Спрос на железнодорожные перевозки превышает возможности инфраструктуры | 14

Л

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» Фарида 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 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.

РИА НОВОСТИ

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

Маргарита Табунова констатирует, что это «немногим 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 самых «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 тарифов в зависимости от 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 распространялись 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 Фарида 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

ВТБ ЛИЗИНГ

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 сложноструктурированных 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 ревю», 2018

АО ВТБ Лизинг

Реклама

логистика железнодорожные перевозки

Движение без опережения

Расширение экспорта, поддержанное благоприятной конъюнктурой внешних рынков, повысило интерес к железнодорожным перевозкам, особенно в направлении Дальнего Востока. И хотя стоимость перевозки растет, грузопоток только увеличивается. Однако с середины года грузоотправители и железнодорожные операторы отмечают снижение скорости движения на железнодорожной сети, в том числе замедление оборота вагона. ОАО РЖД с этим наблюдением не согласно и утверждает, что скорость доставки грузов выросла до максимальных в истории компании значений. Но и монополия, и участники рынка признают существование ряда факторов, замедляющих движение, в том числе острого дефицита комплектующих.

ИВАН ШАПОВАЛОВ

Реализовать экспортный потенциал железной дороге мешают инфраструктурные ограничения

— инфраструктура —

Железнодорожное адажио

Самый резонансный вопрос железнодорожных грузоперевозок прошлого осенне-зимнего сезона — дефицит вагонов — в текущем году звучал не так громко и вызвал меньше споров. Зато внезапно у грузоотправителей появилась претензия, которая не возникала уже несколько лет: падение скорости движения по железнодорожной сети. Первые симптомы появились летом (так, в августе оборот вагонов снизился на 1,5 суток к апрелю), и к концу года, по мнению операторов и грузоотправителей, скорость не вернулась в прежний растущий тренд.

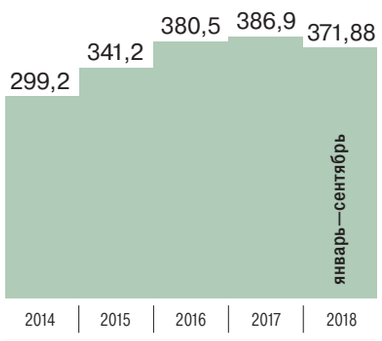
«В 2018 году скорость движения груженых и порожних полувагонов стала падать, хотя росла все предыдущие годы,— говорит источник „Ъ“ среди грузоотправителей.— За 11 месяцев 2018-го снижение скорости груженого полувагона составило 4,2% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Снижение скорости порожнего полувагона составило 5,7%. Этот негативный тренд увеличил оборот полувагонов и добавил к потребному парку 10–20 тыс. полувагонов, сохраняя рыночные ставки на высоком уровне». Источник „Ъ“ в операторской отрасли также говорит о «значительном» замедлении оборота вагонов. «За десять месяцев этого года оборот вагонов по железной дороге увеличился на 0,2 суток,— говорят в Первой грузовой компании (ПГК).— Связано это с множеством факторов. Например, чемпионат мира по футболу в России изменил планы формирования составов на всем полигоне до Урала, возросло количество пассажирских поездов. Затем наступил сезон отпусков — российские курорты по посещаемости в этом году побили все рекорды. Еще один фактор — сложная работа портов, особенно на Кавказе». Другой собеседник „Ъ“ говорит, что причины — в увеличении парка и погрузки, росте ремонтных работ на железной дороге и опять же в проведении футбольного чемпионата. «В итоге вагонов требуется больше, но, когда их больше, сеть встает»,— объясняет он.

Грузоотправители полагают, что причин замедления движения много: это и перегрузка основных экспортных направлений с концентрацией большинства перевозок на векторах Кузбасс—Северо-Запад, Кузбасс—Восток и Кузбасс—порты Юга, где уже исчерпаны пропускные способности. Растет число брошенных поездов, растут простои в ремонте из-за дефицита колесных пар и так далее. Значительные ремонтные окна в течение всего года также усугубили ситуацию, замечает один из собеседников „Ъ“.

Но в ОАО РЖД считают, что дело обстоит иначе, и ориентируются на несколько другой показатель. «Средняя скорость доставки грузов по итогам 11 месяцев 2018-го выросла к аналогичному периоду прошлого года на 7,5 км/сутки, или на 2,1%, до 370 км/сутки, что является максимальным значением с момента образования компании,— говорят в монополии.— Это позволило повысить и надежность доставки. Доля грузовых отправок, прибывших в нормативный срок, увеличена на 0,2 процентного пункта к прошлому году и составила 97%, что также является максимальным значением с момента образования компании». Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров предполагает, что ОАО РЖД в своих расчетах исключает статистику, связанную с простоями на технических станциях и станциях, где производится маневровая работа, а также с увеличением числа брошенных поездов. По его мнению, замедление оборота вагона в среднем на сети составило 0,5 суток, но оно распределено неравномерно — так, у ряда грузоотправителей и операторов на Дальний Восток груз идет существенно медленнее, чем в 2017 году: оборот увеличился на сутки и более.

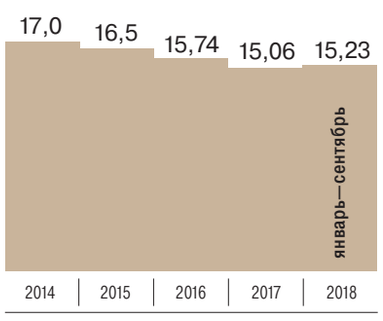
СРЕДНЯЯ СКОРОСТЬ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ ОАО РЖД (КМ В СУТКИ)

ИСТОЧНИКИ: ДАННЫЕ ОАО РЖД, ИПЕМ.



ОБОРОТ ВАГОНА НА СЕТИ ОАО РЖД (СУТОК)

ИСТОЧНИКИ: ДАННЫЕ ОАО РЖД, ИПЕМ.



Двигатели и тормоза

Рост скорости движения на сети сдерживается высокой степенью загрузки инфраструктуры, полагают в ОАО РЖД. «Считается, что перевозки наиболее эффективны при коэффициенте использования пропускной способности 0,8, в то время как на основных направлениях сети они достигают 1,0–1,15,— объясняют в монополии.— В этих условиях на первый план выходит оптимизация технологии перевозочного процесса. Среди основных мероприятий — развитие технологии движения грузовых поездов по расписанию, увеличение протяженности гарантийных плеч обслуживания подвижного состава, развитие полигонных принципов управления, специализация инфраструктуры для движения преимущественно пассажирских и грузовых поездов, повышение эффективности использования локомотивного парка».

Помимо ограничений пропускной способности инфраструктуры, расшивка которых ведется по всем основным направлениям, существует ряд других факторов, дестабилизирующих перевозочный процесс, полагают в монополии. Это неравномерная погрузка, нехватка выгрузочных и складских мощностей в портах, отказы перегрузочного портового оборудования, несвоевременный вывоз грузов из портов из-за необеспечения подхода торгового флота, прямая зависимость эффективности работы операторов морских терминалов от неблагоприятных метеоусловий.

Добиться согласованного планирования и ритмичности перевозок, полагают в монополии, позволит интеграция автоматизированных систем ОАО РЖД и морских портов, возможная благодаря созданию единого информационного пространства для грузоотправителя, перевозчика и грузополучателя. «Подобные решения в рамках пилотного проекта сегодня успешно реализуются на Северо-Кавказской железной дороге совместно с Новороссийским морским торговым портом»,— рассказывают в ОАО РЖД.

Простой под погрузкой и выгрузкой действительно нужно сокращать, говорит один из участников рынка, но необходимо работать и над увеличением скорости доставки грузов, скорости движения и снижения простоев на технических станциях. ПГК в качестве одного из решений предлагает разрешить использовать частную тягу для перевозок на короткие расстояния в рамках производственных циклов предприятий. «Это неконкурентный для перевозчика сегмент, и использование здесь частных локомотивов снизит нагрузку на сеть в целом. При этом решать, с кем работать — с частной компанией или ОАО РЖД, должен сам грузовладелец». Именно он, подчеркивают в компании, заинтересован в том, чтобы технологический конвейер работал без сбоев.

Улучшить ситуацию с обеспечением комплектующими, по мнению клиентов, можно, просто не вмешиваясь в условия функционирования рынка

Тяжелый металл

Важным фактором, замедляющим оборот вагонов и создающий их нехватку, остается нехватка комплектующих. О простое вагонов из-за дефицита цельнокатаных колес (ЦКК) и литья говорил глава ОАО РЖД Олег Белозеров еще в июле. По его словам, ОАО РЖД на тот момент было обеспечено литьем и ЦКК лишь на 38%, а в ожидании ремонта узлов и деталей простаивали не менее 15 тыс. вагонов. Не прошло и полугода, а простой из-за проблем с запчастями оценили уже в 60 тыс. вагонов (данные Совета операторов железнодорожного транспорта, СОЖТ), а источники „Ъ“ прогнозировали, что к концу года эта цифра достигнет 80 тыс. «Дефицит комплектующих по сравнению с прошлым годом обострился значительно,— говорит источник „Ъ“ на операторском рынке.— Увеличился простой вагонов в ремонте, и значительно выросла цена ремонта». В ожидании запасных частей простаивает множество вагонов, подтверждают в ПГК. «На участках текущего отцепочного ремонта не сформирован оборотный запас узлов и деталей,— уточняют в компании.— Особенно остро ощущается дефицит ЦКК: отечественные производители не могут поставить достаточный объем продукции».

Необдуманные действия по вводу заградительных пошлин на импорт колесных пар с Украины в то время, когда рынок уже становился дефицитным, еще больше раскрутили маховик цен, подчеркивает другой собеседник „Ъ“. Напомним, в апреле Выксунский метзавод (ВМЗ, входит в Объединенную металлургическую компанию, ОМК) и Нижнетагильский меткомбинат (НТМК, входит в Evraz) добились увеличения ввозных антидемпинговых пошлин на колеса украинского «Интерпайпа» до 34,22%. Это нарушило экспортные планы предприятия, но ненадолго: благодаря дефициту к лету украинский производитель восстановил объем поставок в Россию, повысив цену. Но в ноябре вступили в действие санкции против Украины, которые попросту закрыли российский рынок для «Интерпайпа». «Российские мощности по выпуску колес (ВМЗ и Evraz) оказались неспособны покрыть возникший к 2018 году дефицит»,— резюмирует один из собеседников „Ъ“. Впрочем, замечает другой, нехватка деталей стала и сдерживающим фактором неперегрузки сети: вагонов уже много, но значительная часть из них в ремонте.

Самые разные предложения по снижению дефицита ЦКК, исходящие от поставщиков и отчасти от ОАО РЖД, объединяет одно: попытка вменить клиенту в обязанность закупку определенных объемов колес или фиксацию цен. Развивая идею Минпромторга о допустимости ввоза ЦКК из третьих стран при дефиците, ОМК предложила наладить поставки китайских колес по 45–50 тыс. руб. за штуку, удерживая в свою пользу комиссию в 3%, на условиях безотзывной оферты с поквартальными планами закупки. Источники „Ъ“ на рынке сочли это предложение неприемлемым ни по цене, ни по существу, считая, что, если оно будет принято, это приведет к неминуемому росту цен до уровня указанных китайских (еще в начале года колесо стоило 23 тыс. руб. за штуку), а жесткие условия оферты перекладывают на операторов все коммерческие риски, часть которых по логике должны нести металлурги. Под конец года ТД РЖД предложил членам СОЖТ, уведомляя о потребностях в ЦКК на 2019–2023 годы, заключать договоры на условиях take-or-pay или оплаты 10% стоимости не допоставленных или не заказанных по договору колес.

В 2019 году, наверное, дефицит еще сохранится, полагает источник „Ъ“ на рынке. Новый производитель колесных пар ТОО «Проммашкомплект» из Казахстана на днях запустил первую линию, но всего в 150 тыс. колес в год, и этого мало. Впрочем, ближе к концу 2019 года он планирует запустить вторую линию. «По идее, эти факторы сбалансируют рынок в 2020 году»,— полагает источник. Михаил Бурмистров полагает, что в первом полугодии 2019 года перемен к лучшему не будет, но они возможны во второй половине года, если, например, на рынке появятся китайские колеса.

Улучшить ситуацию с обеспечением комплектующими, по мнению клиентов, можно просто не вмешиваясь в условия функционирования рынка. «Зачем закрывать рынок, когда он дефицитный? — удивляется один из покупателей.— Почему нельзя открыть доступ украинским колесам на рынок РФ временно, пока сохраняется дефицит?» Рынок, уверен он, сам все отрегулирует, только «дайте ему сбалансироваться».

Гонки под грузом

«Ремонтные работы на инфраструктуре в этом году масштабны и не снизятся в 2019-м,— уверен собеседник „Ъ“ из грузоотправителей.— Так что проблема скорости останется и оборот кардинально в следующем году не улучшится». Тему продолжает ПГК. «Сегодня мы стремительно возвращаемся к тому состоянию, в котором находились несколько лет назад,— отмечают в компании.— При сохранении текущего уровня производства новых вагонов в следующем году, скорее всего, будет достигнут баланс подвижного состава на сети. Но, если ситуация с оборотом вагона на сети не улучшится, наступит время, когда ехать будет если не невозможно, то очень сложно».

По мнению одного из источников „Ъ“ на рынке, глобальная причина проблем со скоростью — недостаточные инвестиции в железнодорожную инфраструктуру общего пользования в последние годы, обусловленные дефицитом госфинансирования ОАО РЖД и отсутствием механизмов привлечения частных инвестиций. «В результате произошло значительное отставание инфраструктуры от потребностей рынка перевозок»,— отмечает источник.

Ожидается ли сближение потенциала инфраструктуры и запросов грузоотправителей, из отраслевых документов не ясно. С одной стороны, комплексный план развития магистральной инфраструктуры до 2024 года предполагает рост средней коммерческой скорости товародвижения на железнодорожном транспорте с неуточненной величины в 2018 году и 380 км в сутки в 2019-м до 440 км в сутки в 2024 году. В долгосрочной программе развития (ДПР) ОАО РЖД до 2025 года несколько другие цифры: средняя скорость доставки грузов в груженых вагонах должна вырасти с 385 км в сутки в 2018 году до 420 км в сутки в 2025-м. С другой стороны, даже в порой избыточно оптимистичных программных документах отрасли не содержится допущения, что темпы развития инфраструктуры будут соответствовать росту объема перевозок. Так, в ДПР в зависимости от сценария предполагается, что протяженность участков сети с ограниченной пропускной способностью либо увеличится (с 8,2 тыс. до 9,4 тыс. км), либо сократится незначительно (до 7,9 тыс. км). В ОАО РЖД объясняют это тем, что рост объема грузовых перевозок «значительно повышает загрузку существующих мощностей железнодорожной инфраструктуры и протяженность участков, имеющих инфраструктурные ограничения в пропускной способности». «Особенность российских железных дорог заключается в высокой плотности грузовых и пассажирских перевозок, рассчитывающейся в приведенных тонно-километрах (ткм) плюс пассажиро-километрах на 1 км сети,— объясняют в монополии.— На сегодня она достигает рекордных значений — 30,5 приведенных млн ткм на 1 км пути. Инфраструктура ОАО РЖД — вторая по интенсивности использования в мире после Китая, где данный показатель составляет 31,8 приведенных млн ткм, то есть только на 4% выше (Индия — 26,5, США — 17,1, Япония — 15, страны ЕС — в среднем 4)».

Глобальный дисбаланс грузовых потоков повышает давление на локомотивный парк, в первую очередь на маневровые локомотивы

За последние три года, напоминают в ОАО РЖД, грузооборот увеличился более чем на 11%. «Грузооборот текущего года — абсолютный рекорд объема перевозок на железнодорожном транспорте в России,— отмечают в монополии.— К пиковому значению советского периода в 1988 году он увеличен на 2%. Грузооборот по инфраструктуре составит не менее 3289 млрд ткм (рост на 3,5% к уровню 2017 года). Это обуславливает высокую скорость износа инфраструктуры и предполагает необходимость ежегодно проводить масштабные ремонтные работы. В 2018 году тяжелыми видами ремонтов, которые требуют длительного закрытия инфраструктуры (реконструкция, капитальный ремонт, сплошная смена рельсов), отремонтировано 5730 км пути, что на 7,6% больше, чем годом ранее».

Протяженность проблемных участков на сети железных дорог ОАО РЖД в 2015 году составляла 8,4 тыс. км, в 2016-м — около 9 тыс. км, по состоянию на 1 января 2018 года — 8,2 тыс. км. «Без реализации мероприятий по развитию пропускных способностей инфраструктуры к 2025 году этот показатель увеличится до 20–23,5 тыс. км»,— уверены в ОАО РЖД. В ДПР, поясняют в монополии, предусмотрены инвестиционные проекты по наращиванию пропускных и провозных способностей железнодорожных линий, которые в том числе позволят устранить часть узких мест: строительство новых железнодорожных участков технологического назначения (обходы узлов, соединение параллельных ходов), строительство дополнительных главных путей, электрификация железнодорожных линий, развитие станций.

Самая распространенная причина ограничений, говорят в ОАО РЖД,— недостаточная пропускная способность по устройствам тягового электроснабжения. Протяженность таких участков составляет более 5 тыс. км. «В связи с этим комплексными инвестиционными проектами, в том числе по модернизации БАМа и Транссиба, подходов к портам Северо-Запада и Азово-Черноморского бассейна, заложены мероприятия по усилению тягового электроснабжения, а также электрификация ряда участков»,— рассказали „Ъ“ в монополии.

У ОАО РЖД есть глобальная проблема — изменение структуры грузопотоков, полагает Михаил Бурмистров. Экспортные перевозки стремительно растут, динамично развивается контейнерный транзит и стоит амбициозная задача его увеличения вчетверо, что создает дополнительное давление на Транссиб, где однопутные участки формируют узкие места. При этом сокращаются внутренние перевозки, и эта стагнация, видимо, очень устойчива. Глобальный дисбаланс грузовых потоков повышает давление на локомотивный парк, в первую очередь на маневровые локомотивы, и эта ситуация имеет предпосылки к ухудшению в 2019 году, когда из-за новых техрегламентов 2,2 тыс. маневровых локомотивов, имеющих право выходить с путей необщего пользования на общие, потеряют эту возможность и ситуация со стыковкой путей предприятий и путей общего пользования ухудшится. Решать весь этот комплекс задач, полагает господин Бурмистров, можно только путем очень сложных и специализированных тарифных решений. ФАС, сохранив экспортную надбавку к тарифу и повысив плату за порожний пробег, уже дала ОАО РЖД инструменты для выравнивания дисбаланса — вопрос в том, как монополия сумеет этим воспользоваться, говорит эксперт.

Наталья Скорлыгина

логистика морские перевозки

Тест-драйв на будущее

Исторический переход по Северному морскому пути первого коммерческого контейнеровоза крупнейшей судоходной компании Maersk Line начался на Дальнем Востоке и завершился в Балтийском море на терминалах крупнейшего отечественного контейнерного оператора Global Ports.

ИВАН ШАПОВАЛОВ

Судно было загружено почти до полной грузоподъемности рефрижераторными контейнерами с камчатской рыбой и «обычными» контейнерами, следовавшими из южнокорейского Пусана в немецкий Бремерхафен

ИВАН ШАПОВАЛОВ

Контейнеровоз ледового класса Arc4 Venta Maersk причалил в порту Петербурга после двухдневного ожидания из-за шторма в Финском заливе и закрытия дамбы

ИВАН ШАПОВАЛОВ

На терминале «Петролеспорт» оборудован специальный склад для рефрижераторных контейнеров на 3630 розеток общей вместимостью до 5,5 тыс. TEU груженых рефконтейнеров

«Мы видим железнодорожный транзит не как конкурирующий, а как важный дополнительный маршрут»

— мировая практика —

Успешно завершив тестовую перевозку контейнеров по Северному морскому пути, крупнейшая в мире контейнерная судоходная компания Maersk планирует закрепиться на нашем рынке за счет использования транзитного потенциала России и интеграции отечественных логистов в глобальные цифровые системы, рассказал в интервью „Ъ“ генеральный директор Maersk Line Eastern Europe ЖОЛТ КАТОНА.

ПРЕСС-СЛУЖБА «MAERSK»

— Каковы результаты первого рейса по Северному морскому пути (СМП) с экономической точки зрения? Позволяют ли расходы на организацию таких рейсов запустить регулярный коммерческий сервис?

— Точные цифры я раскрыть не смогу, но здесь важно подчеркнуть, что рейс изначально был заявлен как пилотный проект, для того чтобы перевести контейнеровоз с Дальнего Востока в Европу новым маршрутом. Поскольку это был разовый проект, возникшие у нас расходы на организацию рейса несопоставимы с расходами, которые формируются на регулярных сервисах. Мы нашли груз для этого судна — 1199 контейнеров, в том числе 662 рефрижераторных контейнера, что практически полностью соответствует максимальной загрузке судна, и это можно считать очень большим успехом!

Определенная сложность для следующих рейсов состоит в том, что ввиду ужесточения требований Полярного кодекса IMO (Международная морская организация.— **„Ъ“**) наши контейнеровозы ледового класса, введенные в этом году, не смогут быть допущены к работе в Арктике. Для соответствия новым правилам нам необходимо пересмотреть ряд технических параметров и внести необходимые изменения в конструкцию судов, что потребует заметных дополнительных инвестиций.

Тем не менее наши основные клиенты серьезно рассматривают перспективу будущих перевозок контейнеров из Азии в Европу по СМП в режиме регулярного круглогодичного сервиса, как только появится такая возможность.

— Составляет ли реальную конкуренцию на рынке грузоперевозок между Азией и Европой железнодорожный транзит через Россию?

— Безусловно, это очень важный маршрут, и мы внимательно его анализируем. Мы видим, что есть выигрыш по транзитному времени, есть разница в ставках в обе стороны между Европой и Азией. Это очень хороший вариант для наших клиентов, особенно когда груз нужно доставить быстрее.

Напомню, что в середине сентября мы объявили о запуске новой стратегии, в рамках которой мы объединяем судоходную Maersk Line с компанией Damco, нашим логистическим провайдером, обеспечивавшим заказчиков морской перевозки дополнительными логистическими услугами, в том числе сухопутными перевозками. Так вот компания Damco с прошлого года уже осуществляет перевозку контейнеров из Китая во Францию по железной дороге. Мы предлагаем этот вариант перевозки нашим клиентам, которые уже работают с нами на море.

Именно поэтому мы видим железнодорожный транзит не как конкурирующий, а как важный дополнительный маршрут. Однако следует иметь в виду, что основные объемы грузов между Азией и Европой перевозятся морскими контейнеровозами большой вместимости — до 20 тыс. TEU. Maersk использует для перевозок из Азии суда именно такого размера в связке с новейшими фидерными судами ледового класса типа Venta Maersk, работающими на Балтике.

— Какие важные переговоры Maersk ведет сейчас в России, в частности с представителями властей?

— В первую очередь мы хотим предложить российскому рынку свой опыт внедрения цифровых технологий в логистике, ведь Maersk — лидер в цифровизации международных морских грузоперевозок. Одна из других актуальных для нас тем — это вступающие в силу с 2020 года изменения в регулирующих документах IMO, касающиеся повышенных требований к содержанию серы в топливе. Нам важно понимать, какие будут у нас возможности по заправке наших судов в России и как будет относиться к этим вопросам нефтеперерабатывающая отрасль.

— Как Maersk может помочь российскому рынку с цифровизацией логистики?

— Мы знакомим россиян с нашими электронными сервисами, такими как, например, система удаленного слежения за рефрижераторными контейнерами, позволяющая в реальном времени отслеживать соблюдение температурного режима в процессе всех этапов перевозки. На нашем сайте мы также предлагаем для клиентов цифровую платформу, позволяющую выполнять все операции с перевозкой грузов онлайн: от расчета ставки до получения счета. Эта комплексная система включает различные приложения и цифровые сервисы, которые облегчают нашим клиентам коммуникацию с Maersk, позволяют дистанционно оформлять необходимые транспортные документы, оперативно управлять перевозкой через интернет.

Параллельно мы предлагаем клиентам услуги экспедиторского онлайн-портала Twill, который максимально упрощает заказ и организацию международной перевозки на основе ставок от многочисленных перевозчиков помимо Maersk. Это приложение может быть особенно востребовано небольшими и средними компаниями, выходящими на внешние рынки и заинтересованными в эффективных и гибких логистических решениях.

Кроме того, совместно с IBM мы запускаем глобальную цифровую платформу Tradelens с использованием технологии блокчейн, которая позволит создать единую «экосистему» в сфере международных контейнерных перевозок. Это нововведение способно полностью трансформировать отрасль, объединив в общем цифровом поле информационные потоки от всех участников перевозки: трейдеров, экспедиторов, морских и наземных перевозчиков, таможенных и контролирующих органов, обеспечивая полную достоверность информации и безопасность трансакций. Платформа Tradelens уже активно тестируется в целом ряде стран, и мы очень надеемся, что к ним скоро сможет присоединиться и Россия.

Беседовал Алексей Екимовский

«СТРОИТЕЛЬСТВО СШХ — ЭТО ПЕРВЫЙ ШАГ К РАЗВИТИЮ АРКТИЧЕСКИХ ПОРТОВ»

Председатель экспертного совета Института исследования проблем железнодорожного транспорта ПАВЕЛ ИВАНКИН о перспективах Северного широтного хода.

ПРЕСС-СЛУЖБА ИИЖД

2 октября в Сочи Росжелдор и ООО «Северный широтный ход» подписали концессионное соглашение, в рамках которого будет построен участок Обская—Салехард—Надым—Пангоды—Новый Уренгой—Коротчаево, призванный соединить Северную и Свердловскую железные дороги. Участок позволит переключить поток грузов с Урала и Западной Сибири на северные и северо-западные порты России и ляжет в основу Арктической транспортной инфраструктуры. Участники соглашения — а это ОАО РЖД, ПАО «Газпром», ПАО НОВАТЭК и Ямало-Ненецкий автономный округ — финансируют объекты собственной существующей инфраструктуры, а строительство новых осуществляется на привлеченные средства инвесторов, а также на средства государственной поддержки. Общий объем финансирования железнодорожной части проекта с учетом подходов составит порядка 236,7 млрд руб.

Вопрос интеграции концессионной соединительной транзитной ветки в систему ОАО РЖД, которая окажет влияние на объемы перевозок по участку, пока не обсуждался. Если интеграция участка будет произведена на условиях обслуживания «одного окна» и по нему смогут проходить грузы грузоотправителей, которые не входят в концессию, то сроки окупаемости проекта будут значительно снижены. В противном случае он не даст ожидаемого экономического эффекта.

Кроме того, для данного проекта потребуются технические решения по объектам инфраструктуры для работы в полярных условиях вечной мерзлоты, что может оказать влияние на стоимость реализации.

Исходя из проектируемой мощности участка, к 2025 году дополнительный объем перевозок составит 22–23 млн тонн в год. Кроме того, если участок будет интегрирован в сеть ОАО РЖД, то по нему смогут курсировать поезда с грузами из Западной Сибири, что сократит и расстояние, и сроки доставки.

Северный широтный ход (СШХ) — это первый транзитный частный участок железной дороги, включенный в общую сеть РЖД. В связи с этим важны два момента. Первый — окажется ли этот участок доступен для всех. Второй — если его сделают доступным для всех, то каким будет тарифообразование.

В случае когда участок пути включается в общую сеть ОАО РЖД, действует принцип среднесетевого тарифного регулирования. Если договоренность между участниками концессии окажется иной, то груз, отправляющийся по сети ОАО РЖД, в какой-то момент будет уходить на участок концессии и потом возвращаться. При такой схеме перевозки встанут вопросы сохранности грузов, ответственности перед грузоотправителями и грузополучателями, а также организации документооборота и порядка расчетов.

Вопрос взаимодействия двух инфраструктур в транзите для российских железных дорог — новое явление. «Железные дороги Якутии», Ямальская железная дорога, концессионная ветка Кызыл—Курагино — все это тупиковые примыкания. Насколько опыт по созданию транзитного участка пути концессией будет удачным, покажет время.

Пока не решится вопрос ролей внутри концессии, сложно прогнозировать, сколько будет стоить перевозка одной тонны грузов по данному направлению.

Самый оптимальный вариант, по моему мнению,— это передача административной функции ОАО РЖД с распространением на СШХ среднесетевых условий, которые сейчас действуют на российских железных дорогах. Это даст возможность использовать транзитный участок для более широкой номенклатуры грузов и тем самым увеличить объемы перевозок и сократить сроки окупаемости. Транспортные расходы могут снизиться на 22–24%.

Если же взаимодействие в рамках концессии будет другим, то, скорее всего, по этому участку дороги станут перевозиться только грузы двух участников концессии — «Газпрома» и НОВАТЭКа — и срок окупаемости при стабильных грузопотоках превысит 15 лет!

Так или иначе, по СШХ будут перевозить сжиженный газ, который является опасным грузом. Исключение опасного груза из схемы перевозок по Центральной России, где высокая плотность населения, в любом случае положительный момент. Кроме того, участники концессии получат выгоду при перевозках на экспорт за счет сокращения расстояния транспортировки.

В целом строительство СШХ — первый шаг к развитию арктических портов. Следующим шагом должен стать проект развития портовой инфраструктуры в рамках ФЦП.

По нашим оценкам, развитие железнодорожных подходов к Арктике на изменение структуры и объемов грузоперевозок в рамках долгосрочной программы развития ОАО РЖД не повлияет. Если участок и построят до 2025 года, то он будет работать по схеме временного подключения.

Цифровая конкуренция

Тренд на «уберизацию» грузовых перевозок может не принести сверхприбыли основателям многочисленных онлайн-агрегаторов заказов, но, как считают эксперты, в результате этих попыток повышается общий уровень цифровизации отечественного логистического рынка.

— цифровизация —

Мечта о создании онлайн-сервиса для грузовых перевозок по аналогии с популярными агрегаторами заказов на услуги такси не дает покоя многим IT-предпринимателям и участникам логистической отрасли, что видно по количеству уже реализованных или заявленных проектов. „Ъ“ насчитал более 20 различных стартапов, находящихся на той или иной стадии развития и пытающихся реализовать подобную модель грузового сервиса, но говорить о безоговорочном лидерстве какого-либо из них пока не приходится: конкурентная борьба за новый рынок только начинается.

Некоторые из известных в России «бирж заявок» работают достаточно просто — по принципу «доски объявлений», где грузоотправители и собственники транспорта сами выбирают подходящих партнеров. Более «продвинутые» сервисы предлагают средства автоматизации поиска партнеров, онлайн-аукционы и редукционы для поиска наилучшей ставки, GPS-навигацию для транспорта, страхование перевозки и некоторые другие услуги. Часть стартапов реализует концепцию ресурса для грузоотправителей: сервис обеспечивает поиск подходящего транспорта под груз пользователя. Другие ресурсы предоставляют владельцам транспорта возможность загрузить свой автомобиль в попутном направлении. Некоторые компании пытаются реализовать обе эти функции в комплексе, позиционируя себя в качестве электронной площадки для грузовладельцев и перевозчиков «без посредников».

С несколькими такими грузовыми агрегаторами уже работают маститые инвесторы. Так, в октябре 2016 года сервис Deliver получил $5 млн на технологическое развитие от A&NN Group Александра Мамута и Amereus Group Максима Воробьева, а в июне 2017-го — $3 млн от фонда Inventure Partners. Логистический оператор КПД в мае 2017 года за 120 млн руб. приобрел контроль в онлайн-сервисе GroozGo, а Фонд развития интернет-инициатив и бизнес-ангел Лев Гориловский в общей сложности вложили 25,8 млн руб. в платформу Expeditor.Pro. Осенью текущего года стало известно об очередном успешном инвестраунде проекта предпринимателя Торгома Ширияна в сервис Vezubr (размер инвестиций бывшего топ-менеджера «Ашана» Таймураза Агаризаева и дистрибутора брендов Unilever, Ferrero и Efco Гамлета Заргаряна не назван).

Впрочем, насколько успешны подобные проекты в финансовом плане, сказать сложно: большинство компаний не раскрывают такие показатели, хотя некоторые крупнейшие участники этого молодого рынка сообщают об оборотах ресурсов до 400 млн руб. в год и тысячах заявок на перевозку в день. В любом случае подобные цифры только подтверждают экспертные оценки специалистов: совокупная доля агрегаторов в общем объеме грузоперевозок автотранспортом в России не доходит и до 0,01%. Тем не менее если вспомнить о размерах рынка коммерческих перевозок (по разным оценкам, он составляет от 0,9 трлн руб. до 2 трлн руб.), то даже эта скромная доля вполне могла бы удовлетворить любого удачливого стартапера.

AP

Вслед за успешными азиатскими коллегами российские IT-разработчики ищут эффективные модели цифровых онлайн-сервисов для нужд логистики

Догоняя Азию

В мире грузовые агрегаторы тоже пока не преодолели порог в 1%, но показывают темпы роста в 15–20%, рассказал „Ъ“ проектный менеджер кластера информационных технологий фонда «Сколково» Дмитрий Стариков. По его мнению, на рынок в России агрегаторы оказывают косвенное, но при этом весьма существенное влияние. «Они дают импульс к развитию крупных логистических компаний и повышению эффективности перевозок»,— считает эксперт.

Наибольшего успеха грузовые агрегаторы добились в малотоннажных перевозках — как внутри-, так и межгородских, особенно в сегментах B2C и C2C, говорит резидент «Сколково», генеральный директор интернет-площадки «Везет всем» Алексей Козлов. Именно здесь появились первые «единороги» в логистике (азиатские проекты GoGoVan и Lalamove), а успехи сегмента подтверждают работающие трансконтинентальные проекты, такие как uship.com, movinga.de, shiply.com, отмечает он.

Заместитель директора практики по работе с транспортными и инфраструктурными предприятиями KPMG Вадим Топоров считает, что в результате попыток внедрения новых IT-моделей все участники рынка вынуждены трансформировать свои бизнес-процессы, развивая «убероподобные» IT-продукты. «Сама вероятность появления такого рода компаний, разрушающих традиционные бизнес-модели, заставляет многих участников рынка предпринимать превентивные действия. Некоторые крупные компании, причем не только транспортные, но и торговые, и даже производственные, запустили проекты по созданию агрегаторов транспортно-логистических услуг для собственного пользования, а в дальнейшем не исключают открытия этих платформ для более широкого круга пользователей»,— рассказывает господин Топоров.

Из перевозчиков в агрегаторы

Как выяснил „Ъ“, некоторые транспортные компании в принципе готовы сменить позиционирование — стать агрегаторами. «Рынку перевозок — как легковых, так и грузовых,— необходима цифровая консолидация. Наблюдаемые нами процессы подтверждают: скорее всего, это произойдет по той же схеме, что в сфере обслуживания (питание, гостиницы, заказ билетов) и у крупнейших ритейлеров,— рассуждает генеральный директор „ГрузовичкоФ“ Рафаиль Купаев.— Наша компания пока выступает самостоятельным участником рынка грузоперевозок, в то же время мы движемся к реализации модели агрегатора на рынке грузоперевозок и рассчитываем ее принять в 2019 году». В компании ожидают, что в первый месяц запуска нового приложения его скачают не менее 10 тыс. раз, а на работу с ним перейдет минимум треть клиентов компании, «кому привычнее платить по безналу».

Между тем на рынке есть ряд игроков, не связанных с транспортниками или грузовладельцами, которые пытаются создать «классические» агрегаторы, позволяющие пользователям совместно использовать свободные мощности транспортных компаний, но безусловного успеха пока не добился никто. По мнению заместителя генерального директора по маркетингу и коммерческой деятельности BIA-Technologies Алексея Бугая, успех подобного ресурса возможен в том случае, если удастся отбирать перевозчиков с высокими показателями сохранности груза и соблюдения сроков доставки. «Это, в свою очередь, требует наличия определенных характеристик автопарка, например возможности сделать оперативную замену на линии в случае форс-мажора, а сам парк должен быть новым»,— отмечает эксперт. Еще одна необходимая составляющая успеха «убероподобного» агрегатора заказов — удобная схема страхования. «И, разумеется, все компании—участники платформы должны быть белыми, с прозрачной системой расчетов»,— отмечает он, добавляя, что такие сервисы полезны прежде всего для малого бизнеса, который обычно ищет перевозчика ситуативно.

Основатель базирующейся на Украине системы «Ларди-Транс» Дмитрий Брусиловский подтверждает, что различными «биржами заявок» пользуются все без исключения самозанятые водители и небольшие автотранспортные предприятия — это помогает им оптимизировать работу водителей, найти обратную загрузку или уменьшить простои техники. «Причем пользуются сразу с несколькими одновременно: где-то лучше организован поиск грузов в Европе, где-то больше заявок из СНГ,— добавляет господин Брусиловский.— Экспедитор или диспетчер, который не умеет искать заявки на биржах, проверять контрагентов и работать с документами, очень быстро останется не у дел».

По цифровой дорожке

Актуальный как никогда вопрос оптимизации транспортных издержек — одно из главных обоснований для инвестиций в цифровизацию бизнеса. Крупные отечественные перевозчики уже значительно увеличили свой потенциал по автоматизации большинства логистических операций, прежде всего в сфере взаимодействия с клиентом при оформлении заказа на перевозку, расчета ставки, отслеживания груза, автоматизации взаиморасчетов, платежей за доставку и пр.

Таким «продвинутым» перевозчикам это открыло доступ к новым рынкам, например к услугам комплексной логистики, где традиционно работают провайдеры типа light-assets (такие компании владеют, как правило, минимумом собственных транспортных средств). «Возможности логистических компаний по цифровизации логистических процессов превышают возможности бизнеса, для которого перевозки не являются профильной сферой деятельности. Вкупе с ростом издержек это мотивирует бизнес отдавать все больше непрофильных процессов на аутсорсинг»,— отмечает гендиректор «Деловых линий» Фарид Мадани, добавляя, что в последнее время уверенно растет число клиентов именно по направлению 3PL.

Пока наибольший коммерческий эффект фиксируется от внедрения крупными перевозчиками современных интеллектуальных систем управления транспортом (Transport Management Systems, TMS) и системы управления складом (WMS). По данным BIA-Technologies, одного из основных разработчиков систем для «Деловых линий», по отдельным направлениям они дают экономию до 30% затрат или времени на доставку груза. «Мы также видим растущую потребность рынка в системах математической оптимизации бизнес-процессов в пограничных с TMS областях — они призваны заменить ручной труд, то есть дополнительно сократить издержки и повысить скорость и точность расчетов»,— отмечает замгендиректора компании по коммерции и маркетингу Алексей Бугай.

Николай Забродин, Елена Разина

МНЕНИЕ

Дмитрий Стариков, *проектный менеджер кластера информационных технологий фонда «Сколково»:*
Будущее агрегаторов, которые представляют собой лишь IT-платформы без комплекса сервисов и ответственности, видится весьма туманным. Агрегаторы должны двигаться к полноценному транспортному провайдеру. Важно помнить, что традиционные логистические компании не хотят уступать рынок и будут трансформировать свои процессы, развивая подобные продукты. Таким образом, агрегаторы прямо или косвенно дают толчок к развитию крупных логистических компаний и повышению эффективности перевозок.

Вадим Топоров, *заместитель директора практики по работе с транспортными и инфраструктурными предприятиями KPMG:*
Агрегаторам пока не удается решить ряд проблем, связанных со страхованием груза, своевременным оформлением документов и гарантией оплаты услуг. Помимо этого, развитию агрегаторов мешает незрелость рынка логистических услуг, что выражается в нестабильном качестве и низкой прозрачности процесса транспортировки. Поэтому компании предпочитают опираться на собственные логистические активы или работать с узким кругом проверенных поставщиков.

Рафаиль Купаев, *генеральный директор компании «ГрузовичкоФ»:*
Агрегаторы позволяют потребителю услуг сэкономить и выбрать лучшее, с его точки зрения, предложение. Бизнесу цифровизация помогает привлечь максимальное число заказов, оптимизировать загрузку автопарка и занятость сотрудников. Кроме того, появление новых возможностей при освоении IT-платформ обещает участникам рынка новые сегменты пока не изученного спроса. Как показывает опыт, объем заказов после принятия компанией модели агрегатора увеличивается. И если бизнес действительно хочет работать на масштабы, ему рано или поздно придется принять цифровизацию и принципы агрегатора как данность.

Эдуард Миронов, *директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic:*
Основная задача агрегаторов на логистическом рынке — это сокращение затрат на транспортировку путем применения стандартного единообразного подхода ко всем грузоперевозкам. Это возможно в Европе, где формализована стоимость километра пробега и определены основные понятия цифровой логистики. В России стоимость километра сильно зависит от направления доставки и варьируется от 30 руб. (из Сибири в Москву) до 65–80 руб. (при доставках по Москве и ЦФО). А задача формализации понятий цифровой логистики на законодательном уровне в России поставлена только в 2018 году.

Логисты повышают цену

— конъюнктура —

с13

«Однозначно можно сказать, что рынок стал более прозрачным и конкурентным,— говорит Евгения Серикова.— Это, в свою очередь, позволило нам плотнее заняться развитием внутрироссийских перевозок: появилась возможность конкурировать не только более низкой ценой, но и качеством, транслируя на внутренний рынок требования, которые предъявляет рынок международных автомобильных перевозок».

В AsstrA отмечают, что усиление контроля за нормативами соблюдения режима труда и отдыха водителей заметно улучшило безопасность при автомобильных перевозках. «Профессиональный уровень водителей на транспортных предприятиях стал выше, так как с рынка ушли недобросовестные компании, которые демпинговали только ценой в ущерб качеству, что в определенной мере сократило для компаний риски, связанные с порчей и утратой грузов»,— отмечает Евгения Серикова.

Фарид Мадани добавляет, что в последние год-полтора с рынка уходят в том числе крупные операторы транспортно-логистических услуг. «Одни не справились с критичным падением маржинальности на фоне роста издержек, другие не смогли продолжать работать полулегально»,— комментирует он.

В деле «обеления» отрасли помимо «Платона» сыграла значимую роль Федеральная налоговая служба, отмечает господин Мадани. «Сегодня проверка контрагента для осуществления ему платежей перестала быть формальностью, а неблагонадежные контрагенты приносят много проблем партнерам. Поэтому клиенты все чаще выбирают полностью легальных перевозчиков»,— говорит он. Вычет транспортного налога из общей платы за проезд по федеральным дорогам тоже одно из позитивных решений, и, «хотя величина налога гораздо меньше совокупных платежей на единицу транспорта», все это вместе создает стимул для дальнейшего развития бизнеса «в белую», считает гендиректор «Деловых линий».

Елена Разина

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Логистика»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ» | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Алексей Екимовский** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+