

ЛОГИСТИКА

Сам грузу, сам вожу

Крупные сибирские производственные компании вынужденно развивают собственные логистические подразделения в сфере железнодорожных перевозок. С точки зрения бизнеса это дает полный контроль над логистикой. Однако минусы здесь, по мнению экспертов, очевидны, одни непрофильные расходы чего стоят. Уже в ближайшем будущем, по прогнозам аналитиков, предприниматели начнут отказываться от собственной логистики в пользу аутсорсинга. Исключение составят разве что производители уникальной продукции.

— сектор рынка —

Железнодорожный транспорт до сих пор ключевой элемент инфраструктуры российской промышленности. Более 85% грузопотока сегодня идет именно по железной дороге. Как отмечает руководитель департамента маркетинга и аналитических исследований компании Brunswick Rail Андрей Цыганов, даже в текущей сложной ситуации на рынке реальной альтернативы железнодорожным перевозкам не существует. «На малых расстояниях возможна некоторая конкуренция со стороны автомобильного транспорта, но заменить вагоны на расстояниях свыше пяти сот — тысячи километров автомобили не смогут. Особенно хорошо это видно на примере Сибирского региона, где использование автотранспорта осложнено суровым климатом и состоянием дорог, а речной транспорт сложно использовать по географической причине: транспортные потоки направлены с запада на восток, а реки текут на север», — отмечает господин Цыганов.

Отсутствие фактической альтернативы доставке грузов по железной дороге для отправителей одним из актуальных вопросов по-прежнему остается доступ к подвижному составу. Как правило, подчеркивает Андрей Цыганов, компании выбирают для себя один из трех вариантов решения проблемы: покупка вагонов в собственность, их аренда или передача транспортировки на аутсорсинг. В случае покупки вагонов компания обеспечивает полный кон-

троль логистики своих грузов и максимальную транспортную безопасность бизнеса. Но при этом отвлекает значительные финансовые ресурсы, которые могли бы быть потрачены на развитие основной деятельности. Кроме того, компании-собственнику приходится брать на себя вопросы технического обслуживания вагонов. «При аутсорсинге транспортной услуги значительно разового отвлечения ресурсов не происходит, но стоимость перевозки в пересчете на тонну груза подчас бывает выше, чем в случае покупки вагона, так как приходится платить агентскую комиссию компании-перевозчику. Степень контроля над подвижным составом значительно ниже, чем при покупке, но снимается вопрос технического обслуживания вагонов. Долгосрочная аренда сочетает в себе преимущества обоих вариантов: компания обеспечивает себе доступ к вагонам на длительный срок по прозрачной фиксированной ставке, сохраняя при этом контроль над вагонами, пользуясь ими как собственными. Техническое обслуживание при этом может взять на себя арендодатель. Преимущество долгосрочной аренды подтверждаются практикой: за последние три года этот сегмент рынка вырос в 2,5 раза. Около 16% всего российского парка вагонов по итогам 2012 года сдавалось в долгосрочную аренду. При этом потенциал роста далеко не исчерпан: для сравнения, в Северной Америке этот показатель превышает 55%», — рассказывает Андрей Цыганов.



В отсутствие фактической альтернативы железнодорожной доставке грузов для отправителей одним из актуальных вопросов по-прежнему остается доступ к подвижному составу

Участники логистического рынка, напротив, убеждены, что собственные подразделения по перевозке грузов производственных компаний не могут конкурировать с компаниями, специализирующимися на услугах доставки. «У ОАО ФГК обширная филиальная сеть, которая дает возможность построения любых логистических схем, ни одно промышленное предприятие такой возможностью не обладает. Многие крупные промышленные компании имеют собственные транспортные подразделения, но чаще всего они используются в технологических перевозках. Поэтому в последнее время наблюдается тенденция к отказу предприятий от подобных активов и привлечению для завоза сырья и вывоза готовой продукции крупных оператор-

ских компаний, в том числе ФГК. Сотрудничество операторов подвижного состава и экспедиторских компаний помогает найти компромиссное решение для участников транспортного рынка за счет логистических схем, которые способствуют уменьшению непрофильных расходов», — рассказал директор новосибирского филиала «Федеральной грузовой компании» Сергей Тевс.

Развивать собственные логистические подразделения российские промышленные предприятия начали не от хорошей жизни, уверен Всеволод Ковшов, директор компании «УРАЛХИМ-ТРАНС». «Государство фактически переложило вопрос обновления подвижного состава в стране на грузовладельцев, что и послужило причиной возникновения множества кэптивных операторов. При этом, конечно, логичнее, чтобы промышленные предприятия концентрировали свои усилия на развитии профильного бизнеса, например производитель азотных удобрений должен инвестировать именно в развитие агрегатов по производству аммиака и удобрений, равно как и металлургический завод в новую доменную печь. Если бы была возможность не держать на себе инфраструктурные объекты, российские компании по производству были бы сопоставимы со своими мировыми конкурентами», — отмечает господин Ковшов.

По словам собеседника, некоторые производители (например, металлурги) уже продали дочерние транспортные компании без суще-

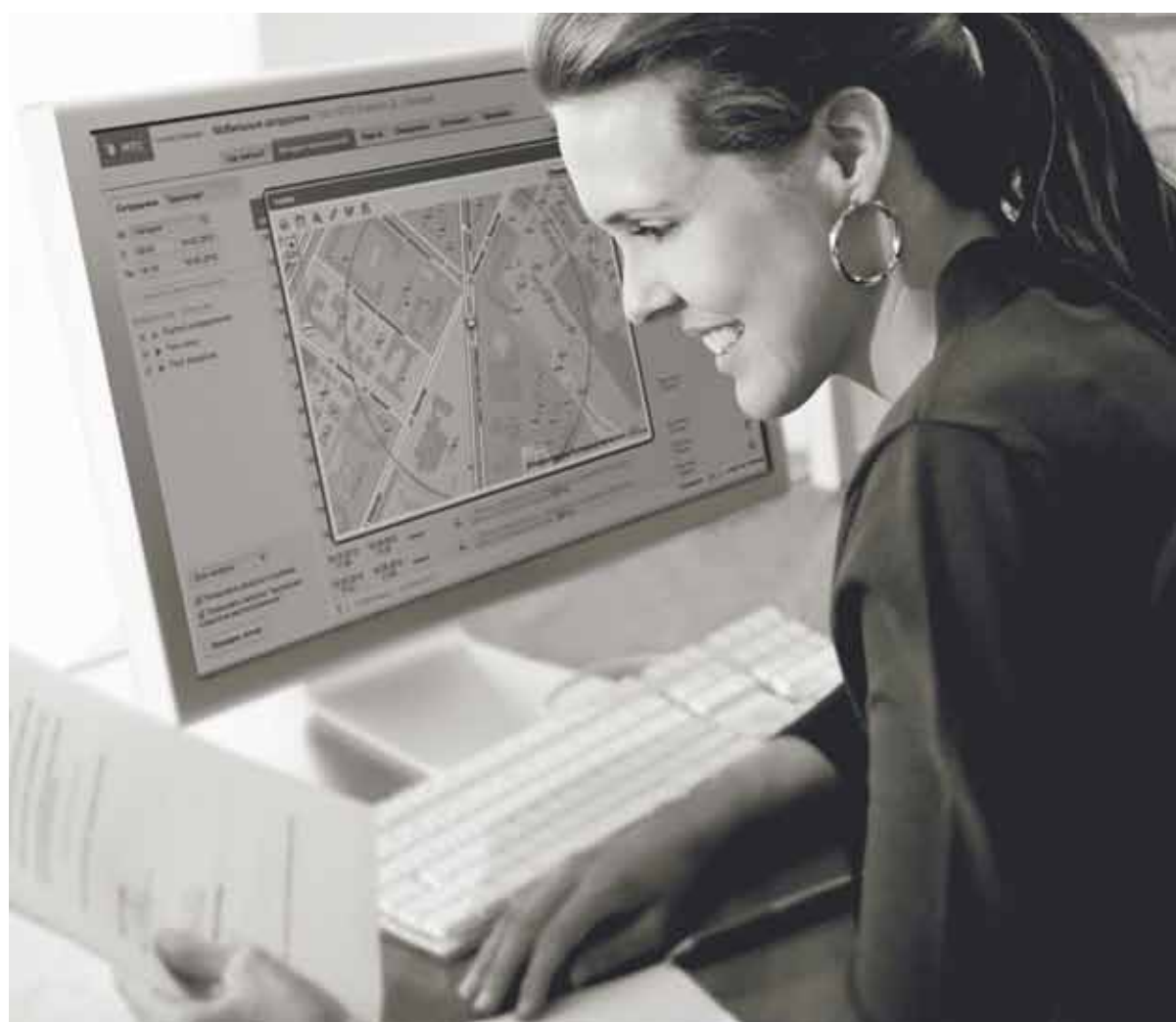
ственных рисков по гарантированному вывозу своей продукции и роста транспортной составляющей, поскольку их продукция в основном перевозится универсальными полувагонами, на рынке которых наблюдается профицит. Они пользуются услугами сторонних грузооператоров. «Но в части минеральных удобрений с железнодорожным транспортом все сложнее. У нас специализированный парк: минераловозы, аммиачные цистерны. В этом сегменте рынка перевозок вагоны традиционно преимущественно ходят со 100%-ным порожнем возвратом, что не позволит значимо сократить количество вагонов при консолидации их парков. Наверное, если бы появился оператор, который предпринял попытку объединения парков нескольких производителей минуя операторов, возможно, была бы какая-то добавленная стоимость. Но такого оператора нет, и реальной готовности со стороны крупных операторов тоже пока не видно. А концептуально обоснование таких идей возможно, естественно с учетом сохранения стратегической безопасности по гарантированному вывозу готовой продукции по прогнозируемым ценам. Соответственно, пока этого предложения на рынке нет, нами реализована комплексная программа развития и обновления парка подвижного состава „УРАЛХИМ-ТРАНС“, — подчеркивает Всеволод Ковшов.

Развивать собственную логистику или передавать транспортировку грузов на аутсорсинг — решение этого

вопроса зависит от выбранной компанией стратегии развития. «Если говорить конкретно о железнодорожных перевозках, то специфика этого сегмента перевозок и уровень конкуренции таковы, что целесообразнее заключать договоры на перевозку грузов в вагонах оператора, чем использовать собственный подвижной состав», — уверен ведущий эксперт компании «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Во-первых, подчеркивает аналитик, конкуренция на этом рынке высока, и практически любая компания может найти «своего оператора». Во-вторых, на железных дорогах уже наблюдается избыток подвижного состава, и собственные вагоны компания, которая не является перевозчиком, вряд ли сможет использовать наиболее эффективно, в том числе из-за возросшей конкуренции. В-третьих, ужесточается регулирование сегмента грузозовых перевозок, и непрофессионалам на рынке может потребоваться много ресурсов, чтобы соответствовать им, причем без гарантии, что нужный компании результат будет достигнут.

Компании — владельцы собственного парка еще могут отдать свои вагоны в управление профессиональным оператором, но в этом случае трудно решить дилемму, кому вагон нужнее — владельцу или оператору. «И может так случиться, что вагоны нужны владельцу для отправки его собственных грузов, а управляющий ими оператор отправил их на другой конец страны и крайне выгодным грузом. Вернутся они очень не скоро, поэтому компания-владельцу приходится арендовать чужие вагоны, нести расходы, беспокоиться за сохранность груза, да еще и переживать за состояние собственного инвентарного парка, находящегося в тысячах километрах от места приписки», — объясняет Дмитрий Баранов. По его мнению, постепенно многие производственные компании, владеющие собственным вагонным парком, будут от него избавляться и заключать договоры на доставку грузов с профессиональными перевозчиками. Собственные вагоны в будущем, скорее всего, останутся лишь у тех, кто производит уникальную продукцию, вагоны для перевозки которой вряд ли есть у профессиональных операторов, или же у тех компаний, кому это требуется по технологии работы. «Не исключено, что вагоны также останутся у компаний, которые будут рассчитывать на полное самообеспечение, в том числе и в вопросах перевозки сырья и готовой продукции. Но и у них собственных вагонов останется не так много, только чтобы обеспечить минимально необходимые для деятельности компании объемы перевозок, от остальных вагонов они, вероятно, избавятся», — прогнозирует аналитик.

Михаил Палочкин



А ГДЕ СЕЙЧАС ВАШИ СОТРУДНИКИ?

Координируйте работу сотрудников и отслеживайте перемещение корпоративного транспорта с услугой «Мобильные сотрудники» и приложением «МТС-Координатор» от МТС.



(383) 299 99 30 / corp.mts.ru

На автомате

— технологии —

Кризис 2008-2010 годов, по оценкам системных интеграторов в сфере логистики, задал курс на оптимизацию бизнес-процессов, сокращение издержек и повышение конкурентоспособности логистических компаний. Одним из способов достижения поставленных задач может стать автоматизация систем управления. Первыми профессиональные системы управления на рынке Сибири стали внедрять ритейлеры и операторы сегмента складской логистики.

Как отмечает аналитик компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин, в части внедрения систем интеграции и автоматизации бизнеса логистическая индустрия традиционно выступает в числе наиболее прогрессивных секторов рынка. «Специфика сервисного бизнеса диктует высокие требования к автоматизации операционной деятельности, к тонкой настройке систем планирования, учета и мониторинга, к снижению постоянных расходов за счет выстраивания наиболее оптимальных схем и поиска максимально рациональных решений. Спрос в индустрии на качественные ERP-системы формируется на высоком уровне. Сибирский макрорегион в данном случае не отличается, на наш взгляд, какой-либо выраженной спецификой — автоматизация логистического комплекса СФО развивается весьма активно. Впрочем, измерить в абсолютных показателях эти процессы, конечно, довольно сложно, актуальных исследований и статистических данных пока практически нет», — подчеркивает господин Клягин.

По данным системных интеграторов, профессиональные систе-



Специфика сервисного бизнеса диктует высокие требования к автоматизации операционной деятельности

мы управления WMS (Warehouse Management System) в Сибири внедряются весьма активно. Что касается конкретных направлений, то в последние два года наибольший спрос на WMS в СФО проявляют торговые компании. Рост в данном сегменте рынка составил в среднем 15-20% относительно показателей 2011 года. «Если говорить о наших проектах в Сибирском федеральном округе, то к ним можно отнести автоматизацию складских центров для таких компаний, как „Газпром“ (Омский НПЗ), „Премьер Лоджистик“, ТД „Аникс“, „Кедр“, а также „Крестьянское хозяйство „Волков“ в Кемерове», — говорит технический директор группы компаний LogistiX Дмитрий Блинов. Вопросы повышения эффективности складской логистики, по его мнению, особенно актуальны для компаний с высокой интенсивностью операций, осуществляющих обработку грузопотока большого объема.

Профессиональные системы управления WMS (Warehouse Management System) позволяют оптимизировать бизнес-процессы на складах любой площади и сферы деятельности предприятия. Их можно адаптировать под любой бизнес, будь то фармацевтика, строительство, сельское хозяйство или нефтегазовая отрасль. Система предусматривает автоматизацию всех актуальных бизнес-процессов на складе (примечка, пополнение, набор, инвентаризация, размещение товара на складе, отгрузка, автоматическая диспетчеризация задач и многое другое), оптимизируя при этом работу сотрудников, техники и складского оборудования.

Однако если нужно оптимизировать работу склада в компании, где нет сложных бизнес-процессов на складе, или на предприятии с невысоким товароборотом и ограниченной номенклатурой, часто бывает достаточно дополнительного модуля ERP-платформы (такое модули есть у всех крупных вендоров — SAP, Oracle и других).