

Логисты предвкусывают спрос

прогноз

Долгожданное вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) должно оживить внешнеторговый оборот и рынок складских и логистических услуг, надеются его участники.

Операторы складских терминалов рассчитывают и на стремительное развитие интернет-торговли. Правда, востребованными оказались далеко не все предложения на рынке. Клиенты готовы отдавать логистику на аутсорсинг только тем операторам, которые учитывают их специфику и предоставляют современные сервисы.

Под парусом ВТО

По мнению президента Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири Сергея Максимова, вступление России в ВТО должно послужить активному развитию рынка транспортно-экспедиторских услуг, а также логистической инфраструктуры. Подобный тренд, по его словам, характерен практически для всех стран, которые вступили в торговую организацию в последние годы. Грузоперевозчики и логисты надеются, что в 2013 году рост грузооборота составит как минимум 5% по сравнению с 2012 годом, причем прирост будет достигнут главным образом за счет увеличения объемов торговли между Россией и странами Евросоюза.

«Если рассматривать краткосрочный период, то не стоит переоценивать влияние вступления России в ВТО», — скептически ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов. Вступление России в ВТО — лишь одна из предпосылок для увеличения грузопотока на наших внутренних транспортных коммуникациях, и ждать взрывного роста объемов грузов не стоит, убежден эксперт. По мнению господина Баранова, рост грузооборота действительно произойдет, однако не столько из-за членства России в организации, а прежде всего «благодаря развитию экономики, увеличению производства ВВП, дальнейшему укреплению хозяйственных связей между регионами». По его наблюдениям, международная торговля РФ с большинством стран мира и до вступле-

ния в ВТО развивалась вполне успешно: товароборот рос, увеличивался ассортимент товаров. К тому же, замечает аналитик, не дадут торговле процветать взрывной рост текущее состояние мировой экономики и необходимый переходный период. Есть установленный период для либерализации доступа на рынок импортных товаров, который составляет два-три года, а по наиболее чувствительным товарам срок увеличен до пяти — семи лет.

Выводы аналитика подтверждают данные Росстата и Сибирского таможенного управления. Так, за январь — сентябрь прошлого года внешнеторговый оборот Новосибирской области со странами дальнего зарубежья снизился на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Грузооборот, правда, вырос, но ненамного — всего на 2,9% к показателю 2011 года, а с начала 2013 года, в январе и феврале, показал даже небольшое падение — на 4,3% к уровню 2012 года.

Ниши и претенденты

По данным RID Analytics, предложение промышленных и складских помещений Новосибирска составляет около 2 млн кв. м, из них большая часть приходится на отапливаемые помещения, площади складского назначения — около 70%.

Для логистических операторов наступает непростой период, отмечает Сергей Максимов. Он полагает, что многие сбытовые компании, компании-дистрибуторы, промышленные



Эксперты убеждены, что уже в ближайшее время e-commerce в корне изменит отечественный логистический рынок. ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

компании, которые начинают работать на российском рынке, не станут создавать собственные логистические структуры на территории РФ, а предпочтут воспользоваться услугами специализированных операторов. Чтобы соответствовать их ожиданиям, операторам логистических услуг придется дополнительно инвестировать в развитие, в том числе во внедрение современных информационных технологий. На первый взгляд, у импортеров будет из чего выбирать, ведь в России работают как ведущие и профильные западные игроки, так и отечественные логистические операторы, конкуренция достаточно высока. Но при этом на рынке сохраняются свободные ниши, которые перспективны для освоения. Так, по мнению экспертов, востребованным остается создание складов по принципу build-to-suit, когда склад создается под потребности отдельного клиента, с учетом его индивидуальных специфических требований по обслуживанию данного вида товаров.

«На первый взгляд, на новосибирском рынке есть предложение складских и логистических услуг, многие терминалы позиционируют себя как

класс А, однако на деле выбрать не из чего», — сетует генеральный директор ООО «Белла Сибирь» (дочерняя компания Торунского завода перевязочных материалов АО TZMO S.A.) Гжегож Сулковски. По его словам, часто новосибирские терминалы не соответствуют заявленной категории, не подходят для обслуживания клиентов со специфическими требованиями, например такими, которые необходимы для товаров медицинского назначения. Поэтому компаниям придется создавать самостоятельно необходимый им логистическую инфраструктуру. В марте «Белла Сибирь» сдала в эксплуатацию собственный складской комплекс в Кировском районе Новосибирска площадью 7 тыс. кв. м. Объем инвестиций составил 400 млн руб. По пути создания собственного терминала идет и федеральная сеть «Магнит», которая сегодня подготавливает площадку под строительство объекта. По оценке Jones Lang LaSalle, площадь склада составит 4 тыс. кв. м, емкость — 30 тыс. паллет. Ситуация парадоксальная: с одной стороны, есть неудовлетворенный спрос на складские помещения, а современные терминалы зачастую простаивают,

подчеркивает директор по складским операциям (по Восточному региону) компании Tablogix Евгений Новиков. Господин Новиков объясняет несоответствие тем, что дистрибуторам требуются не просто услуги хранения, складирования, а оказание более современных сервисов по обработке товаров.

Сергей Максимов прогнозирует дальнейшее ужесточение конкуренции на рынке. По его мнению, логистическим операторам, транспортным и экспедиторским компаниям, желающим остаться и упрочить свое положение, придется внедрять новые, современные технологии, учиться снижать производственные издержки, внедрять эффективные методы доставки и хранения грузов.

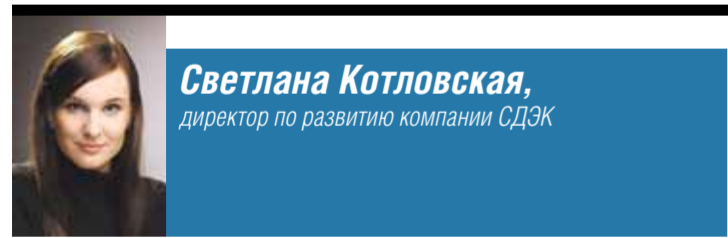
Сетевые точки роста

Еще одним значимым фактором для развития рынка логистических услуг становится онлайн-торговля. «Но сегодня логистика является одним из наиболее значимых тормозов для дальнейшего развития дистанционной торговли», — полагает сооснователь интернет-перепродажи Mallstreet.ru Алексей Кузьмичев. «Поскольку качественная логистика у нас отсутствует, то большинство ин-

тернет-магазинов продают ровно столько, сколько выдерживает их служба доставки», — констатирует он.

По различным оценкам, объемы покупок товаров в интернете ежегодно растут на 15-30%, причем наибольшую динамику демонстрируют регионы. Лидер российского рынка Ozon.ru оценивает темпы роста продаж в отдельных российских городах «более чем на 100% в год». В Сибири, по их данным, рынок растет вдвое быстрее, чем по стране. Поэтому в Новосибирске компания открыла больше пунктов выдачи, чем в других городах-миллионниках. «Уже в ближайшее время e-commerce в корне изменит отечественный логистический рынок», — убежден Евгений Новиков. По его мнению, у интернет-ритейлеров есть два пути — либо создавать собственные службы доставки, либо отдавать эти услуги на аутсорсинг. Возможно, рассуждает логист, в ближайшие несколько лет на рынке появятся несколько крупных независимых логистических компаний, специализирующихся исключительно на предоставлении услуг интернет-магазинам, а мелкие игроки будут вынуждены уйти.

Яна Янушкевич



Светлана Котловская,
директор по развитию компании СДЭК

«Зачем конкурировать, когда можно сотрудничать?»

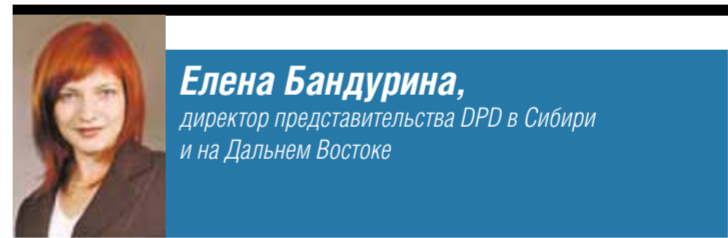
— Как скоро вступление России в ВТО должно привести к росту товарооборота, грузовых и почтовых отправок, а также к снижению цен на ряд товарных позиций? — Наиболее популярные категории импортных товаров — это электроника, всевозможные гаджеты, одежда и обувь, детские игрушки. Присоединение к ВТО приведет к снижению импортных ставок на ряд

позиций: на компьютеры с 10% до 9% к 2015 году, на DVD-проигрыватели с 15% до 8% к 2016 году, на LCD-мониторы с 20% до нуля к 2015 году, на декоративную косметику и парфюмерию с 15% до 6,5% к 2017 году. Также предусматривается постепенное снижение пошлин на большую часть текстильной продукции, в том числе на изделия из меха. Пока 90% пошлин осталось на прежнем уровне.

— До сих пор львиная доля покупок в интернете приходилась на московский и петербургский регионы. Насколько популярны онлайн-покупки у жителей зауральской части страны, есть ли предпосылки к росту? — Действительно, данные за последние три года показывают, что москвичи и петербуржцы на онлайн-покупки тратят в среднем в два раза больше, чем жители других регионов России. Количество онлайн-покупателей старше 18 лет составляет в Москве и Московской области 48%, в Санкт-Петербурге — 34%, на Северо-Западе — 22%, в Сибири и на Дальнем Востоке — по 17%, на Волге, Урале, в Центральной России и на Кавказе — по 14%. Емкость рынка Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга оценивается комплексно в 170 млрд руб., что

превышает рынок всей остальной России на 10%. Надо учесть, что онлайн-торговля — только одна из современных технологий торговли. В некоторых крупных городах России, таких как Новосибирск, Красноярск, Тюмень, Пермь, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород, по-прежнему наблюдается высокая проходимость в торговых центрах. — По разным оценкам, российский онлайн-торговля растет на 20–30% в год, соответственно увеличивается спрос на логистические услуги. Эксперты прогнозируют, что уже в ближайшие несколько лет независимые логистические компании ждют серьезное обострение конкуренции. Согласны ли вы с этим прогнозом? — В России рынок услуг доставки хорошо развит. Заслуживают доверие многие российские

компания, работающие только по России, так и те, кто вышел на международный уровень. Цены на эти услуги сбалансированы рынком. Даже если интернет-магазин решит инвестировать в самостоятельную логистику и организует сеть доставки в крупных городах, услуга «последней мили» в городах второго и третьего порядка останется за локальным провайдером, поскольку Россия — невероятно протяженная страна. Современная служба доставки является равноправным участником дистанционной торговли. Зачем конкурировать, когда можно сотрудничать? Интернет-магазины разрабатывают новые уникальные маркетинговые решения, а курьерская служба демонстрирует их при доставке. **Записала Яна Янушкевич**



Елена Бандурина,
директор представительства DPD в Сибири и на Дальнем Востоке

«Клиенты ожидают индивидуального подхода и понимания специфики их бизнеса»

— Ожидается ли обострение конкуренции, появление новых игроков на рынке транспортной логистики после вступления России в ВТО? — В связи с вступлением в ВТО ожидается, что грузопоток из-за рубежа будет увеличиваться, одновременно с этим возможно упрощение таможенных правил, в том числе и по доставке посылок В2С из-за границы частным лицам. Поэтому может обостриться конкуренция среди операторов, осуществляющих доставку товаров в Россию из зарубежных интернет-магазинов. — Какие факторы сегодня являются определяющими в развитии рынка? Есть ли у региональной логистики потенциал роста? — Жесткая конкуренция в транспортной логистике определяет высокие требования, предъявляемые сегодня к качеству доставки. Клиенты ожидают индивидуального подхода и понимания специфики их бизнеса, все более значимыми становятся специализированные решения для определенных отраслей. Успешные экспресс-перевозчики строят свои конкурентные преимущества именно на этом и быстро реагируют на новые запросы рынка. Напри-

вопрос цены



ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов

Вряд ли стоит ожидать кардинальных изменений в транспортной логистике с вступлением России в ВТО. Во-первых, наш рынок достаточно специфичный, отличающийся весьма сложной нормативной базой, не до конца прозрачный, присутствует здесь и коррупция. Во-вторых, он не пустой, на нем работают и весьма успешно и компании разного размера, и частники. Здесь уже есть и иностранные игроки, которые выполняют заказы по перевозке в Россию различных грузов, причем не только из стран дальнего зарубежья, но и из стран СНГ. То есть уровень конкуренции на транспортном рынке выше среднего, и войти сюда иностранному игроку будет весьма непросто. Не стоит забывать и о том, что порог входа на этот рынок достаточно высок, особенно если есть желание получить какую-то значимую долю рынка, и не все иностранные инвесторы готовы вкладывать деньги, ведь возвращаться они будут не сразу, а на протяжении нескольких лет. В-третьих, вряд ли после вступления в ВТО стоит ожидать резкого увеличения объема перевозимых грузов. Россия вступала в ВТО 18 лет, за которые наши предприятия почти всех отраслей успели выйти на зарубежные рынки, а многие иностранные инвесторы, которым была интересна Россия, уже пришли к нам и работают здесь.

Главный рост объемов грузоперевозок возможен, но он будет происходить в среднесрочной перспективе, и существующих транспортных мощностей вполне хватает, чтобы перевезти эти дополнительные объемы. Увеличение числа игроков рынка будет проходить поступательно, все изменения будут эволюционными, а не революционными. И главной движущей силой этих изменений будет, скорее, не вступление в ВТО, хотя и этот фактор имеет значение, а ситуация в экономике, возможные изменения нормативной базы.

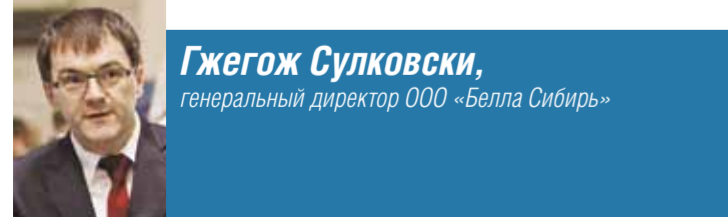
Можно рассмотреть ситуацию по сегментам. В автоперевозках продолжится дальнейшая консолидация рынка, компании будут объединяться; водителям-одиночкам, на своих автомобилях, будет труднее получить хороший заказ; кроме того, на автоперевозках будут активно наступать частные железнодорожные операторы, которые уже давно предлагают доставить груз почти с такой же скоростью, качеством и сохранностью, как это делают автоперевозчики, и сейчас уже не надо ждать, чтобы грузов у вас было на целый вагон.

Можно ожидать дальнейшего обновления подвижного состава среди перевозчиков, вложения значительных сумм в наиболее качественную технику, создания соответствующих ремонтных и сервисных служб, которые будут ремонтировать не только свои автомобили, но и оказывать услуги сторонним заказчикам. Вполне вероятно в наступившем году создание различных союзов и альянсов, причем не только между самими перевозчиками, но и между перевозчиками и логистическими компаниями, страховщиками и прочими участниками рынка. То есть теперь ваш груз предложат не только перевезти, но при необходимости и застрахуют, и осуществят его хранение и обработку на складе, окажут другие услуги. Все это автоперевозчики будут делать с целью борьбы за клиента, повышения его лояльности, увеличения собственной конкурентоспособности.

В железнодорожном сегменте продолжится дальнейшее развитие частных операторов, также не исключены слияния и поглощения, будет активно развиваться контейнерные перевозки на направлении Европа — Азия. Контрейлерные перевозки получат расширение не только на транзите, но и внутри страны. При благоприятной экономической ситуации, в мире и в России, можно ожидать увеличения объемов грузовых и пассажирских перевозок в авиаотрасли. Причем важным трендом может стать увеличение числа перевозок пассажиров региональной авиацией, потому что власти сделали ставку на восстановление этого сегмента, многие регионы прилагают собственные усилия по возрождению этого вида авиaperевозок.

дни, выбор временного интервала для доставки, удобный возврат заказа, возможность оплаты наличными при получении и так далее.

Среди сервисов, которые наиболее востребованы в СФО, отмечают опцию сохранения температурного режима в пути, особенно актуальной в осенне-зимний период. В России огромные территории и очень непростые климатические условия, что осложняет работу транспортных компаний при перевозке термочувствительного груза. К такой категории товаров относятся медикаменты, косметика, бытовая химия, автокосметика и некоторые строительные материалы. Чтобы удовлетворить потребности клиентов в подобных услугах, компания доставляет грузы в специально оборудованных машинах, поддерживающих температуру не ниже +5 °С, они проходят только через теплые склады на всем пути следования. Особенно такой сервис востребован для перевозки грузов на Урал, в Сибирь и на Дальний Восток. На сегодняшний день направление грузопотоков между Россией и остальными странами Таможенного союза считается одним из наиболее перспективных и быстро развивающихся даже на фоне роста внутрироссийской доставки. Мы одним из первых на рынке еще в 2010 году приступили к регулярным перевозкам сборных грузов по территории Таможенного союза. Сейчас успешно осуществляется регулярная доставка по направлению Новосибирск — Астана — Новосибирск. **Записала Яна Янушкевич**



Гжегож Сулковски,
генеральный директор ООО «Белла Сибирь»

«Наиболее перспективные рынки как раз находятся за Уралом, в Сибири, здесь можно работать и добиваться результатов»

— Многие производители скептически относятся к размещению собственного производства за Уралом. Территория большая, а людей мало, высокая транспортная составляющая, в этих условиях сложнее до-

бить высокие объемы продаж? — Не могу согласиться с этой точкой зрения. Наиболее перспективные рынки как раз находятся за Уралом, в Сибири, здесь можно работать и добиваться результатов. Так, в рам-

ках влияния нашего подразделения находится территория от Омска до Хабаровска, где живет всего лишь 27 млн человек, а если исключить северные территории, которые труднодоступны для доставки товаров, то остается всего лишь 22 млн человек. И эта территория обеспечивает 40% продаж изделий медицинского назначения по компании в целом. Именно стабильно высокие объемы продаж заставили нас акцентировать дальнейшее развитие на Сибирском регионе, и три года назад было принято решение о создании в Новосибирске логистического комплекса. — Почему вы построили склад самостоятельно, а не стали арендовать логистический терминал, ведь за пре-

дыдущие несколько лет на новосибирском рынке появилось изрядное количество складов класса А? — Арендовать склад в Новосибирске не проблема. Но для нас требуется не просто склад, а услуги по обработке наших товаров, с учетом всех необходимых требований, которые предъявляются к товарам медицинского назначения. К сожалению, новосибирские склады, которые позиционируют себя как «класс А», на деле таковыми не являются. В лучшем случае это А с большим минусом. Просто огромным. Поэтому мы решили проблему фундаментально: занимаемся сами. — Строить склады самостоятельно, плюс заниматься обслуживанием своих грузов

очень накладно. Не проще ли было договориться с каким-либо из крупных логистических операторов? — Напротив, строить самим получается дешевле. Наш склад рассчитан на пятилетнюю окупаемость, что является очень хорошим показателем для проектов недвижимости. Самостоятельно заниматься логистикой компания начала еще с момента создания польского завода. Было создано собственное подразделение, постепенно мы совершенствовали свои навыки, в плане как транспортировки, так и обработки товара. В частности, разработали собственное IT-обеспечение, которое позволяет оперативно отслеживать все процессы. **Записала Яна Янушкевич**