



Л

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Логистика

Четверг 24 октября 2019 №195 (6675 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

14 Иностранный автопром включился в процесс газификации грузовых перевозок

15 В России может появиться новая профессия — логист-провизор

Марка о двух концах

Прозорливые логистические компании заблаговременно инвестировали средства в создание маркировочных цехов на своих складах, чтобы помочь производителям и импортерам товаров выполнить требования закона об обязательной электронной маркировке продукции.

— **госрегулирование** —

Проект по созданию новой национальной системы маркировки и прослеживаемости товаров «Честный знак», о запуске которой было объявлено год назад, вошел в стадию практической реализации. К уже успешно проведенному «пилоту» по электронной маркировке шуб (за год работы системы легальный оборот меховых изделий вырос в семь раз) с 1 марта нынешнего года присоединились производители и продавцы сигарет, с 1 июля обувщики (до марта будущего года останется возможность продавать немаркированный товар), с 1 октября началась маркировка части высокотратных лекарств, с 1 января это распространится на все лекарства.

Затем аналогичные меры будут введены для производителей одежды, молока, игрушек, воды, парфюмерии, автомобильных шин, продукции легкой промышленности — для большинства из них маркировка станет обязательной уже в декабре нынешнего года, а с 2024-го обязательной электронной маркировке будут подлежать вообще все товары, реализуемые в России.

По словам участников рынка, сотрудники Центра развития перспективных технологий (ЦРПТ, оператор системы цифровой маркировки по схеме ГЧП) очень активно взаимодействуют с будущими пользователями системы по всем практическим вопросам реализации этого масштабного проекта, разъясняя детали электронного документооборота и совершенствуя методические рекомендации для работы пользователей. Однако масштаб объективно возникающих технических и организационных вопросов в связи с маркировкой товаров в отдельных отраслях промышленности вызы-

вает тревогу не только у производителей и импортеров товаров, но и у их дистрибуторов и логистических партнеров.

«Электронная» часть работ не выглядит очень сложной: владельцу товаров необходимо зарегистрироваться в личном кабинете на сайте ЦРПТ, получить международный код GTIN на продукцию в глобальной системе GS1 (на добровольной основе это и сегодня делают практически все производители и поставщики товаров для упрощения международной розничной торговли), а затем ввести полученные коды в систему «Честный знак». В результате на каждую единицу продукции будет сформирован российский двухмерный штрих-код data matrix, который будет содержать в себе всю возможную информацию о товаре. Пользователю остается лишь распечатать полученные марки и нанести их на свои товары любым удобным способом, после чего товары будут считаться выпущенными в коммерческий оборот.

Сама по себе процедура участников рынка не слишком пугает, их поражают лишь гигантские масштабы собираемых государством данных. Получить электронную подпись, зарегистрироваться и обеспечить поштучный ввод данных в ЦРПТ будут обязаны все перепродавцы, магазины и даже рынки, где эти товары реализуются розничным покупателям. Передача таких данных, однако, стала обязательной еще до маркировки и была связана с переводом розницы на онлайн-кассы. При этом если раньше удалось обходить это, то маркировка не позволит игнорировать законодательство. Продать маркированный товар не через онлайн-кассу и без передачи сведений в систему станет незаконным действием, информация о котором в онлайн-режиме будет передаваться регулирующим органам через систему.



На проблемах производителей и импортеров логисты намерены неплохо заработать

При каждой промежуточной продаже новому собственнику товара нужно будет просканировать data matrix, а при выдаче кассового чека на торговой точке код будет автоматически погашен в системе и товар с таким кодом больше нельзя будет продать где-то еще. Участники рынка указывают, что ничем подобным торговые компании, которые не пользовались электронным документооборотом, раньше не занимались и организация подобных работ потребует расширения IT-отделов.

Заграница не поможет

Физическое нанесение маркировки на товары у производителей и импортеров потребовало некоторых изменений и обновления используемого оборудования для печати, хотя возможность печати кодов есть в типографиях, где производится упаковка. И если отечественные производители товаров по требованию законодательства готовы организовать маркировку, то импортеры видят

сложности. Согласно регламентирующим документам, импортные товары при поступлении в Россию уже должны быть промаркированы по новым правилам, и только после этого они смогут пройти таможенную очистку. Участники рынка отмечают, что зарубежные фабрики, как правило, отказываются маркировать товары специально для поставок в Россию, поскольку это совсем небольшая часть их рынка сбыта, а если и соглашаются, то вряд ли будут это делать качественно и ответственно.

В этой ситуации у импортера два выхода: либо попросить своего логистического посредника, чтобы тот еще до прихода товаров в Россию на своем зарубежном складе распаковал грузовую партию, промаркировал все товары поштучно, а затем отправил их на таможенное оформление, либо сделать это самостоятельно. Второй вариант выглядит более сложным: поскольку на складе временного хранения на таможне никаких операций с грузом производить нельзя, то товары нужно будет переместить под таможенным режимом на специаль-

ный таможенный склад и уже там распаковать и обеспечить нанесение маркировки.

Соответствующее оборудование для целей маркировки, квалифицированные сотрудники и, собственно, складские помещения под эти задачи есть не у всех производителей и импортеров, а потому практически в каждой из отраслей, где запущены пилотные проекты по маркировке, присутствует недовольство новыми затратами. Ссылаясь на просьбы производителей товаров, Минпромторг и оператор ЦРПТ постоянно смягчают требования и продляют переходные периоды даже внутри уже обязательной маркировки. Так, запрет на выпуск в оборот немаркированных товаров обувной промышленности стал поэтапным: обязательная маркировка началась 1 июля текущего года, но запрет на оборот немаркированной обуви начнется с 1 марта 2020 года.

Цифровизация вручную

У логистической компании VMJ-logistics одна из исторически сложившихся специализаций — организация доставки в Россию одежды и товаров fashion-индустрии, поэтому компания с самых первых известий об экспериментах с маркировкой обуви и одежды принимает участие во всех рабочих группах и пилотных проектах по маркировке. Компания оперирует тремя консолидационными складами в Европе и таможенным складом в России, который был открыт буквально этим летом, как раз к ранее запланированному сроку запуска обязательной маркировки обуви, рассказывает заместитель генерального директора компании Константин Бондаренко. Он признает, что «немножко прогадали с инвестициями», ведь сроки обязательной маркировки товаров в этом сегменте сдвинулись на март 2020 года. Однако, по его словам, мощности не простаивают: в соответствии с другими правилами и требованиями России и ЕАЭС многие виды импортных товаров уже давно должны содержать специальные этикетки на русском языке, их нанесением тоже занимаются, как правило, логистические операторы в интересах импортеров.

с15

ОПЕРАЦИОННЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА



КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Реализация сложноструктурированных сделок
- Индивидуальный подход с учетом потребностей и особенностей бизнеса Клиента
- Оперативное принятие решения по финансированию и выход на сделку



№ 1
в сегменте грузовых автомобилей¹



№ 1
в сегменте железнодорожного подвижного состава¹



№ 1
в сегменте авиатехники¹



8 800 551 93 18
vtb-leasing.ru

¹ По данным 6-ого ежегодного исследования Fitch Ratings, 2018

АО ВТБ Лизинг

ЛОГИСТИКА

Расстояние не главное

На волне президентских поручений по цифровизации экономики транспортная отрасль России постепенно осваивает модные мировые тренды в логистике, а в некоторых случаях даже пытается предвосхитить их.

— инновации —

Мировые логистические компании уже достаточно давно применяют разнообразные «сквозные» ставки на доставку грузов, предоставляют услуги нескольких перевозчиков в одном стандартизированном логистическом продукте, а в розничном сегменте — экспресс-перевозок мелких партий грузов для небольших фирм и частных лиц — активно практикуются автоматизированные системы заказа на перевозку и фиксированные ставки. Масштабы бизнеса крупных зарубежных логистических игроков и значительные объемы обслуживаемых ими грузопотоков позволяют максимально стандартизировать свои операции и добиться доходности от всей грузовой работы в целом, а не от каждой конкретной перевозки.

Крупные перевозчики сборных грузов в России только начинают эксперименты с инновационными для российского рынка системами тарификации. В конце сентября ГК «Деловые линии» объявила грузовой тариф flat-rate, который не зависит от расстояния перевозки, а только от веса груза. Отправить посылку весом до 10 кг, например, из Самары во Владивосток или Санкт-Петербург будет стоить одинаково. «Фиксированные тарифы на доставку «дверь в дверь» вне зависимости от километража — наш первый опыт в рамках ценообразования по flat-rate. Если эксперимент в Приволжье окажется удачным и аудитория оценит единый тариф, то он появится и в других регионах страны», — отметили в пресс-службе «Деловых линий».

Сегмент небольших посылок — наиболее сложная логистическая задача, причем основные ресурсы и время тратятся на прием и выдачу таких грузов, на администрирование заказа, на расчет стоимости перевозки и ее согласование с клиентом, тогда как доля собственно транспортной составляющей в общей стоимости услуги стремится к ничтожным величинам, поясняет председатель Межотраслевого экспертного совета по развитию автомобильной отрасли Борис Рыбак. «Дальность перевозки перестает быть значимым фактором в расходах логистической компании, а потому и тариф на такую услугу будет более экономически обоснованным, если будет фор-

мироваться в соответствии с реальной структурой затрат перевозчика», — отмечает он.

Удобные и понятные для клиентов тарифы на перевозку грузов в современном мире становятся одним из главных конкурентных преимуществ транспортных компаний в борьбе за требовательного клиента. Опросы отечественных грузоотправителей показывают, что во многом именно запутанность тарифной системы на отечественном железнодорожном транспорте, включающей десятки взаимовлияющих параметров и поправочных коэффициентов к ним, снижают его конкурентоспособность даже на дальних расстояниях, где экономическая эффективность железной дороги по сравнению с автомобильной перевозкой, казалось бы, бесспорна.

Впрочем, резервы по увеличению скорости доставки грузов у железной дороги тоже есть. Одно из последних ощутимых достижений железнодорожников на ниве цифровизации — завершение многолетнего проекта «Интертран» по переводу таможенного оформления внешнеторговых грузов в электронный вид. В сентябре в порту Владивосток в торжественной обстановке ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и транспортная группа Fesco отправили группу контейнеров из Японии в Москву, оформленную полностью с помощью цифровых документов. Это позволило сократить срок оформления контейнеров в порту с пяти суток до 21 часа, заявили в пресс-службе Fesco.



Отечественная транспортная инфраструктура готовится стать «умной»

Шли к этой победе без малого три года: в 2017 году была внедрена электронная транзитная декларация, в 2018 году — электронная железнодорожная накладная, а в 2019 году введен электронный обмен данными между ОАО РЖД и Федеральной таможенной службой. Современной технологией пока могут

воспользоваться только японские клиенты при импортных поставках контейнеров в режиме таможенного транзита по РФ, не подлежащих дополнительному контролю со стороны ветеринарных, фитосанитарных и других служб. На втором этапе планируется расширить использование безбумажной технологии на перевозки всех транзитных грузов из других стран Азиатско-Тихооке-

анского региона в Европу, но о сроках его реализации не сообщается.

А некоторые проекты российского правительства по цифровизации транспортной отрасли вообще обещают быть уникальными в мировой практике. В конце сентября более 70 государственных и частных организаций подписали меморандум о создании межотраслевого проектного консорциума «Ав-

тота.Рус», который дал старт запуску национальной сервисной телематической платформы «Автода». Проект, реализуемый НП ГЛОНАСС, Росавтодором, Минпромторгом, «Роскосмосом» и другими ведомствами, позволит создать уникальную в мировом масштабе базу Big Data по грузовым перевозкам с использованием искусственного интеллекта.

По замыслу разработчиков в России будет создано крупнейшее в мире хранилище телематических данных о перемещении автомобилей и их взаимодействии с внешней цифровой дорожной инфраструктурой, а данными из системы смогут пользоваться не только перевозчики и логисты, но и операторы городских интеллектуальных транспортных систем, страховщики, дорожные службы и лизинговые компании. На запуск платформы планируется потратить 325 млн руб. до конца 2019 года, тогда же должны быть запущены первые сервисы для перевозчиков и логистических компаний «Умная дорожная сеть», «Умная автомобильная магистраль» и сервис страховой телематик.

Елена Разина

ЭВОЛЮЦИЯ В ТАРИФНУЮ ПЛОСКОСТЬ

Ценообразование по принципу flat-rate («плоская ставка») традиционно используется при отправке писем: купил марку, наклеил на конверт и отправил в любую точку страны, напоминает директор исследовательского агентства Infraneus Алексей Безбородов. Впрочем, почтовые операторы используют похожие механизмы и для тарификации мелких грузовых отправок. «Если посмотреть на самый дешевый тариф «Плоты России», то он де-факто уже практически не будет зависеть от расстояния доставки, что вполне можно приравнять к flat-rate», — отмечает эксперт.

У американского логистического гиганта FedEx есть специальная коробка для перевозки электрогитар, а стоимость перевозки этого дорогостоящего инструмента фиксированная — \$74 вне зависимости от пункта назначения, рассказывает председатель Межотраслевого экспертного совета по развитию автомобильной отрасли Борис Рыбак. «И дело не только в том, что FedEx любит музыкантов — это показательный пример того, что сегодня логистические операторы идут по пути

стандартизации всего, что можно стандартизировать, потому что на подготовку к перевозке любого нестандартного груза уходит колоссальное количество ресурсов», — говорит он.

Эволюция тарифных систем в направлении от сложных просчетов к простым фиксированным ставкам наблюдается и на других транспортных рынках, где преобладает розничный покупатель. Например, в гражданской авиации уже давно произошел качественный переход от «чартерных» моделей, где ценовая политика отталкивается от себестоимости отдельных разовых рейсов, к более «взрослому» бизнесу на регулярных пассажирских перевозках, при которых динамическая система ценообразования на билеты нацелена на максимизацию доходов от всей маршрутной сети авиакомпании. «Вершиной этой эволюции безусловно можно назвать сегмент лоукост-перевозчиков, который сегодня переживает свой расцвет как раз благодаря фиксированным тарифам на перевозку по всем направлениям маршрутной сети», — отмечает Борис Рыбак.

Пожим образом устроено ценообразование и на городском общественном транспорте. В Москве установлена единая плата за вход в метрополитен вне зависимости от расстояния поездки, что гораздо удобнее для пассажира, нежели зональный принцип тарификации, применяемый, например, на подмосковных электричках. В качестве отрицательного примера Борис Рыбак приводит лондонский метрополитен, где цена проезда зависит от количества зон, которые необходимо проехать, времени суток поездки и способа оплаты. «Это неудобно пассажирам, а на обеспечение работоспособности такой сложной системы тарификации и ее администрирование уходят огромные ресурсы, используется сложное программное обеспечение и контрольное оборудование, все это еще нужно кому-то обрабатывать и анализировать. Наверняка информация, добываемая таким трудоемким способом, очень ценная и используется для оптимизации пассажиропотока в мегаполисе. Но факт в том, что за последние десять лет проезд в лондонском метро подорожал почти в два раза», — сетует эксперт.

Газомоторная лихорадка

— тенденция —

Несмотря на недостаточную развитость отечественной системы газозаправочных станций, предприятия автопрома уже активно инвестируют в разработку новых моделей коммерческой автотехники, работающей на газомоторном топливе. При безусловной поддержке властей в гонку за современным трендом на российском рынке включаются и иностранные автоконцерны.

Тема перехода коммерческих грузовых и пассажирских перевозок на газовое топливо остается одной из главных на отраслевых автомобильных мероприятиях. Экономическая эффективность и экологичность такого транспорта, равно как и целесообразность его массового использования, для экономики крупнейшей газовой державы уже очевидны. Учитывая, что в связи с поручениями президента РФ Владимира Путина развитие транспорта на газомоторном топливе приобрело черты долгосрочной государственной программы, на последней автопромышленной выставке COMTRANS-2019 практически все крупнейшие участники представили новые модели грузовых автомобилей и другой автотехники на газе.

Чинювники высшего ранга внимательно следят за реализацией программы газификации транспорта и активно поддерживают усилия промышленности. «Сейчас происходит технологическая трансформация автомобильной отрасли», — отметил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, открывая выставку. — Акцент в этой работе будет сделан на экологизации городского коммерческого транспорта, прежде всего за счет использования газомоторного топлива и технологий электрического привода».

Флагман российского автопрома в сегменте грузовиков КамАЗ производит в газомоторном исполнении практически весь свой традиционный модельный ряд грузовых автомобилей и автобусов «НефАЗ» (более



Заправка автомобилей газом перестает быть экзотикой в России

100 видов серийной и специальной автотехники). КамАЗ — первый отечественный производитель газомоторной автотехники, который сертифицировал в 2016 году две модели автомобилей на СПГ и в настоящее время ведет разработку и испытания других видов автотехники на СПГ, в том числе нового модельного ряда.

Группа ГАЗ, серийно выпускающая газовую технику в сегменте легкого коммерческого транспорта, среднетоннажных и грузовых автомобилей, а также пассажирских автобусов всех классов, на выставке представила новый десятицилиндровый «Газон Next» с уникальным двигателем ЯМЗ-534, который может потреблять как сжиженный природный газ (LNG), так и сжатый природный газ (CNG). «В России LNG пока экзотика», — отметил в интервью АвтоMail.ru президент группы ГАЗ Вадим Со-

рокин. — Но мы знаем, что в некоторых регионах планируется развивать заправочные станции на этом виде топлива. Им будет интересна новая машина». По его словам, из-за технических особенностей наиболее выгодно эксплуатировать такие автомобили на максимальных больших расстояниях. Представленный на выставке экземпляр на одной заправке может пройти 900 км, утверждает господин Сорокин.

Крупнейшие зарубежные производители тоже представили новые модели газомоторной техники, разработанной специально под российские условия эксплуатации. В частности, японская компания Isuzu, которая на протяжении мировых рынков известна благодаря своим дизельным двигателям, на выставке показала модификацию своего легкого грузовичка ELF с двигателем, работающим на метане, а чуть позже — двухтопливную версию среднетон-

нажного шасси Forward 18.0 (FVR34). «Мы внимательно следим за тенденциями рынка и государственной политикой в автомобильной индустрии. Россия — крупнейшая в мире газовая держава, и логично, что этот фактор можно и нужно использовать, особенно с учетом постоянно растущих цен на бензин и дизель. Именно этими факторами и обусловлено появление шасси, работающих на метане, равно как и биотопливных вариантов», — подчеркнул генеральный директор Isuzu RUS Фабрис Горлье.

В компании признают, что работы по настройке оборудования и сертификации, а также организации производства нового шасси на заводе компании в Ульяновске потребовали определенного времени. Зато теперь российские перевозчики и предприниматели смогут получить компактный, но при этом вместительный грузовик, который оптимален для междугородних перевозок

и быстрого маневрирования в плотном потоке машин в городах, рассказали в пресс-службе компании.

Подтвердить экономические преимущества эксплуатации автотехники на газе в России был призван автопробег «Голубой коридор — газ в моторы 2019», организованный «Газпромом». С 20 сентября по 3 октября участники акции преодолели 2,7 тыс. км от компрессорной станции «Русская» в Краснодарском крае до Санкт-Петербурга, проверив в полевых условиях, насколько приспособлена техника на метане к использованию на отечественных дорогах. Как рассказали в пресс-службе Isuzu, малотоннажный ELF 7.5 CNG (NPR82) показал средний расход топлива 18,42 куб. м на 100 км, что на 4 куб. м меньше, чем расчетные цифры. В компании пояснили, что во время автопробега загрузка автомобиля была не максимальной, поэтому полная загрузка может значительно увеличить расход топлива, «но даже с учетом этого результаты обнадеживают».

Общие итоги международного автопробега, в котором принимали участие 20 легковых и грузовых автомобилей российского и зарубежного производства, подвели на Петербургском газовом форуме-2019, где состоялся финиш автопробега. Использование природного газа в качестве моторного топлива позволило сэкономить на заправке транспорта примерно 336 тыс. руб., то есть о сокращении топливных затрат в сравнении с бензином почти в три раза заявили организаторы автопробега.

На коллективном стенде компании «Газпром газомоторное топливо» (ГМТ) и «Газпром СПГ технологии» в режиме телемоста состоялась церемония ввода в эксплуатацию трех новых газозаправочных объектов инфраструктуры сети АГНКС «Газпром». По данным сайта ГМТ, сеть действующих заправочных станций компримированным природным газом насчитывает 93 объекта, 40 строятся, еще 70 станций находятся на стадии проектирования.

По общему признанию всех участников процесса газификации транспорта, сеть заправок для российских потребителей еще крайне недостаточна, а приоритет в инвестициях логично сконцентрирован на наиболее развитых городах и на федеральных трассах.

Однако в текущем году активно пошел процесс строительства АГНКС в регионах. Так, в начале октября открылась первая метановая заправка в Омске, где сейчас заправляют городские газовые автобусы, но планируют развивать и грузовые перевозки на газомоторном топливе. А, например, в Ростовской области реализуется совместный проект ГМТ и «Фоснано» по строительству 13 новых газозаправочных станций. Как сообщили организаторы проекта, строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций удалось привлечь десять частных инвесторов и 760 млн руб. из федерального бюджета. Ожидается, что в перспективе парк техники в области, использующей природный газ в качестве топлива, вырастет до 55 тыс. единиц, а сеть газовых заправок — до 39 объектов.

Медленное развитие газозаправочной инфраструктуры — фактически единственное препятствие для выполнения правительственных поручений. Согласно транспортной стратегии России, которая была опубликована в 2008 году, к 2030-му доля автомобилей на альтернативных видах топлива должна составить почти половину общего парка в стране. Однако с того момента прошло более десяти лет, а на практике эта доля сегодня не превышает 4–5%. Тем не менее, как показывает практика, производители автотехники уже поверили в неизбежность этого современного тренда, а на переходный период предлагают машины с гибридными двигателями, которые отчасти решают проблему нехватки заправок, но позволяют владельцам уже использовать экономически эффективный газ по сравнению с дорогим бензином.

Виктор Седов

ЛОГИСТИКА

Логисты фармпродукции готовятся стать провизорами

— мнение —

Законопроект о легализации дистанционной продажи лекарственных средств через интернет, разработанный Минздравом РФ, был принят Госдумой в первом чтении еще в 2017 году, но дальнейшая работа над ним продолжилась лишь спустя два года. Один из ключевых вопросов, обсуждаемых сегодня в отрасли, — это обязательное наличие фармацевтического образования у специалистов, которые будут заниматься доставкой лекарственных средств. Ритейлеры понимают, что данное требование существенно снизит охват продаж, поскольку ни они сами, ни производители лекарств не смогут обеспечить рынок соответствующим количеством курьеров-фармацевтов.



также медицинские изделия, препараты для ветеринарии, фармацевтические вещества и готовые лекарства, логистическая компания должна организовать цикл работы с грузом согласно внутренним стандартным операционным процедурам, максимально приближенным к требованиям международных стандартов GMP (надлежащей производственной практике), GDP (надлежащей дистрибуторской практике) и GCP (надлежащей клинической практике).

Сегодня количество перевозчиков, осуществляющих доставки медицинских отправок и предлагающих по-настоящему высококачественный сервис, невелико. Очевидно, что на новом этапе многие логистические компании захотят воспользоваться предоставленной возможностью и открыть для себя новую сферу деятельности. Для таких игроков выход на рынок фармлогистики будет затратным во всех отношениях, поскольку потребует от них оперативного решения вопроса, связанного с получением разрешительной документации, а также повлечет за собой солидные капиталовложения в организацию самого процесса.

Пока в российском законодательстве перевозка лекарственных средств — нелегализованный вид деятельности. Но практика последних лет показывает, что все чаще в тендерной документации заказчиков звучит запрос на наличие у перевозчика лицензии на осуществление фармацевтической деятельности, ко-

торая выдается только при соблюдении определенного ряда условий.

В нашей компании есть фармацевтический склад, где оборудованы зоны, в которых поддерживается различный температурный режим. Его наличие позволило получить нам лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, которая включает в себя хранение, перевозку и торговлю лекарственными препаратами. КСЭ также обладает правом завозить отправления на склад, хранить, переупаковывать и комплектовать грузы, и все это возможно благодаря тому, что в штате есть такие специалисты, как провизоры.

Если говорить об этих дополнительных возможностях фулфилмента, то они уже востребованы при работе в формате B2B-доставок и тем более будут необходимы при выполнении интернет-заказов. Таким образом, наличие фармацевтической лицензии сейчас расширяет границы деятельности логистов, а в будущем, возможно, станет одним из обязательных условий для осуществления дистанционной торговли лекарственными препаратами.

Рынок в ожидании того, какое решение примут законодатели в отношении требований к фармацевтическим перевозкам в рамках онлайн-ритейла. Есть логисты, уже технически готовые к этому. И если им разрешат осуществлять доставки, то доля участия в новом сегменте перевозок будет зависеть от ценовой политики и качества работы, которые они смогут предложить рынку. Однако законодателям предстоит серьезная проработка таких важных моментов, как требования к перевозчикам, условия доставки фармацевтических грузов частным лицам, организация процесса сбора и оплаты заказов. Кроме того, им предстоит решить вопрос о том, как поступать с невыкупленными лекарственными препаратами, которые, согласно действующим правилам, возврату не подлежат.

Магомед Цокиев,
начальник отдела по работе с медицинскими и температурными грузами компании «Курьер Сервис Экспресс»

Марка о двух концах

— госрегулирование —

Впрочем, инвестиции в строительство таможенного склада были сделаны немалые, включая отдельную площадку под задачи маркировки товаров. «Это целый цех, где за специальным большим столом организованы рабочие места маркировщиков, у них целый набор различных инструментов, сканеров, принтеров, аппаратов для наклеивания различных марок и этикеток», — рассказывает Константин Бондаренко. — Все эти работы можно производить только вручную, специалисты работают по строгим технологическим картам, чтобы ничего не перепуталось и все данные в автоматизированном режиме заносились в информационные базы товарного учета, бухгалтерии, а теперь и дополнительно в систему прослеживаемости товаров ЦРПТ». Компании пришлось существенно расширить собственный IT-отдел, чтобы освоить технологии и подстроить под них собственные IT-системы складского учета, обеспечивая поштучный учет всех импортируемых товаров и автоматизируя ввод большого количества данных в электронном виде.

Электронная репутация

По словам операторов транспортировки лекарств, маркировка которых станет обязательной с 1 января, наибольшая нагрузка, связанная с внедрением новой системы, ляжет на фармпроизводителей и дистрибуторов фармпродукции. Логистические компании пока занимаются только перевозкой и ответственным хранением лекарств, но не являются их владельцами, то есть, по сути, не участвуют в обороте медицинских препаратов, отмечает начальник отдела по работе с медицинскими и температурными грузами «Курьер Сервис Экспресс» Магомед Цокиев. «Поэтому у участников рынка возникает вопрос: должны ли они в обязательном порядке использовать систему мониторинга движения медицинских препаратов? На сегодняшний день однозначного ответа нет, поскольку в законодательстве этот аспект четко не прописан», — отмечает он, надеясь, что вскоре будут предоставлены дополнительные

разъяснения к процедурам новой системы для субъектов фармрынка, задействованных в цепи поставок.

Его логистическая компания уже сейчас работает над внедрением электронной маркировки, поскольку у компании есть собственный лицензированный фармацевтический склад. При этом внедрение новой системы ему не представляется слишком затратным. «Все, что необходимо сделать, — это зарегистрироваться в программе, установить и настроить ее, а также закупить специальные сканеры, стоимость которых сравнительно невелика. Еще нужно выделить время, чтобы научить сотрудников работать в информационной системе маркировки, возможно, потребуется ввести дополнительную штатную единицу для контроля учета товаров в системе», — отмечает эксперт. «В любом случае участие логиста в этом информационном обмене, на мой взгляд, положительно отразится на его репутации и станет одним из конкурентных преимуществ», — полагает господин Цокиев.

Цена прозрачности

Разумеется, услуга маркировки «в пути» не будет бесплатной для импортера. Средняя стоимость наклейки штрих-кода на европейском складе Константин Бондаренко из VMJ-logistics оценивает на уровне 50–60 евроцентов за каждую нанесенную марку. Он добавляет, что современный импортер «измельчал»: все чаще поставки идут небольшими партиями в отдельные регионы, причем малый бизнес и индивидуальные предприниматели составляют значительную долю легального импорта товаров. «Им этот переход будет крайне трудным, и многие могут его просто не пережить», — не исключает господин Бондаренко. — Но инфраструктура готова, технологии отработаны, мы будем рады взять все эти проблемы импортеров на себя».

По словам руководителя отдела закупок логистической компании XPOLogistics Андрея Попова, эффект подорожания из-за маркировки для разных товарных групп может быть весьма различен — прежде всего по ценовым категориям. «Есть пары обуви, которые стоят по полторы тысячи евро — для таких категорий това-

ров рост затрат даже на €1 не станет проблемой. Но если на этот же €1 подорожают, например, детские чешки для занятий на школьных уроках физкультуры раз в неделю, это повышение станет гораздо более значимым: для родителей, как правило, это вынужденные расходы», — рассуждает господин Попов.

Главный менеджер по продажам логистической компании Militzer & Munch Марина Лайкова полагает, что не стоит торопиться вводить запреты на немаркированные товары в отраслях легкой промышленности до лета 2020 года. Разработать приемлемые методические рекомендации производителям будет возможно лишь после того, как будут пройдены все шаги и этапы реформ в обувной отрасли, считает она.

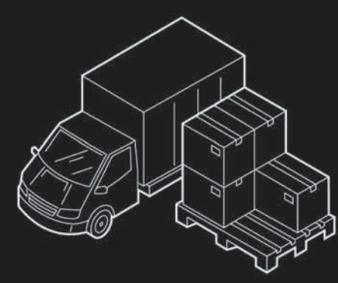
В то же время участники рынка не предлагают откладывать уже запущенные эксперименты: пусть нововведения и могут стать болезненными для части производителей и импортеров, но те, кто преодолет все трудности, смогут извлечь немалую выгоду от такой цифровизации. Например, для производителей автомобильных шин введение обязательной электронной маркировки вряд ли обернется существенным ростом себестоимости, считает Андрей Попов из XPOLogistics, а при грамотной реализации проекта может стать новой точкой роста для бизнеса. «Если использовать современные технологии и маркировку (например — RFID), которая грамотно стандартизирована, можно будет впоследствии отслеживать цикл жизни каждой шины. Например, при каждой технической инспекции грузовика фиксировать остаточную высоту протектора в полностью автоматизированном режиме, анализируя продукцию в реальной эксплуатации. То, что сегодня делается руками и не очень эффективно, завтра можно будет перевести в автоматизированный режим и стандартизировать, что поможет повысить эффективность работы бизнеса», — не исключает он. Если же при реализации системы не будут учтены эти «подсказки бизнеса», то кроме дополнительных расходов на маркировку предприниматели ничего не получат.

Виктор Седов




СЕРТИФИЦИРОВАННАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

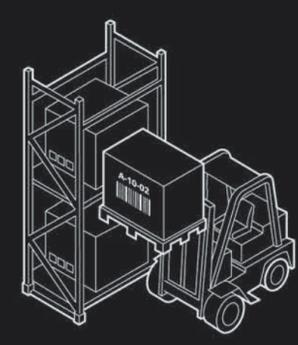
Ведущий транспортно-логистический оператор России



LTL Перевозка сборных грузов



FTL Междугородняя перевозка еврофуры



3PL Комплексные логистические решения

1 место по объему складских площадей в регионах РФ (Knight Frank, 2018 г.).

8 800 100-8000,
dellin.ru

1 место (свыше 26% рынка) в сегменте перевозок сборных грузов (Infranews, 2017г.).

Реклама



Закон бизнеса: ВЫЖИВУТ ТОЛЬКО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ

Бизнес живет по законам джунглей: выживает тот, кто быстрее и лучше адаптируется. Новый Mercedes-Benz Sprinter Limited Edition дает преимущество, так как можно выбрать тип привода под конкретные задачи. Идеальный баланс цены и характеристик поможет стать опасным хищником, который не по зубам конкурентам. Сделайте свой выбор! Подробности уточняйте по телефону 8-800-200-02-06.

Новый Mercedes-Benz Sprinter Limited Edition

2 499 000 руб.*

в комплектации с задним или передним приводом

*Указана рекомендованная розничная цена с НДС на автомобиль Sprinter 311 Panel van A2H2 114hp в исполнении Limited Edition, актуальная с 01.04.2019. Предоставленная информация и изображения носят информационно-справочный характер и не являются офертой или публичной офертой. Для получения актуальной информации обращайтесь к официальным дилерам Mercedes-Benz или по телефону 8-800-200-02-06. Vans. Born to run. – Коммерческие автомобили. Всегда в движении. Limited Edition – ограниченная серия.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

