



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Логистика

Вторник 11 декабря 2018 №228 (6466 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Крупнейшая судоходная компания Maersk намерена развивать в России цифровые сервисы

16 Тренд на «уберизацию» грузовых перевозок приводит к неожиданным результатам в России

Логисты повышают цену

Неоднозначные макроэкономические факторы вроде сохранения санкционно-протекционистских мер в мировой экономике, нестабильности курсов валют и резко подорожавшего топлива не позволяют однозначно квалифицировать результаты работы российской логистической отрасли в текущем году. Вялый рост выручки — не более чем на 10% к уровню 2017-го, о котором свидетельствуют оценки участников рынка, может объясняться не столько увеличением спроса со стороны клиентов, сколько повышением цен на транспортные услуги и укрупнением ведущих игроков.

— конъюнктура —

Как отмечают крупные логистические провайдеры и транспортные компании, 2018 год был для них сложным, связанным с изменением структуры грузовой базы и географии перевозок в условиях беспрецедентного роста издержек — как у перевозчиков, так и у их клиентов. И даже традиционный высокий предновогодний сезон в текущем году оказался в рамках скромных «прогнозируемых значений». По оценкам группы компаний «Деловые линии» (один из лидеров перевозок сборных грузов в России), в четвертом квартале «объем перевозок на 10–11% выше среднего по году». «В 2018-м вообще не наблюдалось резких скачков спроса, все колебания были достаточно прогнозируемыми, поэтому при правильном планировании дефицита провозных возможностей не наблюдается», — отмечает заместитель директора по продажам ГК Asstra Евгения Серикова.

В логистической компании FM-Logistic видят в нынешнем году продолжение основных прошлогодних тенденций и характеризуют рынок «относительной стагнацией продаж». «И ритейл, и производители искали дополнительные источники оптимизации затрат», — рассказывает директор по транспортным операциям FM-Logistic Маргарита Табунова. — В том числе и в логистике — не только за счет снижения закупочной стоимости, но и за счет улучшения своих процессов, что

позволяет экономить поставщикам и сохранить цены на полках магазинов».

По словам генерального директора «Деловых линий» Фариды Мадани, снижение деловой активности клиентов и рост издержек транспортного бизнеса «оказывают давление на рынок логистических услуг с обеих сторон». «Компаниям приходится работать не только на привлечение новых и удержание старых клиентов, но и активно заниматься поиском решений по оптимизации бизнеса», — подчеркивает он.

Впрочем, точки роста на логистическом рынке сохранились, одна из главных — сегмент электронной торговли, растущий ежегодно на 20–30%. По результатам исследований, имеющихся в распоряжении «Деловых линий», онлайн-продажи только российских интернет-магазинов в 2017 году (без учета продаж билетов, заказа готовой еды и совместных покупок) составили более 240 млн заказов. За девять месяцев 2018 года количество заказов выросло на 25%.

Тарифы начинают разбег

Общая для всех участников рынка головная боль — стремительный рост издержек на перевозки грузов, причем рост цен на топливо оказывается хоть и главным, но далеко не единственным драйвером увеличения себестоимости транспортных компаний. Не имея достаточных резервов для компенсации этих расходов, перевозчики подняли



Участники рынка отмечают увеличение объемов перевозок после открытия движения для грузовиков по Крымскому мосту

цены на свои услуги: в зависимости от направления перевозок и вида логистических услуг рост ставок на грузовые автоперевозки за последний год составил 5–15%, в среднем по рынку — от 8% до 10%, делятся оценками в FM-Logistic.

Маргарита Табунова констатирует, что это «немногом выше прошлогодних показателей», тогда как рост цен на топливо в 2018 году был более значительным. «Мы абсолютно прозрачно подняли цены нашим партнерам-перевозчикам и с таким же предложением были вынуждены обратиться к нашим клиентам», — рассказывает она. — Цены на топливо — одна из основных статей затрат перевозчиков, которые невозможно нивелировать дополнительной оптимизацией или новыми коммерческими проектами».

Евгения Серикова отмечает, что транспортно-логистический бизнес — один из са-

мых «подвижных» рынков и любая нестабильная ситуация почти мгновенно влияет на цену услуг. А если говорить о таких существенных составляющих в себестоимости, как топливные расходы, то механизмы их компенсации уже довольно часто учитываются при заключении договоров на перевозку.

Asstra, как и многие другие компании, применяют «топливный механизм», позволяющий заранее согласовать условия повышения цен на топливо. Как правило, в соглашениях оговаривается предельный темп роста стоимости горючего, при котором возникает необходимость пересмотра тарифов. Новый тариф устанавливается путем переговоров или может быть рассчитан заранее в договоре на перевозку. В Asstra, по словам Евгении Сериковой, «топливный механизм» в текущем году «включался» уже несколько раз, что приводило к пересмотру тарифов в большую сторону вслед за увеличением топливных расходов перевозчиков.

Идущие вверх цены на топливо и грядущее повышение акцизов с 1 января 2019 года «оставляют в тени другие факторы роста издержек грузоперевозчиков», отмечает Фарид Мадани. Это, в частности, отмена в начале 2018 года льготы по налогу на движимое имущество, которая распространялась и на грузоперевозчиков, увеличение числа платных автодорог, рост цен на импортные машины и запчасти. «И без того невысокая маржинальность еще больше снижается, а в большинстве случаев формирует убыток, если не повышать тарифы на грузоперевозки», — поясняет господин Мадани. Если у крупных транспортных компаний, инвестирующих сегодня в цифровизацию и оптимизацию бизнес-процессов, есть определенный запас гибкости в тарифной политике, то небольшие перевозчики могут лишь пропорционально перекладывать более высокие издержки на своих клиентов, полагает гендиректор «Деловых линий».

По оценкам Фариды Мадани, в среднем у крупных компаний рост издержек вызвал повышение тарифов на 10–15%, а в 2019 году расходы перевозчиков могут увеличиться еще на 20–30%. «Рентабельность бизнеса не позволяет безболезненно переварить такие расходы — повысить тарифы придется, поскольку возможности внутренней оптимизации процессов оказывают меньший эффект на цену, чем рост издержек», — поясняет он ситуацию.

«К сожалению, прогнозы на следующий год остаются пессимистичными: стоимость грузоперевозок продолжит расти, стоимость топлива, скорее всего, тоже», — выражает общее мнение Маргарита Табунова, призывая участников рынка и их клиентов заранее к этому готовиться.

Дезинфекция прошла успешно

На вопрос о том, насколько эффективны внедрение системы «Платон» и другие усилия государства по очищению отрасли от недобросовестных перевозчиков, реакция опрошенных участников рынка оказалась на редкость единодушной. с16

МИНИМУМ УСЛОВИЙ – МАКСИМУМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

КРУПНЕЙШАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ В РОССИИ

В стратегическом партнерстве с Boeing

№ 1
на рынке лизинга*

№ 1
в сегменте грузовых автомобилей*

№ 1
в сегменте авиатехники*

№ 1
в сегменте железнодорожного подвижного состава*

- Реализация сложнструктурированных сделок с участием продуктов Корпоративно-инвестиционного бизнеса ВТБ
- Возможность финансового и операционного лизинга
- Работа со всеми сегментами B2B

8 800 700 64 96

vtb-leasing.ru

Партнер Инвестиционного Форума «РОССИЯ ЗОВЕТ!»
* 6-е ежегодное исследование Fitch Ratings и «Лизинг ревью», 2018

АО ВТБ Лизинг