдержанно и допускают рост популярности почтоматов лишь в больших городах

кими кликами мышкой, а затем нужно лишь ждать доставку, не согласен гендиректор группы электронных площадок OTS.ru Дмитрий Пангин. Подобный формат уже реальная экономия времени. К тому же клиент может выбрать более дорогую ускоренную доставку в зависимости от своих потребностей и приоритетов. А добираться до почтомата — это просто эквивалент похода в магазин, зачастую неудобный или даже невозможный для клиента.

Институт курьерской доставки будет в том или ином виде жить и дальше, так как всегда найдется сегмент клиентов, которым необходима доставка «до двери», частично соглашается господин Хохлов. «Всегда будет существовать потребность в очень срочной доставке», — дополняет гендиректор компании Develonica (ГК Softline) Александр Рубанов. Востребованность же почтоматов очень сильно зависит от удобства их расположения и количества в городе, считает он.

**Доставка за МКАД**

Курьерская доставка по Москве достаточно сложная, ресурсоемкая и дорогая, делится Андрей Хромов, руководитель компании «Аристокс». Однако именно из-за этой сложности московские клиенты интернет-магазинов больше заинтересованы в ней, чем покупатели в регионах. Ячейки позволяют увеличивать охват доставки без особых вложений, но заменить именно курьерскую доставку в Москве они не могут: состоятельные потребители, как правило, имеют плотный график и будут по-прежнему ориентироваться на курьеров.

А Роман Кикоть, операционный директор фуллфилмент-оператора «Бета продакшн», убежден, что «абонентские ящики» вообще не являются альтернативой курьерам при доставке товаров: «Это разные способы доставки и разные модели поведения покупателя». Отсутствует личный контакт покупателя с представителем продавца и невозможна дополнительная консультация по товару, его проверка, примерка и т. д. При этом «ячейка до востребования» должна иметь срок хранения заказа: она не может быть занята все время (это не-

выгодно владельцу ячейки). В отличие от мегаполисов, в небольших городах разумность ячеек неочевидна, добавляет господин Хохлов. С другой стороны, даже в маленьких городах курьеру удобнее завести десять посылок в одно проходное место, нежели по десяти разным покупателям, пусть даже находящимся на небольшом расстоянии друг от друга.

Куда более оживленно эксперты комментируют первое появление в логистике машин из фантастических фильмов, постепенно ставших реальностью, — дронов. «Если крупногабаритный груз все еще доставляется классическими способами, то мелкие вещи уже доставляют с помощью дронов», — воодушевлен Виктор Христенко, директор по развитию бизнеса Webinar.ru. В июне российская компания «Коптер-экспресс» осуществила первую в России доставку пиццы с помощью коптера в Сыктывкаре, напоминает господин Христенко. Во Франции испытывают квадрокоптеры с функцией раздачи утренних газет, дополняет Дмитрий Пангин из OTS.ru. Хотя в обозримой перспективе, по мнению господина Пангина, это лишь развлечение. «Слишком сложная логистика города и человеческий фактор пока не позволяют электронным манипуляторам качественно осуществлять доставку товаров», — считает он. Допустим, дроны научатся ориентироваться в сложно-рельефном пространстве города, не сталкиваясь друг с другом, рассуждает господин Хохлов. Но что делать с погодой, которая будет препятствовать доставке в сильный дождь или снегопад? Как будет выглядеть механизм приема-передачи посылки, также остается неясным. Основная проблема еще и отсутствие законодательной базы, замечает господин Христенко. Пока что для компаний нет никакого регулирования и лицензирования дронов, но это вопрос времени.

Екатерина Суворова

## СЛОЖНОСТИ ПЕРЕВОДА

**АЛЕКСЕЙ ЖУКОВ, директор по маркетингу компании SPSPR-Express**

Не думаю, что вопрос о том, что почтоматы заменят доставку «до двери», вообще стоит. Ведь идеальный сервис, который хотел бы видеть конечный потребитель, — это доставка «лично в руки». Все остальные варианты являются альтернативой этому. Причин для поиска альтернативы может быть множество, но основные из них — невозможность точно запланировать время встречи с курьером и желание сэкономить, взяв на себя часть работы по доставке. Ответом на эти запросы стала доставка до пункта выдачи заказов (ПВЗ).

ПВЗ удобен тем, что получатель сам планирует визит в то место, где его уже дожидается заказ, решая тем самым первую проблему доставки; стоимость же такой услуги ниже, то есть решается и вторая проблема. Уровень проникновения в России такой услуги — 11%. Именно столько онлайн-покупателей выбирают доставку до ПВЗ. Кстати, почтовые отделения в определенном смысле тоже можно называть ПВЗ. На долю ФГУП «Почта России» приходится около 33% всех отправлений в дистанционной торговле.

Что же касается почтоматов, по сути, это автоматизированный ПВЗ. Безусловно, этот вид доставки сейчас динамично развивается, но это развитие новой альтернативы, ведь в России почтоматы появились совсем недавно — всего четыре года назад. В определенном смысле как способ доставки почтоматы в большей степени конкурируют с классическими ПВЗ, перед которыми имеют ряд преимуществ. Это и скорость получения заказа, и возможность оплаты (как наличными, так и банковской картой), почтомат требует меньшей площади и, как правило, устанавливается в более удобных и «цивилизованных» местах.

Запущенная SPSPR-Express в 2010 году сеть PickPoint сегодня насчитывает уже более 750 почтоматов в более чем 170 городах. Пользователи, впервые опробовавшие этот вид доставки, — «новаторы», постепенно передают свой положительный опыт более массовой категории «последователей». Трафик также растет — и с увеличением географического покрытия сети, и с увеличением качества покрытия в конкретных городах. Ведь важное свойство почтомата — это удобство использования или шаговая доступность. То есть в идеале почтомат должен быть как можно ближе к двери потребителя, но ближе всего к его двери курьер. Поэтому, я думаю, почтоматы не заменят классическую схему доставки курьером «до двери».

Однако в период экономических штормов услуга доставки до почтомата может расти динамичнее, нежели классическая схема

«до двери». Качество курьерской доставки все еще далеко от идеала, но с каждым годом неуклонно совершенствуется. Поэтому схема ПВЗ в сравнении с доставкой «до двери» теряет преимущество в этом направлении. Но в такие времена стоимость выходит на передний план и потребитель предпочитает сэкономить.

Конечно, сложившаяся макроэкономическая ситуация не добавляет оптимизма бизнесу. На рынке логистического аутсорсинга наблюдается замедление темпов роста. В большей степени это касается рынка B2B — документов, бизнес-посылок и экспресс-грузов. Компании все больше фокусируются на снижении издержек, в том числе на логистику. Все чаще срок доставки перестает быть определяющим: компании переходят на более экономичные тарифы. Но говорить о серьезных последствиях пока рано: темпы роста B2B-сегмента все еще значительно выше, чем на «взрослых», насыщенных рынках Европы. По нашим прогнозам, данный сегмент в этом году подрастет на 7–8% к предыдущему году.

Я полагаю, что мы на данный момент не ощутили всех последствий событий, происшедших на геополитической арене, и сейчас довольно тяжело прогнозировать, насколько сильно это скажется на экономическом здоровье страны и какие изменения претерпит потребительское поведение российских интернет-покупателей. Однако может сыграть «эффект низкой базы». Последние годы наша дистанционная торговля, в особенности интернет-торговля, переживала бурный рост, прибавляя год от года по 30 с лишним процентов. Однако рынок все еще далек от насыщения. В год на одного россиянина приходится лишь одна посылка от компании дистанционной торговли (каталоги, телемагазины, интернет-магазины). Для Китая этот показатель — 3 посылки, для Польши — больше 5, а в странах с развитым рынком дистанционных покупок, таких как, например, Германия, — больше 20. А учитывая, что Россия в силу своих географических характеристик идеально подходит для становления мощного рынка дистанционной торговли, рост даже и в кризис, я думаю, сохранится. Внутренний рынок B2C, по нашим ожиданиям, вырастет на 12–15%.

Кроме того, не нужно сбрасывать со счетов набравший сильный темп рост отправок из зарубежных интернет-магазинов. Поток таких заказов показывает феноменальный рост: последние несколько лет он удваивался год от года, в этом году прогнозируется рост на уровне 70%. Российский рынок открывает для себя все новые мировые интернет-ритейлеры. Общий тон задают, конечно, Китай, Америка и Европа, но все активнее включаются игроки из Южной Кореи, Японии, Турции и даже Бразилии.

## В своих руках

— экономическая политика —

Среди тех, кто воспользовался такой схемой, — General Motors и Mars. По словам госпожи Бушминой, популярность этой модели объясняется ее возможностями: большая гибкость в долгосрочной перспективе (расширение при необходимости или, наоборот, сокращение площадей) и возможность сменить перевозчика. Однако есть и минусы: высокие издержки на начальном этапе по сравнению с полным аутсорсингом складской логистики, включая хранение у провайдера. «В частности, это связано с тем, что договоры на логистические услуги заключаются на срок от одного до трех лет и оператор самостоятельно инвестирует в стеллажи и технику, в то время как договоры аренды на качественных складских проектах заключаются на пять-десять лет и в случае прямой аренды, как правило, инвестируют в оборудование складской площадки приходится уже ри-

тейлеру или производителю», — поясняет госпожа Бушмина. Среди тех, кто выбрал смешанную модель, — компания Cogum: собственная логистика в регионах присутствия и аутсорсеры для транспортировки продукции. «Это вписывается в логику OEM-производства (Original equipment manufacturer) и дает нам уверенность в надлежащем хранении продукции и отгрузке ее клиенту в контрактные сроки», — поясняет директор Cogum Source Виктор Козлов.

Смешанная модель также популярна среди розничных продавцов, решивших перейти из офлайн-продаж в онлайн-торговлю. «Компании могут использовать уже существующие складские мощности, достраивая производственную составляющую, необходимую для обслуживания фуллфилмента (люди, материалы, настройка IT под новый бизнес процесс)», — поясняет Алексей Прыгин. Наиболее оправданная такая схема для тех, кто работает с крупным товаром, например быто-

вой техникой: затраты на внедрение новых бизнес-процессов будут перекрывать расходы на перемещение крупногабаритного товара на аутсорсинг, убежден эксперт.

Однако доля тех, кто не готов тратить средства на содержание собственного логистического подразделения и аренду складских помещений вместе с их оборудованием под свои нужды, по-прежнему высока. Если конечные пользователи сегодня составляют порядка 60% арендаторов складских помещений, то логистические компании удерживают за собой 40% рынка, подсчитали в Cushman & Wakefield. Напомним, еще в прошлом году доля логистических операторов среди арендаторов складов составляла порядка 50%, по данным компании.

«В условиях нестабильности аутсорсинг позволяет компании сосредоточиться на решении стратегических задач», — убежден Андрей Майоров, генеральный директор DPD в России.

Мария Карнаух



**НОВЫЙ СКЛАД.  
НОВОЕ  
НАПРАВЛЕНИЕ**

ОТКРЫТИЕ 1 - 2 КВ. 2015

**АРЕНДА СКЛАДСКИХ  
ПОМЕЩЕНИЙ В  
ИНДУСТРИАЛЬНОМ  
ПАРКЕ «ХОЛМОГОРЫ»  
НА ЯРОСЛАВСКОМ  
ШОССЕ**

Класс А • 30 км от МКАД • Площадь 250 000 кв.м

- Рублевые ставки
- Срок договора от 3-х лет



(495) 737 8000



(495) 981 0000



www.transgarant.com



**ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ  
ПЕРЕВОЗКИ И ТРАНСПОРТНОЕ  
ОБСЛУЖИВАНИЕ**