

# ЛОГИСТИКА

## Выше в небо

Разговоры о том, что России жизненно необходимо возродить местное и региональное авиасообщение, идут уже довольно давно. Однако до последнего времени говорить о том, что активное внимание специалистов отрасли и властей к этому сегменту авиации приносит свои плоды, было сложно. Ситуация кардинально изменилась всего за полтора года.

### — авиация —

Пожалуй, важнейшую роль в повороте от медленного разрушения к интенсивному развитию сыграло постановление правительства РФ №1212. Документ вступил в силу в начале прошлого года и довольно быстро был признан одним из наиболее эффективных государственных инструментов поддержки региональной авиации. В первый же год работы «Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение российских авиакомпаниям части затрат на оплату лизинговых платежей за воздушные суда, получаемые российскими авиакомпаниями от лизинговых компаний по договорам лизинга для осуществления внутренних региональных и местных воздушных перевозок» мерой господдержки воспользовались шесть авиакомпаний: «РусЛайн», «Томск Авиа», «Таймыр», «АК Барс Аэро», «Авиа Менеджмент Групп» и «Якутия». В рамках программы было приобретено 26 самолетов. И уже по итогам текущего года эта цифра должна заметно вырасти. Если в 2012 году на реализацию постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., то в текущем году — 2,1 млрд руб. По оценкам Минтранса, по итогам 2013 года это позволит субсидировать лизинг до 40 воздушных судов.

ГТЛК, как государственная компания, одной из первых подключилась к работе в рамках постановления №1212. В общей сложности в 2012 году компания заключила лизинговые договоры на поставку девяти воздушных судов для местных и одного самолета для региональных перевозок. В 2013 году спрос на воздушные суда возрос до 20 кресел значительно вырос. На данный момент ГТЛК передала лизингополучателям уже 14 региональных самолетов, а договоры заключены еще на девять воздушных судов. Таким образом, к концу года количество поставленных клиентам в 2013 году самолетов возросло до 20 кресел превысит 23 единицы. Всего же компания передала в лизинг 37 самолетов для нужд региональных перевозчиков. Самым символическим контрактом текущего года в сегменте региональной авиации стал договор ГТЛК

и авиакомпании «Татарстан» на 15 воздушных судов Cessna Grand Caravan. Поставка самолетов осуществляется в рамках постановления правительства №1212 и местной программы поддержки авиации. В апреле в Приволжском федеральном округе (ПФО) стартовала программа субсидирования региональных пассажирских авиаперевозок. Ожидается, что благодаря данной мере поддержки пассажиропоток между регионами ПФО по итогам 2013 года возрастет с 30 тыс. до 150-170 тыс. человек.

Тем не менее первый год работы программы показал, что в документе есть и слабые места. В 2012 году на субсидии в рамках постановления №1212 было выделено 1,5 млрд руб., однако освоено было лишь 934 млн руб. Если бы на государственное субсидирование мог претендовать больший круг авиакомпаний, показатели были бы выше. Для подготовки поправок была создана рабочая группа Министерства транспорта и Министерства промышленности и торговли РФ, свои предложения также готовили компании, работающие в рамках постановления №1212.

В августе 2013 года правительство утвердило изменения в правила предоставления субсидий. Первая поправка касается расширения действия программы на турбореактивные самолеты вместимостью от 75 до 103 пассажиров, то есть на Ан-148 и SSJ 100. С вступлением России во Всемирную торговую организацию страна добровольно отказалась от ряда мер поддержки отечественной промышленности, в том числе и авиационной. До последнего времени не действовал ни один инструмент, дающий отечественным самолетам преимущество перед воздушными судами зарубежного производства: в рамках постановления №1212 можно было работать только с воздушными судами кресельной емкостью до 72 мест, то есть, увы, с самолетами иностранного производства. Теперь авиакомпании имеют возможность получить субсидию на приобретение отечественных воздушных судов, также имеющих хорошие перспективы для эксплуатации на межрегиональных маршрутах. На эти цели правительство планирует потратить до 30% от средств, выделяемых на программу. Данное



И государственные, и частные авиакомпании нуждаются в поддержке

решение властей более всего комментировалось экспертным сообществом, оставляя в тени еще одно важное изменение, внесенное в постановление №1212.

Ранее на субсидию не могли претендовать унитарные предприятия. Однако ГУПы, так же как и частные авиакомпании, нуждаются в поддержке. Теперь они уравнины в правах и могут брать в лизинг воздушные суда с субсидированием первого лизингового платежа. Тем не менее работа над совершенствованием правил предоставления субсидий еще не закончена. В документе осталось несколько моментов, которые могут в дальнейшем затруднить сотрудничество лизинговых и авиационных компаний в рамках программы.

Во-первых, срок ввода в эксплуатацию самолета с даты договора по-прежнему ограничен шестью месяцами. При приобретении нового воздушного судна выполнить это требование практически невозможно, поэтому работать в рамках постановления №1212 решается крайне ограниченное количество лизингодателей. Срок изготовления нового самолета составляет от шести месяцев. Затем судно нужно доставить в Россию, пройти регистрацию и другие обязательные процедуры. ГТЛК берет на себя дополнительные риски, для того чтобы у региональных авиаперевозчиков была возможность получить новый самолет. Компания сначала контрактирует

воздушное судно и только за четыре месяца до его поставки оформляет отношения с лизингополучателем. Работать по такой схеме практически никто не готов.

Несмотря на то что постановление №1212 хорошо себя показало и в дальнейшем, скорее всего, будет только совершенствоваться, региональная и местная авиация все еще остается проблемным сегментом авиарынка. На реализацию программы субсидирования в бюджете заложены деньги на 2014 и 2015 годы, однако мало шансов, что этого будет достаточно для того, чтобы региональные авиаперевозчики смогли полностью встать на рыночные рельсы. Одним из путей дальнейшего развития отрасли может стать создание консолидированного заказчика воздушных судов. В этой роли должна выступить лизинговая компания, которая за счет собственных и заемных средств будет закупать парк региональных и местных самолетов. Эта мера приведет к унификации парка воздушных судов, позволит лизингодателю создать единый центр технического обслуживания самолетов на территории России, что должно привести к снижению стоимости ТОиР и позволит авиакомпаниям более эффективно эксплуатировать свои воздушные суда. Также создание консолидированного заказчика может подстегнуть развитие операционного лизинга в этом сегменте рынка.

Необходимо заметить, что к федеральной программе субсидирования активно подключились и региональные власти. Благо-

даря обновлению флота местными авиаперевозчиками выросло предложение по количеству рейсов. Возрождаются линии, которые эксплуатировали еще во времена СССР. Регионы субсидируют стоимость перевозки для пассажиров, что дает свой положительный эффект: увеличивает пассажиропоток. Таким образом, кресельной емкости маленьких девятиместных самолетов уже не хватает. Все это указывает на то, что направление развития выбрано верно и в нужный момент. Федеральные власти субсидируют лизинговые платежи, региональные власти — стоимость билета пассажиру, а ГТЛК помогает обновлять парк воздушных судов региональных перевозчиков.

Региональные рынки воздушных перевозок, безусловно, интересны авиакомпаниям. Однако открытие любого нового направления, пояснил руководитель пресс-службы авиакомпании «Уральские авиалинии» Сергей Антонов, планируется исходя из реально существующего спроса. «К сожалению, экспортеры фиксируют низкий коэффициент подвижности населения нашей страны. Другими словами, российские граждане пока еще не привыкли лететь в соседний город на самолете», — уточнил господин Антонов.

Участники рынка отмечают, что сегодня у руководства страны есть понимание необходимости развития региональных перевозок. В качестве примера приводят удачно работающие государственные меры поддержки — госпрограмму обеспечения доступности для жителей Дальнего Востока перевозок в европейскую часть России. Если развивать этот механизм дальше, считает Сергей Антонов, то можно существенно расширить перечень направлений и маршрутов, что как раз бы способствовало развитию межрегиональных полетов. «Со своей стороны, авиакомпания „Уральские авиалинии“ стремится создать все условия для установления авиасообщения между субъектами РФ. Мы активно развиваем региональные перевозки, если под этим понимать прямые регулярные рейсы между областными центрами. К примеру, сейчас „Уральские авиалинии“ выполняет рейсы из Екатеринбурга в Новосибирск, Хабаровск, Иркутск; осуществляются перелеты из Хабаровска в Санкт-Петербург или из Иркутска в Петропавловск-Камчатский. Кроме того, мы активно развиваем полеты из региональных аэропортов за рубеж и в СНГ, таким образом разгружая трафик полетов через Москву. Например, этой осенью мы открыли два новых рейса в Китай: Челябинск — Пекин и Иркутск — Харбин», — привел пример собеседник.

**Андрей Зайцев**, директор по работе с авиационной и аэродвигательной техникой ГТЛК;  
**Анна Гадалина**

## Экспресс-доставка уходит в розницу

### — e-коммерция —

Несмотря на непростую экономическую ситуацию, объем рынка экспресс-доставки продолжает расти. В первую очередь эксперты связывают это с общим экономическим развитием Новосибирской области, которое по итогам первого полугодия 2013 года показывает положительную динамику. Актуальным направлением развития бизнеса остается сегмент B2B (доставка деловой корреспонденции), но участники рынка стараются не упустить набирающий оборот сегмент B2C. Развитие электронной коммерции формирует новые стандарты рынка экспресс-доставки.

По большому числу экономических показателей Новосибирской области в текущем году удалось превзойти среднероссийский уровень. Растет оборот розничной торговли, сферы услуг и интернет-продаж. По утверждению Елены Бандуриной, руководителя представительства по Сибири и Дальнему Востоку компании DPD в России, этот рост незначителен, поскольку на фоне кризисных настроений в мире люди очень аккуратно вкладывают в бизнес. «Но стагнация на рынке не чувствуется», — говорит она. «В текущем году рост рынка экспресс-доставки составил порядка 15-20%», — говорит Андрей Горбуля, директор по развитию компании «СПСР-Экспресс» Сибирского почтового округа. Эти цифры подтверждаются и данными исследований EMS Russian Post.

Ключевые позиции на рынке экспресс-доставки сохраняют крупные международные и федеральные компании: «СПСР-Экспресс», EMS Russian Post, DHL, Pony Express, DPD, СДЭК, City Express. Компании продолжают упорно развивать свою логистическую и филиальную сеть и открывать представительства, в том числе в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

По-прежнему самым актуальным направлением в сегменте B2B в Сибирском регионе остается доставка деловой корреспонденции. «Однако осенью этого года мы ощущаем здесь спад по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 10%. Компании стараются экономить сегодня, и на доставку писем в первую очередь», — говорит Ольга Морозова, директор филиала компании City Express. Компенсировать рыночный провал позволяет активный рост сегмента электронной коммерции. «Среди компаний, пользующихся услугами срочной пересылки, наибольший объем заказов поступает от интернет-магазинов», — продолжает она. С прошлого года объем посылок электронной коммерции вырос в два раза, утверждает Елена Бандурина. Неудивительно, что удовлетворение потребностей именно этой группы клиентов для экспресс-перевозчиков сегодня в приоритете. «Последние активные подхватили волну роста B2C-сегмента и таким образом обеспечили устойчивое развитие своего бизнеса на фоне стагнации экономической актив-



С учетом двукратного роста посылок e-коммерции удовлетворение потребностей именно этой группы клиентов для экспресс-перевозчиков сегодня в приоритете

ности на среднесрочную перспективу», — считает Андрей Горбуля.

В свою очередь, приход крупнейших мировых интернет-магазинов стал способствовать формированию новых стандартов рынка экспресс-доставки. Активно развиваются технологии повышения эффективности доставки отправления физическим лицам. Клиентоориентированность — ключевой фокус современного рынка. Под него подстраиваются и перевозчики. «В прошлом году мы осуществили глубокий ребрендинг портфеля услуг», — рассказывает Андрей Горбуля. — Этот тренд ставит новые цели перед ИТ-платформами и обязывает перевозчиков работать все более оперативно и точно». За счет появления новых сервисов и дополнительных опций доставки заказов сегмент интернет-коммерции стремительно развивается.

Наиболее востребованными опциями сегодня являются: наложенный платеж, доставка в определенный интервал времени, согласованную дату, ожидание на адресе. «Клиенту стали доступны новые опции, например отслеживание грузов, их страхование, услуги таможенного оформления, предоставление отчетности в нужном формате, консультирование по организации процесса логистики и снижению затрат», — рассказывает Ольга Долгина, заместитель директора EMS Russian Post. Также для клиентов интернет-магазинов значимым является возможность оценки качества заказанного товара и его

возврата. «Система онлайн-сервисов MyDPD позволяет в режиме реального времени работать с заказами, редактировать данные, в том числе переносить дату доставки, распечатывать накладные и наклейки, смотреть счета и создавать отчеты», — рассказывает Елена Бандурина. Более того, по словам Ольги Морозовой, клиент может воспользоваться пакетом услуг экспресс-доставки как в комплексе, так и частично, чтобы сэкономить. К примеру, в последнее время популярна услуга доставки до офиса транспортной компании, откуда клиент может забрать свой заказ самостоятельно.

Что касается среднерыночного уровня цен на услуги экспресс-доставки, то по сравнению с 2012 годом он остался практически без изменений, даже несмотря на рост стоимости ГСМ. Хотя в ряде транспортных компаний изменение стоимости авиаперевозки и аэропортового обслуживания все-таки сказалось на тарифах экспресс-перевозчиков. Но последние сразу поспешили оправдать это повышение дополнительными бонусами. «В сентябре этого года в нашей компании было плановое повышение тарифов, не превышающее общего уровня инфляции. При этом по некоторым услугам значительно расширилась география», — говорит Елена Бандурина.

Операторы экспресс-доставки активно используют кооперацию, прибегая к услугам друг друга. Сейчас ни одна компания физически не может присутствовать во всех населенных пунктах страны. Так, многие перевозчики пользуются, к примеру, услугами EMS Russian Post, филиала ФГУП «Почта России», которое имеет сегодня пока самую разветвленную инфраструктуру.

**Ирина Овдина**

## На автомате

### — технологии —

В этом случае WMS будет избыточной, а преимуществом выбора такого подхода будет тесная интеграция складского модуля с остальными модулями корпоративной системы. При этом потребность в том или ином функционале зависит от многих факторов: размера склада, сложности складских бизнес-процессов, типа номенклатуры, используемого оборудования, учетной системы.

Говоря о плюсах автоматизации систем управления, участники рынка в первую очередь отмечают оптимальное распределение нагрузки на складские ресурсы и повышение общей эффективности даже в условиях максимальной загруженности комплексов.

К примеру, на складах компании «Аникс» (продуктовый ритейлер) после внедрения WMS-решения количество допускаемых персоналом ошибок при наборе товара сократилось в два раза. Автоматизация логистических центров «Премьер Лоджистикс» с применением системы управления позволила повысить общую производительность складских комплексов в среднем на 25-30%, их пропускная способность возросла на 15-20%, скорость набора заказов увеличилась примерно на 30% по отношению к ранее существующим показателям.

В логистическом центре компании «Кедр», дистрибьютора продуктов питания и напитков, система управления обеспечила контроль над всеми складскими процессами комплекса с учетом перспективы расширения логистических мощностей и позволила вести оптимизированную обработку продукции компаний Mars, Nestle, Ferrero, Kraft Foods. «В рамках этого проекта система управления была адаптирована под специфику деятельности компании и работу с мелкоштучной продукцией, что позволило увеличить скорость набора товара в два раза и минимизировать ошибки при выполнении складских задач», — пояснил господин Блинов.

Стоимость программного обеспечения, в зависимости от класса WMS, различна и может составлять в среднем 200-500 тыс. руб., если речь идет о системах базового уровня с ограниченным функционалом. Если компа-

нии — заказчику необходима WMS промышленного уровня с возможностью адаптации под специфику бизнеса, то стоимость такого программного обеспечения на несколько порядков выше. Что касается комплексного проекта автоматизации склада под ключ на базе профессиональной WMS, включая программное обеспечение, различные виды лицензий и профессиональное проектное сопровождение, то его стоимость начинается в среднем с отметки в €100 тыс. «Сроки окупаемости в большой степени зависят от технологии работы складского комплекса и могут составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. По оценкам наших клиентов, срок окупаемости проектов на базе WMS промышленного уровня составил в среднем два-три года», — подсчитал Дмитрий Блинов.

По наблюдениям экспертов, несмотря на распространенность WMS в ритейле, некоторые крупные компании только начинают внедрять автоматизацию в работу своих логистических комплексов. «Мы планируем внедрение автоматической системы управления WMS первоначально на нашем распределительном центре (PLI) в Ногинске. Система позволит нам существенно оптимизировать процессы на распределительном центре и в целом в нашей логистике до торговых центров; также позволит обрабатывать новые группы товара (например, весовые категории); даст возможность вести учет и отслеживать партии товара; обеспечит строгое соблюдение сроков годности продукции при отгрузке в торговые центры. Если часть процессов мы сможем выполнять на распределительном центре, соответственно это упростит работу в самих торговых центрах. Стоимость программного обеспечения варьируется у разных компаний и продуктов и зависит от функционала. Распределительный центр в Ногинске — ключевой для компании, обеспечивающий поставки во все торговые центры „МЕТРО Кэш энд Керри“ в России. Поэтому было решено внедрять систему именно на нем. Хотя мы не исключаем, что в будущем подобная система будет установлена и на других РЦ компании, в том числе и в Сибири», — рассказала Анна Малеева, PR-менеджер по региональным проектам «МЕТРО Кэш энд Керри Россия».

**Михаил Палочкин**