

20 → При этом генеральный директор ПАО «ТрансФин-М» Дмитрий Зотов говорит, что для перевозки строительных материалов в Петербурге и Ленинградской области используют все виды грузового транспорта ввиду большого количества железнодорожных путей, значительного объема портовых мощностей и широких судоходных рек. «Большинство строительных грузов из Петербурга по железной дороге перевозятся на расстояние от 200 до 600 км внутри Ленинградской и Новгородской областей и от 1000 до 1400 км в Тверскую и Московскую области. В Ленинградской области, в отличие от других регионов, по железной дороге перевозится меньшая доля строительных грузов, так как в портах Балтийского моря ведется активная экспортная перевалка. Это заставляет сеть РЖД задействовать основные ресурсы локомотивных мощностей в перевозке экспортных грузов. Ежегодно из Ленинградской области железнодорожным транспортом перевозится около 20 млн тонн строительных грузов», — рассказал Дмитрий Зотов. При этом, по его словам, около половины судоборота Волго-Балтийского водного пути в последние годы — 5–6 млн тонн за период навигации — составляют перевозки строительных грузов.

НЕПОДЪЕМНЫЕ ЦЕНЫ Строительные материалы — это очень дешевый товар с низкой стоимостью и невысокой маржинальностью. Соответственно, издержки на логистику составляют значительную часть и поставщикам крайне важно минимизировать расходы на доставку, рассуждает коммерческий директор компании АКФА Алексей Чернышев. Именно поэтому, по его словам, самым дешевым видом транспорта является доставка морем в контейнерах. Но это довольно длительный процесс, тем не менее он наиболее удобен для перевозки стройматериалов из других стран. Например, строительные отделочные материалы (ламинат, подвесные потолки, двери, радиаторы отопления, сантехника) в Россию массово везутся из Китая в связи с их невысокой стоимостью и приемлемым качеством, как правило, в контейнерах морским транспортом. Это позволяет контролировать сохранность грузов, снизить стоимость доставки (в контейнерах дешевле, чем сборные грузы).

Генеральный директор ООО «Авелана Форвардинг» Александр Гумель также считает, что по маршруту Москва — Китай самым дешевым и безопасным способом доставки будет перевозка морским транспортом в контейнере из порта Китая до порта Усть-Луга (\$1,5 тыс. за 20-футовый контейнер и \$2,2 тыс. за 40-футовый). Далее в составе контейнерного поезда «Усть-Лужский экспресс» груз направят из порта Усть-Луга до железнодорожной станции в Москве (21 тыс. рублей за 20-футовый контейнер и 27,25 тыс. за 40-футовый).

Что касается цены перевозки грузов по железной дороге, то она, по словам Дмитрия Зотова, складывается из расходов на тарифы РЖД (от 30 до 50 копеек за один тонно-километр грузооборота) и привлечение вагона (от 20 до 30 копеек за один тонно-километр). Общие затраты на железнодорожную перевозку могут составлять 50–80 копеек за один тонно-километр. «Получается, что стоимость перевозки одного вагона щебня на расстояние 500 км варьируется от 17 до 28 тыс. рублей в зависимости от направления. Аналогичная перевозка 20 тонн строительных материалов



ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРИЧИН УВЕЛИЧЕНИЯ ИНТЕРЕСА К ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ПЕРЕВОЗКАМ В 2016 ГОДУ СО СТОРОНЫ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ СТАЛ РОСТ СТОИМОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ ИЗ-ЗА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ «ПЛАТОН»

на грузовике может стоить от 50–60 тыс. рублей: цена за один тонно-километр — 5–6 рублей, что почти в десять раз дороже, но в два-три раза быстрее. Перевозка 1000 тонн строительных грузов по реке на 500 км может стоить 200–300 тыс. рублей с перегрузкой на берег, что составляет 40–60 копеек за один тонно-километр», — привел примеры господин Зотов.

КОНКУРЕНЦИЯ ВНУТРИ СЕГМЕНТОВ

Участники рынка отмечают, что явной конкуренции между видами транспорта не наблюдает, так как все определяют география и специфика грузов. Генеральный директор логистической компании Nawinia Rus Марат Зайнетдинов говорит, что конкуренция есть в рамках сегмента грузоперевозок. «Большое количество экспедиторов и перевозчиков участвует в тендерах на право работать с федеральными и локальными ритейлерами — ценовая конкуренция обостряется. Также из трендов можно отметить общую налоговую легализацию перевозок и требования клиентов по дополнительному сервису по приемке и сдаче товара, информационному сопровождению», — прокомментировал эксперт.

Совладелец компании «Вторчермет-Находка» Артур Нурмухамедов отмечает, что реальная конкуренция существует в железнодорожном сегменте между операторами грузовых вагонов. Каждый старается предложить грузоотправителю уникальный или самый выгодный сервис. Например, многие компании предлагают мультимодальные перевозки (от двери до двери). В автомобильном транспорте, по его словам, ситуация от региона к региону разная. Но к сезону конкуренция возрастает, а к его окончанию она снижается.

«Если мы говорим про внутрирегиональные перевозки, то конкуренции среди видов транспорта нет», — считает директор управления по экспедиторской деятельности ГК «Деловые линии» Михаил Петров. — Если же коснуться перевозок на дальние расстояния (свыше 1000 км), то автомобильный транспорт конкурирует с железнодорожным. Но острой борьбы нет, так как мощности железнодорожных перевозок весьма ограничены. За доставку негабаритных же грузов конкурируют автомобильный и водный транспорт». По его словам, преимущества автомобильной перевозки заключаются в возможности доставить груз прямо до двери клиента или магазина без перегрузки, а также скорости доставки. «Ведь сейчас стройматериалы продают почти там же, где производят. Это связано со спецификой самого товара, стоимость перевозки которого достаточно высока.

Поэтому доставлять дальше, чем на 700 км, становится уже невыгодным. Поэтому главным фактором при выборе перевозчика является цена», — добавил господин Петров.

По мнению операционного директора компании «Грузовичкоф» Эдуарда Апакедова, автотранспортом можно доставить практически любой груз, поскольку существует огромное количество специальных видов авто со своими характерными особенностями: «Транспортные компании сейчас работают на чрезвычайно конкурентном рынке. У каждой из них разные опыт работы, менеджмент и подход к организации логистики. На рынке формируется что-то похожее на разделение труда. Все заказчики знают, что с цементом лучше работает одна компания, со сборными грузами другая. А если нужно перевезти брус или кирпич, обращаются в третью компанию».

Директор по развитию российского представительства итальянского производителя Global Radiatori Роман Шидлаускас единственным минусом автомобильных перевозок по территории России и ближнего зарубежья называет низкое качество дорог. В некоторых случаях длительная транспортировка по неровному и разбитому покрытию может привести к деформации упаковки или самой продукции. Особенно проблемно из-за этого доставлять грузы в отдаленные регионы России.

Одной из главных причин увеличения интереса к железнодорожным перевозкам в 2016 году со стороны грузовладельцев стал рост стоимости автотранспортных услуг из-за внедрения системы «Платон» (взимание платы с грузовиков, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн). При этом руководитель отдела логистики и ВЭД компании «BASF Строительные системы» Мария Разумовская отмечает, что в России недостаточно быстро растет сервис у железнодорожных перевозок. «Несмотря на правильную тенденцию развития больших железнодорожных хабов, грузовладельцы с некоей настороженностью относятся к железнодорожным перевозкам. Во-первых, потому что не гарантируются сроки поставки. Во-вторых, имеется большой риск повреждений груза. И в-третьих, у железнодорожных операторов ответственность за поврежденный груз размытая. Таким образом, все расходы ложатся на плечи компании-экспедитора или самого грузовладельца», — перечислила госпожа Разумовская.

В ЦЕЛОСТИ И СОХРАННОСТИ Производители стройматериалов, опрошенные BG, предъявляют различные требования к

подвижному составу, который будет перевозить их продукцию. Самыми главными из них являются безопасность, сохранность потребительских свойств груза и доставка его точно в срок. По словам эксперта в сфере стратегической логистики Института МИРБИС Вячеслава Белобжецкого, важно, чтобы подвижной состав обеспечивал сохранность груза от потерь в пути, кражи, атмосферных явлений, а также удобство погрузки и разгрузки. Например, для перевозки круглого леса может использоваться либо специальную платформу (прицеп-ропуск), либо обычный полувагон. Для наливных грузов (например мазута) идут цистерны, пиломатериалы перевозятся на обычных платформах, бортовых автомобилях либо тентованных. Щебень, песок — на самосвалах, баржах, полувагонах, хопперах. Для перевозки штучно-тарной продукции (красок, смесей, шпатлевки) могут использоваться контейнеры.

По словам руководителя службы логистики центрального управления по закупкам и логистике группы «Кнауф СНГ» Светланы Витязевой-Хуссманн, для компании важно, чтобы при автомобильной перевозке была возможность боковой загрузки в транспортное средство, для этого используются полуприцепы «шторного типа» или спецтехника с манипулятором, а для перевозки сыпучих грузов вроде силоса — смесовозы.

«У нашей компании есть своя инструкция по загрузке, транспортировке и разгрузке выпускаемой продукции. Во-первых, при поставках газобетона нужен определенный транспорт. Во-вторых, принципиальный момент — это подготовка площадки для разгрузки и хранения газобетонной продукции во избежание его повреждения. Поддоны с газобетоном Н+Н должны храниться на ровных, подготовленных площадках, исключающих увлажнение изделий», — рассказала руководитель отдела маркетинга компании Н+Н Майя Афанасьева.

Руководитель отдела логистики «Корпорации „Технониколь“» Владислав Беляев говорит, что при отгрузке продукции на автомобильный транспорт одним из основных требований является отсутствие выступающих частей и посторонних предметов в кузове автомобиля, которые могли бы повредить груз при транспортировке. «Для безопасной погрузки транспортное средство должно иметь ровный пол без выломов и трещин, а также должно быть оборудовано крепежными ремнями», — перечислил требования своей компании господин Беляев. ■