

Л	Тематическое приложение к газете Коммерсантъ				
	Логистика				
	Пятница 23 октября 2015 №196 (5706 с момента возобновления издания)				
kommersant.ru					
20	Опасные грузы взяли под контроль	20	На чем выгоднее везти грузы на Восток?	21	В экспресс-доставке грузов конкурентным преимуществом стала не скорость, а цена

Санкции и падение товарооборота отразились как на объеме российского рынка логистических услуг, так и на его направлениях. Все более значимыми становятся азиатские направления, в первую очередь китайское. Кроме того, операторы ждут увеличения объемов перевозок внутри Таможенного союза. Однако перевозчики не ждут полной стабилизации ситуации: курс рубля по-прежнему непредсказуем, поэтому операторы проявляют максимальную осторожность, экспериментируя со спросом и тарифами.

Из Европы в Азию

— тенденция —

Рынок логистики обеспечивает оборот товаров и документов для других отраслей в международном и во внутрироссийском сообщении, поэтому напрямую зависит от состояния российской экономики и внешней торговли, темпы которой продолжают снижаться с 2014 года. По данным Федеральной таможенной службы РФ, в первом полугодии 2015 года падение экспорта составило почти 29%, импорта — 39%. Что касается сокращения импорта, то оно было вызвано не столько санкциями, сколько резким падением курса рубля, подчеркивает Александр Кузьмин, генеральный директор компании РусХОЛТС. «На транзитных складах в ЕС скопилось большое количество грузов. Производители жаловались либо на сокращение, либо на полное аннулирование заказов из России, запланированных на первый квартал 2015 года», — рассказывает эксперт. По данным господина Кузьмина, фрахт в направлении РФ сократился до минимальных значений с 2008 года, а количество запросов на вывоз товаров из России впервые за долгое время превысило количество запросов на импорт. Это спровоцировало дефицит автотранспорта в направлении Евросоюза и даже привело к некоторому росту ставок на перевозку, говорит он.

В итоге в выигрыше оказались логисты, которые сумели сохранить взаимоотношения с теми немногими зарубежными компаниями, которые продолжили поставки в Россию. Что касается видов транспорта, то спрос вырос на те, на которые были снижены тарифы. Падение ставок на морские перевозки привело к росту запросов от импортеров, которые начали отказываться от доставки на автомобильном и железнодорожном транспорте, отмечает господин Кузьмин.

Во втором квартале 2015 года ситуация изменилась: рубль ощутимо укрепился, что придало импортерам оптимизма. Участники рынка отметили рост объема грузовых перевозок, хоть и незначительный. В ответ на стабилизацию рынка операторы попытались повысить цены — например, некоторые из них анонсировали повышение фрахта на 40-фунтовые контейнеры из Китая в два с половиной раза, но очередное падение рубля свело на нет их планы по повышению стоимости услуг, говорит глава РусХОЛТС.

Импорт изменил не только объем, но и направления: маршруты логистических цепочек в Россию начали меняться. По данным Полины Винокуровой, директора по маркетингу логистической компании «Молком», в среднем падение товарооборота со странами Евросоюза составило 20–40%, аналогичную динамику демонстрирует и рынок перевозок. По словам Леонида Зондберга, коммерческого директора DPD в России и СНГ, падение объема перевозок товаров, не подпавших под санкции, а также тех, альтернативы которым пока не нашли или нет смысла искать, составило 50–80%. «Все, что подпадает под санкции, упало практически на 100%, так как находится под жест-



По данным Федеральной таможенной службы РФ, в первом полугодии 2015 года падение экспорта составило почти 29%, импорта — 39%

ким контролем. Если где-то что-то просачивается — это единичные случаи», — отмечает эксперт.

Что касается разрешенных товаров, то их продолжают везти, но в меньших объемах. По словам президента грузового онлайн-сервиса «Система ГрузоVIG» Валерия Муратова, сокращение объемов перевозок связано не столько с санкциями, которые коснулись в основном продовольственных товаров, сколько с падением курса рубля и снижением покупательского спроса. «Везут все то же самое, только в меньших объемах», — констатирует он.

Тренд на уменьшение партий товаров привел к тому, что многие компании сократили складские помещения или вовсе отказались от них, говорит Анна Клинскова, вице-президент по продажам и маркетингу DHL Express. В результате чаще стала использоваться доставка мелкими партиями под заказ, в том числе экспресс-доставка. «B2B-грузопоток из Европы снизился, поэтому возникла потребность доставлять грузы не целым траком, а мелкими партиями», — соглашается Леонид Зондберг.

Пока объем поставок из Европы снижается, объем перевозок из Китая и Юго-Восточной Азии растет, говорят участники логистического рынка. Как напоминает Александр Дьяконов, руководитель направления Fresh в FM Logistic, особенно активный рост демонстрируют перевозки между Россией и КНР. «С учетом того что объем внешней торговли России

и Китая за 2015 год, по оценке руководства двух стран, может увеличиться на 40%, можно ожидать еще большего ускорения роста перевозок», — подчеркивает эксперт.

Как отмечает Полина Винокурова, замену продуктов питания, которые поставлялись из Европы, большинство компаний нашли в Латинской Америке, Китае и Юго-Восточной Азии. Например, ранее почти половину импортируемого мяса обеспечивали США, ЕС, Австралия и Канада. Сегодня эти объемы разделили между собой Бразилия, Белоруссия, Парагвай, Аргентина и Уругвай. Место Европейского союза, который импортировал почти 40% фруктов, теперь занимают Эквадор, Турция, Египет, Марокко и Аргентина. «Нужно отметить, что более длинное плечо доставки во многих случаях компенсируется более низкой закупочной стоимостью (например, закупка фруктов в ЕС в среднем вдвое дороже, чем в перечисленных выше странах)», — подчеркивает эксперт.

Свою роль играет и резкий рост популярности среди россиян китайских онлайн-магазинов. По данным компании Data Insight, спрос на их услуги, несмотря на кризис, вырос на 50% с начала года (по сравнению с аналогичным периодом 2014 года). Однако он все равно ниже, чем до кризиса, когда наблюдался рост в два-три раза в год, отмечает директор по исследованиям Data Insight Борис Овчинников. По данным «Молком», россияне заказывают электронику, одежду, обувь, аксессуары и товары для детей. Что касается коммерческих грузов, то на первом месте автомобили и оборудование, далее идут одежда, текстиль и обувь.

Но несмотря на переориентацию импортеров на Китай, общее снижение покупательской способности

россиян из-за падения рубля заметно и на этом направлении. Как напоминает Полина Винокурова, по данным

китайской таможни, оборот торговли с РФ в январе—сентябре 2015 года сократился на 29% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. «В этом году Китай экспортировал в Россию товаров на \$25,2 млрд, что на 36% меньше, чем год назад», — отмечает эксперт. Таким образом, вне зависимости от направления в первом полугодии 2015 года объемы перевозок, а вместе с ними и прибыль логистических операторов сокращались, тогда как издержки, связанные в том числе с созданием новых маршрутов, выросли. Это оказалось критичным для части мелких компаний, которые вынуждены были уйти с рынка.

Участники рынка подчеркивают: и российским, и международным компаниям придется переориентироваться на новые условия. «При изменении грузопотоков произойдет и некоторое изменение типов использования транспорта: больше будет ж/д и морских перевозок, так как протяженность маршрутов увеличится», — убежден Александр Дьяконов. Однако при усилении или, как минимум, стабилизации курса рубля будут востребованы новые цепочки поставок из стран, не подпавших под санкции, считает господин Кузьмин. Например, вероятнее всего, увеличение объемов перевозок в пределах Таможенного союза, участники которого будут наращивать производство и расширять географию поставок в адрес друг друга. Это оживит рынок логистических услуг, но недостаточно для повышения ставок, поэтому роста тарифов участники рынка не ждут.

Мария Карнаух



Для ваших грузов путь из Азии в Европу через Россию намного короче, чем по морю. Холдинг «РЖД», лидер транспортно-логистического бизнеса на «Пространстве 1520»*, предлагает самые современные услуги, включая 3PL** и 4PL***.

Доставка грузов через весь континент так же просто, как если бы вы жили по соседству.

* «Пространство 1520» - совокупность государств с железнодорожной сетью с шириной колеи 1520 мм. Включает в себя страны бывшего СССР, а также Финляндию и Монголию. Наиболее интегрированный железнодорожный комплекс в мире с протяженностью железнодорожных линий более 150 тыс. км.
** 3PL (от англ. Third Party Logistics – трехсторонняя логистика) – предоставление комплекса логистических услуг от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров.
*** 4PL (от англ. Fourth Party Logistics – четырехсторонняя логистика) – интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставки грузов с решением задач планирования, управления и контроля всех логистических процессов компании-клиента с учетом долгосрочных стратегических целей.

Негабарит: плата за эксклюзивность

— растем —

Транспортировка негабарита остается одним из наиболее конкурентных и дорогих сегментов. Его активный рост стал следствием реализации крупных инфраструктурных проектов. Кризис заметно снизил темпы этих отправок, однако, по словам экспертов, перевозки негабарита все еще остаются самым развивающимся направлением на рынке.

Подготовка к Олимпиаде в Сочи или саммиту АТЭС, а также растущий объем жилищного, промышленного и спортивного строительства увеличил потребность в перевозках негабарита в 2010–2014 годах. В этот период оценочные темпы роста сегмента составили 40–60%. При этом автомобильные перевозки развиваются значительно активнее железнодорожных, речных и воздушных. «Официальной статистики перевозок негабаритных грузов в России нет. По экспертным оценкам, это около 2% от общего объема всех автомобильных перевозок», — говорит Александр Дьяконов, руководитель направления Fresh компании FM Logistic. Особенность данного сегмента в том, что наибольшая нагрузка ло-

жится на автоперевозчиков. Причин здесь несколько, но основная заключается в том, что клиент обычно требует реализовать проект в кратчайшие сроки, а в оперативности у автотранспорта нет конкурентов. Кроме того, такая перевозка, как правило, обходится дешевле.

Участники рынка объясняют, что при использовании автотранспорта не нужны дополнительные погрузочно-разгрузочные работы. «Это значительно снижает стоимость перевозки. Автомобильные отправки негабаритных и тяжеловесных грузов все еще остаются самым дешевым видом транспорта», — отмечает представитель одной из крупных автомобильных компаний. Кроме того, клиенты часто используют грузовики из-за универсальности этого варианта доставки: тягач может подвезти практически к любому удобному для заказчика месту загрузки. «Автотранспортом можно доставить грузы туда, где нет железной дороги, воды. И это позволяет быстро начать перевозку. Наконец, есть грузы, которые по линейным параметрам не могут быть перевезены по сети РЖД», — говорят в Союзе автоперевозчиков крупногабаритных, тяжеловесных и опасных грузов (САКТОГ).

ЛОГИСТИКА

Грузовикам прописали плату

С 15 ноября вступит в силу закон о взимании дополнительной платы с 12-тонных грузовиков. Сборы будут проходить только на федеральных трассах. Дополнительная нагрузка, по мнению предпринимателей, приведет к 20-процентному росту цен на большинство групп товаров.

— административный ресурс —

В сентябре было принято окончательное решение о введении налога на большегрузные фуры, которые наносят ущерб федеральным трассам. О размере тарифа за проезд большегрузов по федеральным дорогам общего пользования долгое время шли споры, однако сегодня власти приняли решение установить его на уровне 3,06 руб. за 1 км. Действие системы будет распространяться на 50 тыс. км федеральных трасс. Такая стоимость позволит собирать около 50 млрд руб. платежей в год, большая часть которых будет служить компенсацией за ущерб, наносимый тяжелыми фурами дорожному полотну, а также направлен на модернизацию и развитие автодорожной сети.

О том, как эта система скажется на бизнесе, также идут ожесточенные дискуссии. В частности, в Минэкономики подсчитали, что вводимая плата может повысить транспортные издержки на 15–20%, а это приведет к росту цен на 2–5%. По мнению чиновников из Росавтодора, дорожный сбор вообще не скажется на конечной стоимости провозимых по дорогам товаров. «Расчеты показывают, что увеличение стоимости конечного продукта произойдет на 0,5–1,5% в связи с тем, что стоимость провоза сейчас увеличится примерно на 10%», — утверждают в ведомстве. Более того, данный сбор никак не отразится на целом ряде товаров — например, нововведения не затронут малотоннажные грузовики, перевозящие продукты питания в городах.

Между тем бизнес-сообщество утверждает обратное: от введения платы конечная стоимость продукта увеличится на 15–20%. «Взимание платы повлияет на все грузоперевозки, в том числе продовольственной продукции и товаров первой необходимости, сырья. Доля отправок большими грузовиками в этих сегментах может достигать 65–85%», — подчеркивает Александр Дьяков, руководитель направления Fresh компании FM Logistic. Удорожание транспортировки на 15% приведет к удорожанию потребительских товаров (продовольственной и непродовольственной группы) на 1–3%. Именно товары народного потребления доставляются до конечного потребителя/магазина/распределительного центра/склада в большинстве случаев автомобильным транспортом», — говорит Тимур Ратников, директор департамента транспортной логистики логистической компании «Молком».

При этом переход на мелкотоннажный транспорт только повысит затраты и еще больше поднимет цену на товар. «Если же переводить доставку грузов на более мелкий транспорт, как предлагают чиновники, стоимость увеличится не в один раз, так как доставка полными фурами в сумме дешевле, нежели доставка 5 тонн машинами», — согласен Александр Григорьев, руководитель по региональному развитию NAWINIA.



Бизнес-сообщество предупреждает: после введения дополнительной платы с 12-тонных грузовиков конечная стоимость продуктов увеличится на 15–20%

Представители ряда компаний наглядно рассчитали, как возрастут их расходы после введения сбора. «Если сейчас годовой налог на транспортное средство составляет около 20–30 тыс. руб., то после 15 ноября, сбор составит около 440 тыс. руб. в год, то есть увеличится в 15–20 раз», — подсчитал Максим Бочков, директор по автоперевозкам и сборным грузам компании STS Logistics. По его словам, в конечной стоимости продукта доля логистических затрат достигает 15–20%, то есть повышение стоимости перевозки на 100 руб. практически автоматически означает увеличение цены на товар на 15–20 руб. Казалось бы, сумма невелика, но что делать компаниям, парк которых, к примеру, не менее 100 машин. «По статистике грузовик массой 20 тонн проезжает в месяц порядка 15 тыс. км. Вычтем из них, к примеру, 500 км передвижения по нефедеральным трассам, остается 14,5 тыс. км. Выходит, что дополнительные затраты на каждую фуру составят 44 370 руб./мес.

При условии что в компании парк машин составляет порядка 100 единиц, эти расходы вырастают до 4 437 000 руб. в месяц», — приводит пример господин Григорьев.

Кроме непосредственной платы за проезд компании волнует и то, что платеж планируется собирать по принципу предоплаты, что является ощутимым для всех бизнес-схем. «То есть грузоперевозчик должен внести авансовые платежи за дороги до погрузки. При этом не стоит забывать, что деньги за услуги транспортной компании появятся на ее счетах только спустя 40–60 дней с момента даты начала перевозки», — отмечает Дмитрий Колотильщиков, руководитель отдела междугородних автомобильных перевозок компании Itella в России. То есть перевозчиком предстоит из собственных средств оплачивать стоимость проезда по дорогам федерального и регионального значения. «Для пополнения средств, выванных из оборота, автоперевозчикам придется брать краткосрочные кредиты. И как итог платить дополнительные проценты за пользование банковскими средствами», — сказал Александр Бондарен-

ко, руководитель отдела российской логистики «Транссертико».

Кроме того, возникают расходы и риски, связанные с технической стороной дела. «Устройство контроля за объемом перевозок устанавливается за счет перевозчика. Совокупные затраты на монтаж систем ГЛОНАСС составляют 30 тыс. руб. единовременно плюс ежемесячное содержание в размере 1 тыс. руб. на единицу транспортного средства», — указывает господин Бочков. «На этапе запуска системы возможны сбои, которые приведут к коллапсам, так как программа до этого момента в России не тестировалась», — подчеркивает господин Дьяков.

При этом рынок не разделяет опасения региональных властей по поводу того, что может вырасти нагрузка на региональные трассы, по которым транспортные компании предпочитают выстроить «бесплатные» маршруты. «Перевозчикам проще будет увеличить стоимость своих услуг, чем менять маршруты поездок. К тому же, учитывая нехватку дорожной сети в стране, вряд ли возможно в принципе организовать такие маршруты, которые бы полностью обходили федеральные трассы», — гово-

рит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент».

В итоге, предсказывают в компаниях, логистику в очередной раз ждет перестановка сил. «В краткосрочной перспективе рынок грузоперевозок покинут мелкие перевозчики и транспортные компании с кредитными и лизинговыми обязательствами. Они не смогут успешно конкурировать с крупными фирмами „без обременений“. Отметим, что кризис хорошо проредил логистическую отрасль за последний год. Теперь же с введением новых сборов и усилением контроля уйдет очередная группа компаний», — прогнозирует господин Бондаренко. «Из-за нестабильности рубля и возросших затрат на топливо и дополнительные сборы приведут к банкротству ряда небольших компаний и тех, чьи клиенты ушли с рынка из-за санкций и роста курса валют», — соглашается Елена Подольская, руководитель отдела дистрибуции холдинга NAWINIA. Кроме того, новая плата даст преимущество железнодорожникам, если они оперативно предложат контейнерные перевозки, чтобы освободить самые загруженные автодороги страны.

Сегодня трудно спрогнозировать, какой эффект окажет данное нововведение на экономику и дорожную сеть страны. «Намерения очевидно благие — поддерживать и развивать дорожную сеть страны. И если Росавтодор сможет через два-три года сообщить о том, что на дополнительно собранные средства было построено или отремонтировано столько-то километров федеральных трасс, то это будет лучшим показателем, подтверждающим работоспособность и адекватность всей системы», — прогнозирует господин Ратников. При этом абсолютно все опрошенные компании подчеркнули свое убеждение в том, что дороги в конечном итоге не улучшатся. По крайней мере в ближайшие несколько лет, так как первое время все доходы уйдут на погашение затрат и совершенствование работы системы. «При идеальном развитии событий эти деньги должны пойти на содержание федеральных дорог, но как оно будет на самом деле, пока неясно, потому что неизвестно, насколько успешно они будут собираться и сколько их будет», — заключает господин Баранов.

Андрей Михайлов

Негабарит: плата за эксклюзивность

— растем —

При расчете стоимости перевозки необходимо учитывать все факторы, влияющие на цену и сроки выполнения услуги. «Если говорить об автоперевозке, то часто требуются проверка и разработка маршрута, выполнение спецпроекта, реконструкция мостов и различных искусственных сооружений на пути следования. Все эти мероприятия могут в разы увеличить стоимость доставки грузов», — рассказывает Олег Урван, руководитель проектного отдела NAWINIA.

Поэтому доставка автотранспортом не всегда целесообразна, а иногда и невозможна. В этом случае единственный способ доставки — по железной дороге или по реке. «Кроме того, автомобиль порой проигрывает альтернативным видам сообщения в случаях, когда клиент хочет быть уверен в сохранности груза и в так называемой официальнойности перевозки», — подчеркивают в одной из крупных автомобильных компаний. В компаниях указывают, что иногда перевозка железнодорожным транспортом, если она возможна, может выйти дешевле автоперевозки при прочих равных условиях. «Однако парк железнодорожных транспортеров стареет и не пополняется, и из-за дефицита подвижного состава ждать подачи транспортера можно сколь угодно долго. Соответственно, возникает риск недоставки в срок, увеличиваются затраты на хранение груза в местах перевалки», — отмечает господин Урван. Следствием этого является общее удорожание перевозок.

Отправка негабарита остается одним из наиболее дорогих видов перевозок, поскольку каждая имеет свои особенности. Наличие собственного автопарка специализированной техники разной грузоподъемности позволяет транспортной компании сни-



Автоперевозки даже негабаритных грузов, как правило, более выгодны, чем железнодорожные или авиа, не только по срокам доставки, но и по стоимости

зить издержки и тщательно контролировать перевозку негабаритного груза. «Перевозка КТГ требует индивидуального подхо-

да к каждому грузу, здесь не бывает поточности. Иногда подготовка к перевозке начинается за год. Применяемые здесь новые технологии — это использование современной техники для погрузки и транспортировки. Все остальное — это хороший инженерный ум», — заключает эксперт САКТОГ.

Следствием уникальных решений, используемых в каждом случае, становится высокая стоимость работ. В крупных компаниях отмечают, что используют свои наработки, а также заимствуют опыт зарубежных коллег. Впрочем, последнее не всегда спасает, так как российская действитель-

ность часто имеет мало общего с мировой практикой. В частности, перевозчики жалуются на отсутствие экономической целесообразности получения разрешений на тяжеловесные перевозки, ввиду того что плата за ущерб дорожному полотну зачастую превышает рыночную стоимость самой отправки — а негабаритные перевозки как минимум в 70–80% случаев являются также и тяжеловесными. К тому же в сегодняшней экономической ситуации работа компаний этого сегмента заметно усложнена, говорят представители этого бизнеса. В автомобильной сфере перевозки КТГ остается еще очень много «частников», работающих по серым схемам. Крупным фирмам порой трудно получить выгодные заказы, из-за того что частники демпингуют. «В настоящее время около 50% парка перевозчиков КТГ грузов простаивает. И основная задача — удержаться на плаву и сохранить бизнес. Текущий год станет трудным для всей отрасли», — говорят в САКТОГ.

В среднесрочной перспективе эксперты прогнозируют существенный рост транспортировки негабаритных грузов. «Российский рынок негабаритных перевозок небольшой, но это один из сегментов, который растет, даже несмотря на кризис, примерно на 10–15% в год. И в ближайшее время, несомненно, продолжит развиваться», — прогнозирует господин Дьяков. Увеличатся объемы перевозок в адрес ресурсодобывающих регионов страны, а также в города, где скоро начнется сооружение крупных объектов к чемпионату мира по футболу 2018 года. «Спада в области негабаритных перевозок не наблюдается и не предвидится в ближайшее время. По нашему мнению, в 2016 году рост продолжится, несмотря на существенное увеличение ставок на перевозки в будущем», — говорят представители бизнеса.

Михаил Андреев

ГАЗОН Next

МЕНЯЕТ ВСЁ

City*



НАДЕЖНОСТЬ • ВЫГОДА • КОМФОРТ

от **1 245 000** ^{**} **₽**

+5 УНИКАЛЬНЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ

20 000 км
МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ

36 месяцев
(150 000 км) ГАРАНТИЯ

5000 кг
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

SPICER
Карданная передача

WABCO
Тормоза, ABS, ASR, EBD

ZF
Рулевое
Сцепление
Амортизаторы

azgaz.ru

8-800-700-0-747
(звонок по России бесплатный)

* Сити. ** Для а/м ГАЗ-С41R33-10, стоимостью 1395 тыс. рублей при действии программ: Фирменная программа утилизации - скидка в размере 150 000 рублей при приобретении нового автомобиля «ГАЗ», в обмен на сдаваемый на утилизацию подержанный автомобиль любой марки, комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии. Сдаваемый подержанный автомобиль должен находиться в собственности Клиента. Срок действия Программы - до 31.10.2015 г. или до исчерпания бюджета программы. Не является публичной офертой. ■ Экспресс логистикс.



ЛОГИСТИКА

Серые и опасные

Гармонизация российских правил перевозок опасных грузов с общеевропейскими не решила существующих проблем на внутрироссийском рынке. Недостаточная ответственность за нарушения правил безопасности позволяет половине рынка оставаться вне закона.

— правила игры —

Согласно данным ООН, более половины всего мирового грузооборота составляют перевозки опасных грузов — взрывчатых, воспламеняющихся, ядовитых и тому подобных веществ, требующих специальных условий транспортировки, перегрузки и хранения. В России перевозки таких грузов всеми видами транспорта достигают 20%, или примерно 800 млн тонн. Из них больше половины всего объема — 65% — перевозятся автомобильным транспортом. Учитывая высокий уровень дорожно-транспортных происшествий на дорогах России, именно в этом сегменте рынка наиболее остро стоит вопрос о безопасности перевозок опасных грузов: необходимо использование дорогостоящей специализированной техники и оборудования, в машине должны находиться необходимые средства защиты от возможных нештатных ситуаций с грузом, а сам водитель должен обладать квалифицированными знаниями о том, чего в принципе можно ожидать от груза и как действовать в случае аварии.

Вот уже несколько лет прошло с того момента, когда перевозки опасных грузов перестали быть лицензируемым видом деятельности в нашей стране, а в 2012 году Россия присоединилась к международной Конвенции о дорожной перевозке опасных грузов 1957 года (ДОПОГ). По словам участников рынка, унификация российских и международных правил существенно ужесточила процесс подготовки документов и увеличила требования к обеспечению безопасности, что потребовало от перевозчиков дополнительных усилий и расходов.

Так, на перевозку опасного груза требуется оформить дополнительные документы, где указываются все характеристики транспортируемого опасного вещества: его наименование и номер по классификации ООН, группа упаковок, наименования и адреса отправителей и получателей груза, другие специальные характеристики. Кроме того, груз обязательно должен быть маркирован, то есть на контейнере или цистерне должен находиться соответствующий содержимому знак в виде оранжевой таблички 30х40 см с



ВАСИЛИЙ ШАХИМОВ

Учитывая высокий уровень дорожно-транспортных происшествий на дорогах России, безопасность перевозок опасных грузов нуждается в особом внимании

черной окантовкой 15 мм. Табличка должна быть светоотражающей и долговечной, и не должна отделяться от крепления в течение 15-минутного пребывания в огне.

Однако, как показывает опрос участников рынка и экспертов, ужесточение требований лишь увеличило расходы добросовестных профессиональных перевозчиков опасных грузов. Для тех, кто правила соблюдать и не собирался, новые требования не создали дополнительных проблем. По различным данным, от 50% до 80% перевозок опасных грузов автотранспортом во внутрироссийском сообщении осуществляется перевозчиками без соблюдения законодательных установленных правил.

Как и во всем мире, несоблюдение правил перевозок опасных грузов влечет за собой административную ответственность, которая выражается, как правило, в виде денежного штрафа. Российский КоАП за игнорирование требований перевозки в зависимости от характера нарушения наказывается водителем штрафом в размере 2–2,5 тыс. руб. или лишением прав на управление транспортным средством на срок от четырех до шести меся-

цев. Должностные лица, ответственные за перевозку, могут подвергнуться штрафу в размере от 15 тыс. до 20 тыс. руб., юридические лица заплатят в 25 раз больше — от 400 тыс. до 500 тыс. руб.

Как выяснилось, именно в этой разнице и заключена основная проблема: если водитель транспортного средства оформил свою деятельность как индивидуальный предприниматель (ИП), то ответственность за нарушение правил перевозок он несет как должностное лицо, а не как юридическое.

Заместитель руководителя Ространснадзора Асланбек Ахохов сетует, что, несмотря на приведение российских правил перевозки опасных грузов к единому с европейцами стандарту, говорить об одинаковом их исполнении пока не приходится. «Россия ратифицировала европейское соглашение по ДОПОГ, в том числе правила перевоза грузов автомобильным транспортом, поэтому у нас действуют такие же нормы и правила, как и в Европе. Мы в полной мере осуществляем контроль за международными перевозками опасных грузов. Говорить того же о российских перевозках не приходится — слишком очевиден перекос в наказании за неисполнение требований перевозок», — констатирует он.

Релевантной статистики нарушений в сфере перевозки опасных грузов в России не

существует, так как у сотрудников ГИБДД нет возможности отслеживать и проверять каждый подобный груз и каждого перевозчика. Но даже выборочные данные свидетельствуют об ухудшении динамики в этой сфере. Например, в октябре прошлого года сотрудники автоинспекции Подмосквья в ходе недельного рейда по опасным грузам выявили 185 нарушений правил перевозки. А во время июньского рейда текущего года также за неделю было выявлено уже свыше 300 правонарушений. Среди наиболее распространенных случаев — управление технически неисправным транспортным средством и нарушение правил перевозок опасных грузов.

Законная утечка

Председатель комиссии по безопасности Общественной палаты РФ Антон Цветков считает, что виной происходящему — пробел в законодательстве, заключающийся в несоразмерности штрафа возможному ущербу для экономики страны. Штраф в 15–20 тыс. руб. несопоставим с полумиллионным, поэтому большую часть рынка серых перевозчиков опасных грузов и составляют предприниматели, которые являются владельцами транспортного средства, перевозчиками, водителями и ИП в одном лице, считает эксперт.

Кроме того, по мнению Антона Цветкова, отрасли необходима более эффективная система контроля за перевозкой опасных грузов. «Логично их перевозить, когда дороги не забиты, в ночное время, делать какое-то ограничение скорости, выдвигать дополнительные требования к транспорту», — считает он. — В каких-то случаях необходимо, чтобы сопровождали сотрудники ГИБДД, необходимо повышать требования к водителям».

Президент Российской ассоциации перевозчиков (РАП) Владимир Приказчиков полагает, что усложнение получения всех необходимых документов привело к еще большему росту серых перевозчиков и падению уровня квалификации добросовестных компаний. «Получается ситуация, в которой вариантов для развития отечественного рынка перевозок опасных грузов нет. Те компании, которые занимаются экспортом и импортом, безусловно, внимательно относятся к документам, автопарку, нанимают и обучают профессионалов — они в этом заинтересованы. Но во внутрироссийских перевозках они не заинтересованы: выгоды меньше, конкуренция выше», — указывает господин Приказчиков.

Президент РАП уверен, что в условиях повышения цен на автозапчасти и роста конкуренции на рынке все участники стремятся повысить свои доходы, по максимуму уменьшив себестоимость. «Перевозчик, имеющий минимальное необходимое оборудование для перевозки опасных грузов, возьмется за заказ не особенно задумываясь о последствиях. На сегодняшний день уровень професси-

онализма автоперевозчиков настолько низок, что многие даже не догадываются о том, какие документы необходимы — все решается взятками, ну или, в лучшем случае, штрафами», — рассказывает он.

В компании, занимающейся международными перевозками, AsstrA Associated Traffic AG считают, что оформить документы на перевозку опасных грузов квалифицированному специалисту несложно. Сложно это сделать быстро и качественно без соответствующей квалификации. «Конкуренция в данной сфере умеренная, так как далеко не все перевозчики считают целесообразным нести дополнительные затраты, приобретать дополнительное оборудование, получать лицензии на перевозку опасных грузов и отправлять водителей на соответствующее обучение. Но из-за отсутствия должного контроля на внутрироссийском рынке достаточно широко распространена практика перевозок опасных грузов без использования специально оборудованного подвижного состава, а также обученных водителей», — констатируют в компании.

Другие участники рынка отмечают, что даже в международном сообщении продолжают встречаться серые перевозчики, что уж говорить о внутрироссийском рынке, где контроль ниже. «Крупные компании, которые в том числе занимаются международными перевозками, неукоснительно следуют стандартам безопасности и практически не испытывают конкуренции со стороны серых перевозчиков, но они есть даже там. Что уж говорить о внутреннем рынке», — подтверждает критическую ситуацию Юнус Ибрагимов, директор по маркетингу транспортной компании «Лидерспецтранс». По его словам, основная сфера работы серых перевозчиков опасных грузов — это транспортировка кислот, лаков, красок: здесь их процент выше среднего. «Если говорить в целом о рынке перевозок опасных грузов в РФ, то серых перевозчиков не менее 50%», — оценивает он.

Единственный вариант победить серых перевозчиков — установить более жесткий контроль на дорогах, увеличить ответственность грузоотправителей за нарушение правил работы с опасными грузами, а штрафы для ИП сделать такими же, как и для фирм, — до 500 тыс. руб. Только это, по мнению экспертов, может дать достаточный стимул для того, чтобы серые перевозчики покинули этот рынок. «Логистика — кровеносная система любого государства. Если допустить, что в такой серьезной сфере как автоперевозки будет продолжаться такой бардак, то может рухнуть вся транспортная система», — предостерегает глава РАП Владимир Приказчиков. По его словам, стремлясь соответствовать европейским стандартам, «мы забываем, что российским реалиям они могут не вполне соответствовать. Или не соответствовать вовсе».

Мария Платонова

Восточный вектор

— смена транспортных средств —

Девальвация рубля привела к смене вектора и структуры поставок экспортных и импортных грузов в РФ. Если до последнего времени основной товаропоток шел с Запада, то буквально в течение последних двух лет не только сырьевой, но и потребительский импорт пошел в направлении Востока, в страны Азии. В бизнес-сообществе прогнозируют постепенное перетекание восточных грузов с автомобильной на морскую и железнодорожную доставку.

Логистические компании РФ указывают, что с середины 2014 года наблюдают значительные изменения в бизнес-процессах своих клиентов и соответствующим образом корректируют свои цепочки грузооборота. Отрасль логистических услуг вполне ожидаемо сократила товаропоток как в импорте, так и в экспорте, что способствовало уходу с рынка небольших фирм. Впрочем, и крупным холдингам пришлось прочувствовать негативные последствия: вносить изменения в масштабы и менять направления поставок. В частности, произошло переключение поставок импорта из стран Юго-Восточной Азии, среди которых основными считаются Китай и Индия. «Перечисленные процессы происходят по причинам, ни для кого не являющимся секретом. В связи с ростом курсов европейской и американской валют импортеры стали искать дешевые рынки для заказов продукции и нашли их в странах третьего мира. Кроме того, этот тренд поддержало продуктовое эмбарго, введенное в августе 2014 года», — отмечают в холдинге STS-Logistics. Речь идет прежде всего об увеличении товарооборота между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в большей степени это касается Китая, а также со странами Южной Америки.

Второй важный фактор — это курс валют на импортозамещение, что привело к переориентации поставок на высококонкурентные внутренние маршруты. «Прекращены поставки ряда товаров из стран Европы, США и Австралии, в первую очередь продуктов питания. При этом товары из других стран их не замени-

ли полностью. Скорее произошла их замена отечественной продукцией, которую от мест производства надо доставлять потребителям», — рассказывает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент».

Наконец, девальвация национальной валюты сделала отечественную продукцию, в первую очередь продукты питания, значительно более привлекательными на внешних рынках. Дело в том, что азиатские страны испытывают серьезный дефицит продовольствия из-за роста населения и уровня его благосостояния, что привело к повышению потребления пищи, в особенности мяса. А для его производства необходимы корма и зерно. Вторая причина

заключается в изменении климата, который ухудшил условия для сельского хозяйства и производства продовольствия в Азиатском регионе. Кроме того, в Китае и других странах Восточной Азии быстро растет потребление бумаги, продукции деревообработки, существует дефицит многих видов минерального сырья. «Появились новые интересные маршруты из Азии и Китая. Например, скоростные поезда по железной дороге через погранпереход Манчжурия — Забайкальск. Стоит особо подчеркнуть что роль железнодорожных перевозок в последнее время заметно возросла», — говорит Александр Соболев, генеральный директор холдинговой компании «Транс-

сертико». По его словам, появились интересные маршруты, составляющие достойную конкуренцию автотранспорту.

Кроме того, актуальным трендом в развитии логистики за последние два года стала транзитная торговля с азиатскими странами в связи с восточным китайским интернет-площадок на российский рынок. «В этом году сохраняется значительный поток грузов из Китая, что напрямую связано с активностью китайских интернет-магазинов на российском рынке. И это на фоне общего сокращения импорта как с Запада, так и с Востока из-за падения рубля», — указывает Игорь Александров, руководитель транспортной

службы логистической компании ПЭК. С ним соглашаются в холдинге STS-Logistics. «Этот сегмент бизнеса имеет свою специфику и нормативные ограничения, однако число 3PL-операторов, предлагающих данный сервис, растет. По данным официальной статистики, на конец сентября 2015 года объем отправок из китайских интернет-магазинов российским покупателям достиг показателя 80 млн посылок — это в полтора раза выше показателя предыдущего года», — замечают в холдинге STS-Logistics. По словам экспертов, такая динамика потребления диктует соответствующий уровень логистического сервиса, к качеству которого поставщики предъявляют все более жесткие требования.

Между тем участники транспортного рынка в новых реалиях столкнулись со значительным ростом операционных расходов. Среди них увеличение расходов на закупку, лизинг и обслуживание техники, а также рост затрат на топливо из-за падения рубля. «Сокращение доходов государства также приводит к вводу новых налогов, яркий тому пример — ввод оплаты проезда фур по федеральным трассам, что может повлиять по увеличению стоимости автомобильных грузоперевозок на 10–15%. Сокращение импорта и, как следствие, общего объема перевозок привело к росту конкуренции на рынке автоперевозчиков, предлагающих транспорт в аренду. В результате при росте издержек перевозчиков ставки в течение года оставались на одном уровне или даже снижались», — говорит господин Александров. Коллегу поддерживают в холдинговой компании «Транссертико». «Импорт за последний год значительно упал, и пока объемы импорта не вернутся на прежние, докризисные показатели, существующая инфраструктура полностью справляется с потребностями рынка. Более того, терминалы и склады демпингуют и стараются всячески удерживать не таких уж многочисленных клиентов», — комментирует ситуацию господин Соболев.

С другой стороны, указывают в компании ПЭК, сегодняшнего объема терминалов и автодорог явно недостаточно для потенциального объема грузопотока между Россией

и странами Азии. «Скорость строительства инфраструктуры пока не соответствует масштабам страны: на создание современной сети автодорог от Мурманска до Владивостока уйдут десятилетия при нынешних темпах строительства. Очевидно, что они не вырастут при снижении доходов государства», — считает господин Александров. По его мнению, ввод платных дорог позволит компенсировать не более 20–25% ежегодных затрат на строительство инфраструктуры, то есть увеличить темпы строительства в несколько раз точно не получится. Об этом же говорил и представитель транспортной группы Fesco. «Для Дальнего Востока тема инфраструктуры, пожалуй, ключевая: этому региону нужна некая революция в инфраструктуре», — подчеркивают в руководстве группы Fesco.

В холдинговой компании «Транссертико» прогнозируют, что доля экспорта в товарообороте будет продолжать расти. «Учитывая закручивание гаек для автоперевозок, будет активно развиваться железнодорожные перевозки — как международные, из Китая в Россию, так и внутрироссийские железнодорожные перевозки по этому географическому направлению», — ожидает господин Соболев. По его мнению, в будущем возрастет роль Новороссийского морского порта с учетом последних внешнеполитических событий. «Мы уже видим тот рост, и он будет увеличиваться и дальше. Также будут активно развиваться авиаперевозки, особенно внутрироссийские», — заключает эксперт. Действительно, южные порты России с трудом справляются с дополнительным грузопотоком продуктов питания из Турции, Израиля и Ближнего Востока. Кроме того, растут поставки из Бразилии, Японии. «Учитывая расстояния между Россией и теми странами, с которыми экономическое сотрудничество сейчас активно развивается, основная нагрузка легла на морской транспорт и железные дороги. Понятно, что „восточное направление“ будет развиваться, а значит, потребуется и соответствующая логистическая инфраструктура», — отмечает господин Баранов. При этом создавать ее нужно постепенно, чтобы проекты имели приемлемую окупаемость.

Андрей Михайлов

Импорт России из Китая (\$14 637,72 млн)					
№ п/п	№№ групп ТН	Наименование	Январь—июнь 2015 года		Изменения к аналогичному периоду 2014 года (%)
			Объем импорта (\$ млн)	Доля в целом в импорте (%)	
1	84–90	Машины и оборудование	5428,43	37,00	–40,8
		в том числе			
	85	Электрические машины и оборудование, аппаратура для записи	1973,43	13,56	–39,2
	84	Энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы, пр.	2422,10	16,57	–38,8
	87	Автомобили, тракторы, др. транспортные средства	569,17	4,10	–57,7
2	43	Пушнина, меховое сырье, мех, изделия	518,14	3,56	1,0
3	42	Изделия из кожи	248,58	1,71	–24,7
4	62	Одежда текстильная	868,61	6,16	–37,3
5	64	Обувь	801,58	5,47	–34,4
6	61	Одежда из трикотажа	721,88	4,93	–50,8
7	28, 29, 38–40, 54, 55	Химические товары	1501,31	10,27	–30,9
		в том числе			
	39	Пластмассы, изделия из них	503,71	3,42	–44,5
	29	Органические химические соединения	295,73	2,05	8,0
	54	Химические нити	166,99	1,16	–7,0
	28	Продукты неорганической химии	121,64	0,82	–22,6
8	63	Прочие готовые текстильные изделия (белье постельное, покрывала, шторы)	304,87	2,05	–58,6
9	95	Игрушки, спортивный инвентарь	258,18	1,78	–30,0
10	69	Керамические изделия	109,96	0,75	–22,3
11	2	Мясо	9,1	0,06	+297,1
12	94	Мебель, матрасы, осветительные приборы	472,10	3,42	–43,6
13	73	Изделия из черных металлов	431,01	2,94	–36,7
14	20	Продукты из овощей, фруктов, орехов	140,29	0,95	–31,7
15	27	Минеральное топливо, нефть/продукты	85,28	0,61	–0,6
16	83	Изделия из недргоценных камней	182,63	1,23	–10,0
17	07	Овощи, горох, фасоль и др.	216,70	1,50	+14,1
18	08	Фрукты	103,28	0,68	9,8
19	82	Столовые приборы	149,83	1,02	–36,9
20	60	Трикотажное полотно	59,80	0,42	–20,9
21	16	Готовые пищевые продукты из мяса	119,77	0,82	–38,8
22	12	Масличные семена и плоды	19,13	0,13	–12,6
23	70	Стекло и изделия из него	89,04	0,59	–34,9
24	10	Зерновые	0,8	0,00	–64,5

Интернет-торговля как спасение

Кризис заставляет компании пересматривать свое отношение к логистическим услугам. Сейчас для них важна не столько скорость доставки, сколько ее цена: все больше заказчиков предпочитают более длительную, но дешевую транспортировку. Исключение составляют интернет-магазины. Сегмент онлайн-торговли активно развивается, обещивая спросом услуги экспресс-операторов, несмотря на общее снижение экономической активности. Однако для интернет-магазинов важно не столько соблюдение сроков доставки, сколько дополнительные сервисы. В результате в борьбе за клиента экспресс-операторы предлагают услуги, призванные улучшить ее бизнес-показатели.

— конкуренты —

Для сегмента B2B высокая скорость доставки в классическом формате экспресс-перевозок (от двери за 48 часов) теряет актуальность — гораздо более важными факторами для клиентов становятся цена, качество транспортировки и соблюдение ее сроков, говорит директор департамента доставки ПЭК Алексей Оськин. Все это привело к снижению спроса на рынке экспресс-доставки, по оценкам экспертов, на 20%.

Основным стимулом для развития рынка экспресс-доставки в условиях кризиса осталась рынок интернет-торговли. В этом сегменте сохранился рост, несмотря на резкое снижение доходов россиян из-за падения курса рубля.

По данным компании Data Insight, анализирующей интернет-рынок в России, если сравнивать первое полугодие 2015 года с первым полугодием 2014 года, то количество покупок в российских интернет-магазинах выросло на 8%, а во втором квартале — на 4%. «Это рекордно низкий показатель», — говорит партнер Data Insight Борис Овчинников. — Для сравнения: во втором квартале 2014 года рост был в два раза больше — 8%. Всего же в 2014 году внутрироссийская интернет-торговля выросла на 35%, объем покупок (их общая сумма) достиг 560 млрд руб. Однако если сравнивать со снижением спроса в оффлайн-

новой рознице, которое в Data Insight оценивают в 10%, интернет-рынок по-прежнему демонстрирует положительную динамику.

По мнению Алексея Оськина, ключевую роль в росте онлайн-продаж играет проникновение интернета в регионы, развитие рынка перевозок и дистрибуции. Кроме того, среди факторов, влияющих на развитие онлайн-сегмента, Дарья Киселева, старший специалист по маркетингу логистического агентства 20А, называет нарастающий тренд в стрит-ритейле. «Открытие собственного интернет-магазина является имиджевой составляющей», — подчеркивает эксперт. В результате растет спрос на качественные фулфилмент и экспресс-доставку.

Еще одним фактором, благоприятствующим развитию рынка экспресс-доставки, стало сотрудничество участников Таможенного союза (Белоруссии, Казахстана и России) между собой, что привело к увеличению потоков корреспонденции и посылок между партнерами, отмечает Дарья Киселева, старший специалист по маркетингу логистического агентства 20А.

Таким образом, рынок-экспресс-доставки замедлился, однако критического сбоя не произошло, говорят перевозчики.

В то же время борьба за клиентов среди операторов обострилась. По словам Александра Семенова, генерального директора «ЕМС Гарантпост», операторы вынужде-



Спрос на рынке экспресс-доставки, по оценкам экспертов, упал в этом году на 20%

ны снижать тарифы на 5–30% в зависимости от сегмента рынка. Делать это непросто, поскольку издержки экспресс-операторов увеличились из-за роста цен на топливо и введения новых транспортных сборов, напоминает Оксана Засобиная, руководитель направления e-commerce «Молком». Поэтому слишком сильный демпинг чреват для логистических компаний банкротством, а для их клиентов — убытками.

Лучшим выходом из ситуации становится максимальная оптимизация логистического процесса и расходов, связанных с ним, а также развитие новых сервисов и услуг — именно они помогают привлечь новых клиентов, нивелировать негативные последствия кризиса и сохранить доходность на планируемом уровне.

Несмотря на кризис, ключевыми игроками в сегменте экспресс-доставки по-прежнему остаются EMS «Почта России», DHL Express, TNT Express, FedEx, DPD, PONY Express, «СПСР-Экспресс», Major Express. Как отмеча-

ют эксперты, уверенную позицию на рынке им обеспечивают собственная региональная сеть — как филиальная, так и агентская — и качество обслуживания, включающее онлайн-сервисы.

«Кризис задал новый тренд — формирование стандартов в индустрии курьерских услуг, которые при этом не были бы „тайным знанием“ самих игроков рынка, но понятны и полезны их заказчикам — интернет-магазинам», — говорит Алексей Прыгин, генеральный директор «МаксиПост». Так, последние стали более серьезно относиться к таким показателям, как процент выкупа, скорость возврата денег, сроки доставки, гибкость, готовность внедрять новые услуги и т. д., и оценивать надежность поставщиков по совокупности показателей, не концентрируясь исключительно на цене. И если раньше заказчиков волновали только два стандартных вопроса — соблюдает ли оператор сроки доставки и какой у него тариф, то сейчас клиентов интересует, как, например, устроена система оповещения покупателей, как мотивированы курьеры, как организована работа со статусом посылок, отмечает господин Прыгин.

В результате большинство услуг, которые запускают сейчас экспресс-операторы, — это практические сервисы, которые напрямую влияют на бизнес-показатели заказчиков. Так, компания DPD предлагает сервис Predict, который позволяет получателям посылки из интернет-магазинов договариваться о точном времени доставки, что повышает процент выкупа доставляемых посылок. «МаксиПост» предлагает клиентам «страхование от возвратов»: оно позволяет торговой точке онлайн оплачивать доставку только выкупленных посылок. «Процент экономии при подключении этой услуги составляет до 40% от общей стоимости услуг по доставке возвратных посылок», — отмечают в компании.

Служба доставки B2CPL запустила новое направление — возвратную логистику, которая дает возможность физическим лицам — покупателям интернет-магазинов отправить не подошедшие товары обратно через службу компании. «Эта услуга очень востребована населением, так как существенно упрощает процедуру возврата товара в интернет-магазин, делает ее более прозрачной и надежной по сравнению с традиционным каналом возврата товара через «Почту России», — отмечает глава B2CPL Матвей Козловский.

Помимо новых услуг появляются и новые форматы, например сервисы, обеспечивающие информационный обмен между интернет-магазинами и логистическими компаниями, такие как Api Ship и Delivia, отмечают в «МаксиПост». Набирают популярность и агрегаторы, например Checkout и Dinvio: они дают интернет-магазинам возможность выбрать исполнителя-оператора по одной цене.

В результате качество услуг экспресс-операторов растет вместе со спросом со стороны клиентов, которые получают улучшенный сервис без дополнительных вложений.

Компенсировать потери кризиса логисты рассчитывают в четвертом квартале 2015 года — за счет новогоднего бума. Участники рынка надеются, что традиционный рост спроса и увеличение объемов грузоперевозок повторятся, что даст им возможность заработать так же, как в предыдущие годы.

Мария Карнаух

Долгосрочный переезд

— складская недвижимость —

Третий квартал текущего года на рынке складской недвижимости был непривычно активным: низкие относительно предыдущих лет рублевые ставки аренды способствовали заключению большого числа сделок. При этом наиболее активны крупные игроки, которые продолжают развивать бизнес и готовы снимать для этого новые помещения в аренду. Вместе с тем компании среднего размера действуют гораздо более аккуратно и не спешат с освоением новых складских площадей. Сделок по продаже помещений конечным потребителям все также немного, стоимость заемного финансирования все также останавливает многие компании от вложений в складскую недвижимость».

По состоянию на конец третьего квартала 2015 года общее предложение складских площадей классов А и В в Московском регионе превысило 10 млн кв. м. С начала года было введено в эксплуатацию около 590 тыс. кв. м складских площадей. При этом прирост показателя в третьем квартале составил всего 20 тыс. кв. м. На данный момент наблюдается снижение девелоперской активности: большинство застройщиков готовы достраивать комплексы только «под клиента». Вероятно, в 2016 году объем ввода в эксплуатацию новых объектов будет на 40% ниже, чем в 2015 году.

Географическая структура объектов нового строительства по итогам первого-третьего кварталов 2015 года распределилась следующим образом: на южные направления (юго-запад, юг, юго-восток) пришлось 74% от всего объема введенных в эксплуатацию площадей, на северо-восток — 14% новых площадей. Остальная часть — 12% — пришла на северное, западное и восточное направления. Стоит отметить, что новое предложение представлено преимущественно объектами значительной площади, развиваемыми сетевыми девелоперами. Ожидается дальнейшее сужение рынка: строительство новых складских объектов будет также приходиться на крупнейших игроков.

Снижение темпов прироста нового предложения и высокий объем сделок скорректировали уровень вакантных площадей в сторону понижения. Так, за июль—сентябрь 2015 года уровень вакантных площадей снизился на 0,7 п. п. и составил 9,7%. Стоит отметить, что на протяжении всего 2015 года совокупный объем вакантных площадей находится на рекордном уровне: на рынке Московского реги-

Складская недвижимость в Москве				
Основные показатели. Динамика*		Класс А	Класс В	Динамика*
Общий объем качественного предложения (тыс. кв. м)		10019,4		
в том числе		8068,4	1951	
Прирост предложения в первом-третьем кварталах 2015 года (тыс. кв. м)		590,1		
Объем сделок в первом-третьем кварталах 2015 года (тыс. кв. м)		1028		
Доля вакантных площадей (%)		9,7		↑
Заявляемые арендные ставки** (руб./кв. м/год)		3500-5000	—	↓
Операционные расходы (руб./кв. м/год)		1000-1300	—	→
*Изменения по сравнению с четвертым кварталом 2014 года. **Triple net — без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Источник: Knight Frank Research, 2015 год.				
Крупнейшие сделки в первом-третьем кварталах 2015 года				
Компания	Объект	Площадь (кв. м)		
Сделки по аренде				
X5 Retail Group*	Технопарк «Софино»	65700		
«Дикси»*	Складской комплекс «А-терминал»	54300		
«Дочки-сыночки»	Логопарк «Быково»	42200		
Сделки по продаже				
Adidas	Индустриальный парк «РНК — Чехов 2»	120000		
«Дикси»	Индустриальный парк «РНК — Северное Шереметьево»	55100		
*Компания Knight Frank — консультант сделки. Источник: Knight Frank Research, 2015 год.				

она свободно около 1 млн кв. м качественных складских площадей.

Третий квартал 2015 года продемонстрировал высокую активность арендаторов и покупателей складских площадей: совокупный объем сделок по покупке и аренде качественных складов Московского региона составил около 767,6 тыс. кв. м, что более чем в два с половиной раза превысило аналогичный показатель всего первого полугодия 2015 года. Совокупный объем сделок с начала текущего года составил около 1028 тыс. кв. м. Стоит отметить, что указанный объем преимущественно сформирован крупными сделками площадью более 30 тыс. кв. м.

Общий объем сделок на рынке складской недвижимости России по итогам первого-третьего кварталов 2015 года составил 1360 тыс. кв. м, что в 1,6 раза превышает аналогичный показатель прошлого года. Если гово-

рить о географическом распределении сделок, то их основная доля пришла на Московский регион (75%). В Санкт-Петербурге было заключено 12% всех сделок, 13% составила доля всех остальных городов России.

В течение девяти месяцев текущего года наиболее активными были операторы розничной торговли (на их долю пришлось порядка двух третей объема сделок). При этом более 30% всего объема сделок приходится на продуктовые сети. Кроме того, в третьем квартале 2015 года были закрыты первые в текущем году сделки по покупке складских площадей, одной из сторон которых выступали также операторы розничной торговли. К сожалению, подобные сделки до сих пор являются единичными ввиду сложности с получением заемного финансирования и наличием на рынке относительно дешевых предложений по аренде помещений.

ЗЕМЛЯ ПОД НЕДВИЖИМОСТЬ
Общий спад на рынке коммерческой недвижимости не мог не отразиться и на рынке земли. Значительная доля компаний пересмотрела планы по приобретению участков, другие приостановили процесс согласования сделок. Однако ряд участников рынка по-прежнему изучает текущее предложение. Наибольший интерес у потенциальных покупателей вызывают южные и северные направления Московского региона. Востребовано западное направление (Минское, Можайское и Новорижское шоссе), однако количество предложений в данной локации весьма ограничено. В последнее время увеличилось количество запросов на приобретение земельных участков на востоке: преимущественно для складского девелопмента и индустриальной недвижимости. Если говорить о расстоянии от МКАД, то традиционно наиболее привлекательны участки на удалении 10–15 км. Однако отмечают увеличение интереса и к более удаленным от города предложениям. В сегменте покупки земли под реализацию объектов жилой недвижимости значительно сократилось количество участников рынка: малые и средние компании на фоне ограничения доступа к заемному финансированию приостановили развитие. Основной спрос формируется за счет 10–15 крупных застройщиков. Исторически оперирующими в иностранной валюте, рынок земли ввиду значительных валютных колебаний и высокой степени неопределенности частично перешел на коммерческие условия, номинируемые в российских рублях. Сегодняшний рынок характеризуется большой неоднородностью: некоторые его участники, как правило владеющие одним-двумя активами, предлагают земельные участки по завышенным ценам, в то же время появляются привлекательные предложения как для коммерческой, так и для жилой застройки с дисконтом.
Ольга Ясько, директор Knight Frank по России и СНГ

Средний размер сделки увеличился в 1,7 раза: с 10,8 тыс. кв. м в первом-третьем кварталах 2014 года до 18,1 тыс. кв. м в аналогичном периоде текущего года. В отличие от кризиса 2008–2009 годов, сегодня на рынке имеется достаточное количество крупных блоков, поэтому многие компании используют появившуюся возможность и арендуют качественные складские площади на привлекательных условиях.

С начала года наибольшее снижение заявляемых ставок аренды наблюдалось в первом квартале 2015 года, когда в условиях высокой степени неопределенности и увеличения объемов вакантных площадей на рынке собственники активно пересматривали коммерческие условия. Во втором-третьем кварталах коммерческие условия не претерпели существенных изменений. Так, на данный момент заявляемые арендные ставки в Московском регионе находятся в диапазоне 3,5–5 тыс. руб./кв. м в год для складских помещений класса А (triple net — без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей).

Большинство складских объектов, окончание строительства которых намечено до конца 2015 года, с высокой долей вероятности не будут введены в эксплуатацию в срок. В связи с этим ожидается, что объем нового предложения по итогам года не превысит 700 тыс. кв. м, что полностью совпадает с прогнозами, сделанными годом ранее в отношении 2015-го. Высокий уровень активности, наблюдавший в третьем квартале 2015 года, наиболее вероятно сохранится до конца года. Таким образом, объем сделок по аренде и продаже складских площадей в Московском

РУБЛЕВЫЙ РЫНОК

На рынке складской и индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга сейчас нет согласованности в девелоперском цикле: девелопер может строить, но арендатор интересуется самым дешевым предложением с коротким сроком договора; инвестор может рассмотреть рублевый поток, но хочет видеть долгосрочные арендные контракты; девелопер готов строить, но спекулятивное строительство невозможно без доступного финансирования. Рынок стал полностью рублевым, и ситуация, по нашему мнению, не изменится в ближайшие годы. Более того, маловероятно, что будет осуществлен возврат к иностранной валюте договоров, особенно если будет найдена схема для инвестиционных сделок с рублевым потоком. Рост рынка более вероятен в 2017–2018 годах на фоне увеличения доходов населения и оборота розничной торговли.

До 2017–2018 годов рынок складской и индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга будет жить преимущественно в сегменте BTS. Ставки аренды скорее сохраняются на текущем уровне, так как для стороны предложения уже достигнуто: при ставках ниже текущего уровня девелопмент перестает быть рентабельным. Количество девелоперов уменьшится даже в текущих условиях.

В третьем квартале 2015 года рынок пополнился качественным складским объектом в Калининском районе Санкт-Петербурга. Таким образом, прирост площадей, предлагаемых для сдачи в аренду, с начала 2015 года составил всего 17 тыс. кв. м. В то же время известно о начале арендной кампании в ряде объектов, ввод в эксплуатацию которых ожидается в четвертом квартале 2015 года. Несмотря на низкий уровень прироста площадей, предложение на рынке увеличилось и составило 192,6 тыс. кв. м. Текущая ситуация напоминает ту, которую мы наблюдали в 2009–2010 годах, когда на рынке накопилось заметное число свободных помещений и в течение двух последующих лет при скромных объемах ввода и устойчивом восстановлении спроса вакантные площади постепенно поглощались, в результате чего предложение на рынке достигло минимальных значений.

Сохранение активности на рынке в складском сегменте в течение третьего квартала 2015 года обусловило завершение ряда крупных сделок, общий объем которых сопоставим с квартальными показателями 2013–2014 годов и оценивается не менее чем в 70 тыс. кв. м. В то же время показатель чистого поглощения качественных складских площадей по итогам трех кварталов 2015 года составляет всего

регионе по итогам 2015 года составил около 1,3 млн кв. м, что в полтора раза превышает аналогичный показатель прошлого года и будет сопоставимо с рекордным объемом сделок, закрытых в 2013 году.

Арендные ставки в случае отсутствия серьезных колебаний макроэкономических показателей останутся на текущем уровне. Кроме этого ожидается сужения диапазона ставок аренды за счет ухода с рынка наиболее дешевых предложений. По нашим прогнозам, в ближайшие один-два года ставки аренды будут преимущественно номинироваться в российской валюте.

В связи с низким объемом планируемого к вводу в эксплуатацию в четвертом квартале 2015 года нового предложения складских объектов и текущего уровня спроса ожидается снижение уровня вакантных площадей до 9–9,5%.

Вячеслав Холопов, партнер, директор департамента индустриальной и складской недвижимости, земли «Knight Frank, Россия и СНГ»

41,3 тыс. кв. м, что превышает объем введенных в эксплуатацию спекулятивных объектов, но близко к историческому минимуму. В структуре сделок по-прежнему наиболее активны арендаторы сферы розничной торговли и дистрибуции, особенно заметно их преобладание в сегменте сделок с блоками площадью свыше 10 тыс. кв. м. Вместе с тем заметен рост спроса со стороны арендаторов производственного сектора. Одна из таких сделок, завершенная при участии компании Knight Frank St. Petersburg, — аренда 18 тыс. кв. м компанией Gartner — способствовала заполнению второй очереди складского комплекса «Орион». Отмечается высокий спрос на помещения производственного назначения в черте города. Заметную активность проявляют небольшие предприятия, уделяющие пристальное внимание местоположению объектов и (в зависимости от специфики бизнеса) предоставляемой электрической мощности. Наиболее популярным запросом в третьем квартале 2015 года стал поиск отапливаемого помещения площадью 700–1000 кв. м с уровнем ставки 300–350 руб./кв. м в месяц (без НДС и коммунальных платежей). В течение третьего квартала 2015 года были заключены три сделки с производственно-складскими помещениями площадью 1–2 тыс. кв. м. каждая в индустриальном парке ПГСК.

В течение третьего квартала 2015 года ставки аренды в классе А не менялись, однако наблюдалось снижение их уровня в классе В. Средневзвешенная ставка в классе А составила 515 руб./кв. м в месяц, в классе В — 364 руб./кв. м в месяц. Вектор динамики показателя будет зависеть от активности арендаторов, так как при имеющемся на рынке предложении потенциал роста ставок ограничен. Актуальные коммерческие условия в сегменте производственно-складских помещений в черте Санкт-Петербурга находятся в достаточно широком диапазоне — от 250 до 500 руб./кв. м в месяц (без НДС и коммунальных платежей).

Прирост площадей до конца 2015 года составит порядка 135 тыс. кв. м для рынка в целом и 111 тыс. кв. м для сегмента спекулятивных складов, более половины из которых не поступит на открытый рынок. Основной ввод новых складских площадей состоит на юге города — в поселке Шушары. Также ожидается ввод в эксплуатацию новых объектов в городской черте Санкт-Петербурга — на территории «Мебельного технопарка». Спрос останется стабильным. Наличие широкого выбора предлагаемых в аренду складских площадей на рынке предотвратит рост арендных ставок.

Тамара Попова, руководитель отдела исследования Knight Frank



Сложные времена? Простой выбор!

www.truckstogo.ru

На сайте truckstogo.ru вы можете всего за несколько секунд подобрать автомобиль по ключевым параметрам, получить полную спецификацию по шасси и надстройке, уточнить возможные параметры финансирования и связаться с выбранным вами официальным дилером MAN. Самый простой способ сделать правильный выбор.

www.truckstogo.ru

Единая информационная линия: 8 800 250 55 22



MAN kann.*

100 **
100 Years
MAN Truck and Bus



* MAN может это. ** 100 лет MAN Трак энд Бас. Реклама.