

ЛОГИСТИКА



Станет ли порт Риги альтернативным транзитным пунктом для грузов из Западной и Северной Европы **18** | Как доставляют деликатесы **19** | Российские компании экспресс-доставки потеснили иностранных конкурентов **20**

Польша проиграла «дозволам»

таможня

Последствия конфликта между российскими и польскими автоперевозчиками все еще сказываются на логистической отрасли в целом. Эксперты рынка считают, что в будущем часть грузов уйдет к перевозчикам Литвы и Латвии.

Напомним, что более десяти лет назад Польша и РФ подписали межправительственное соглашение, которое предусматривает ежегодный обмен разрешениями на автомобильные перевозки грузов. Конфликт начал разгораться сразу после новогодних праздников, когда польская сторона потребовала увеличить на 2011 год количество российских разрешений на доставку грузов в/из третьих стран два с половиной раза. «В этом случае наша страна может потерять около 50 тыс. рейсов, то есть более £150 млн в год на фрахте», — рассказали в одной из крупных компаний, работающих на рынке. Отметим, что поляки давно доминируют на этом рынке, осуществляя две трети двусторонних перевозок грузов между Россией и Польшей — более 100 тыс. рейсов в год, а также значительную часть грузов из третьих стран в Россию. Эти данные подтверждают цифрами требуемых разрешений. Для сравнения: Россия просит 5 тыс. «дозволов» (пропусков на грузовые автоперевозки) на транзитные рейсы,

а польская сторона требует довести к своим 25 тыс. еще почти 50 тыс., говорят в АСМАП.

Такой перекос происходит из-за того, что для российского транспорта перевозки внешнеторговых грузов из стран Западной Европы в адрес российских получателей являются обычными двусторонними перевозками, а для поляков это работа на так называемом рынке третьих стран, не имеющая отношения к обслуживанию потребностей внешней торговли своей страны. Желание россиян самим обслуживать свой рынок понятно, тем более что для этого имеются все технические возможности. Понятно и стремление польской стороны сохранить выгодный бизнес на соседней территории. Не удивительно, что в Минтранс РФ сослались на требования российских перевозчиков по сокращению перевозок в/из третьих стран и отказали польской стороне в увеличении разрешений.

Отказ привел к параличу международных перевозок между двумя странами. Из-за их остановки к середине января на гра-



ницах России с Белоруссией, Украиной, Литвой, Латвией и Эстонией скопилось более 100 тыс. тонн экспортно-импортных товаров. Ежедневные убытки от простоя каждой из тысяч российских грузовиков достигали £150–200. При этом общий объем российских перевозок в страны ЕС на западном направлении составляет 5,6 млн тонн, из которых почти 3 тонны проходит через Польшу. В итоге транзитные рейсы приносят бюджету этой страны до £30 млн ежегодно.

Убытки несли не только автофирмы, но и конечные получатели грузов. Дело в том, что у России есть несколько вариан-

тов доставки товаров в обход Польши, например паромными из балтийских портов или через Украину, Словакию, Чехию. Но это увеличивает срок доставки и стоимость перевозки. По данным АСМАП, стоимость паромной перевозки одной фуры из Германии в Латвию или Эстонию составляет от £550 до £750 в зависимости от паромной линии. По словам одного из топ-менеджеров компании «Совтрансавто», в разгар конфликта АСМАП собрал представителей ассоциаций автоперевозчиков Литвы и Латвии, а также операторов железнодорожных паромных переправ. «В ходе встречи стороны дого-

ворились об объемах и демократичных ставках на перевозку, и автотранспортные предприятия воспользовались этим предложением», — рассказал представитель «Совтрансавто». Но себестоимость перевозки из-за поиска обходных путей (в том числе паромами) все равно возросла до 10–20%, а цена конечной продукции для потребителей увеличилась на 3–5%, подчитали эксперты этого рынка.

Наконец, в начале февраля ситуация благополучно разрешилась, стороны достигли консенсуса. «В процессе переговоров России удалось не только отстоять совокупный годовой

контингент разрешений на уровне прошлого года, но и уменьшить для польских перевозчиков количество разрешений на перевозки в/из третьих стран», — сообщили об итогах переговоров в Минтранс РФ. Таким образом, вместо запрашиваемого польской стороной общего контингента на 2011 год в объеме 190 тыс. разрешений было решено обменяться лишь 150 тыс., а поездок в/из третьих стран польские перевозчики могут сделать только 24 тыс. вместо 66,5 тыс., которые запрашивались польским министерством инфраструктуры и транспорта, отметили в Минтрансе.

По оценкам участников рынка, этот конфликт имел серьезные последствия для всего сегмента. Во-первых, литовские автоперевозчики готовы продолжить сотрудничество и в дальнейшем часть российских грузов будет доставляться через территорию Литвы. «На длинном плече, скажем, из Испании или Португалии, их предложения действительно выгодны», — считают в «Совтрансавто». Во-вторых, стало ясно, что отечественные паромные компании все еще не способны предложить привлекательную для российских экспортеров комплексную услугу. «Раз груз вернулся на автомобильный транспорт, значит, морская доставка все еще невыгодна игрокам этой сферы», — заключают в «Совтрансавто».

Андрей Михайлов

На границу

таможенный союз

Операции по оформлению грузов теперь будут осуществляться в приграничных регионах России. Несмотря на сопротивление бизнеса и массу критики, реализация проекта вошла в завершающую стадию. Правда, участники внешнеэкономической деятельности уверяют, что с таможенной инфраструктурой, вопреки заверениям Федеральной таможенной службы (ФТС), дела обстоят неважно.

Принятая в 2008 году Концепция предусматривала, что к 2014 году возле границы будут оформляться все товары, ввозимые автомобильным транспортом, к 2020-му — железнодорожным. Исключение составляет лишь ряд номенклатур, доля которых во внешней торговле России невелика. Смысл заключался в том, чтобы импортный груз после пересечения границы не шел под таможенным транзитом вглубь страны для завершения процедур, а сразу после «очистки» мог двигаться напрямую к потребителю.

Эти меры были вызваны необходимостью активизировать экономическую жизнь приграничных районов, а также избавиться от лишнего транспорта крупных городов и магистралей. Отмечалось, что около трети грузов после растаможки в крупном населенном пункте следует в другой регион, что с точки зрения логистики нецелесообразно. Это касалось прежде всего Москвы и Петербурга: значительная часть товаров,

въезжающих через Петербург и соседние территории, следует в Москву, там проходит очистка, после чего возвращается на северо-запад, к конечному получателю. Этот логистический парадокс объясняется просто: в Москве у импортеров налаженные связи с таможней, есть склады для консолидации партий, работает персонал, поэтому и бизнес легче вести из одного центра. А затраты на лишний прогон на конечной цене товара отражаются незначительно.

Сокращение таможен и постов внутри страны вызовет неразбериху, из-за того что будут нарушены наработанные цепочки поставок, а перенос операций потребует создания инфраструктуры, на что у государства нет денег. Таможенники отвечали на это, что к обустройству инфраструктуры будет привлечен частный капитал. А представители частного капитала язвительно комментировали их заявления. Тем не менее ФТС, даже не утвердив Концепцию на правительство, а лишь приняв ее на своей коллегии, начала действовать жестко и оперативно. В марте 2009 года было закрыто несколько таможен в Москве, что вызвало транспортный коллапс, а через год со скандалом было ликвидировано два таможенных поста на самых крупных терминалах в Петербурге. Что привело, как и в случае с Москвой, к хаосу, поскольку существующие посты и склады временного хранения не смогли обслужить весь поток грузовых автомобилей. (Окончание на стр. 18)

Закрытый клуб

саморегулирование

В транспортной индустрии, причем практически во всех ее ключевых сегментах, набирает обороты довольно неожиданный процесс — саморегулирование. Бизнес объединяется с целью самому выработать профстандарты, подчистить ряды, а заодно помочь государству восполнить законодательные пробелы. Причем восполнить их так, чтобы участники рынка смогли избежать неприятных сюрпризов.

В классическом варианте как в России, так и за рубежом саморегулирование выглядят так: ряд компаний объединяется в организацию, которая устанавливает для своих членов повышенные профессиональные, этические, социальные обязательства и следит за их соблюдением. Если кто-либо из участников перестает удовлетворять высоким требованиям, к нему применяются санкции вплоть до исключения. В России есть еще механизм материальной ответственности: все компании делают взносы в компенсационный фонд, который идет на покрытие убытков клиентов в случае, если какой-либо из членов СРО оказал некачественную услугу. Получается что-то вроде круговой поруки. За рубежом таких компенсационных фондов нет, а вопрос разбирательства с заказчиком и покрытия его издержек решается с помощью страхования.

Транспортная отрасль пошла по пути добровольного волеизъявления. В сфере автомобильных перевозок уже создано около десятка некоммерческих партнерств, представители которых регулярно собираются на отраслевые конференции, где обсуждаются вопросы саморегулирования. Большинство делегатов поддерживает это начинание, но, правда, дальше этого дело не движется. По крайней мере, ни одной полноценной СРО, равно как, впрочем, и в других сегментах транспорта, пока не существует. Семь лет назад на свет появилась Ассоциация судоводителей компаний (АСК), которая сразу объявила о том, что планирует стать саморегулируемой организацией, а в последние два года возникли самоуправленческие структуры и на железнодорожном транспорте — некоммерческое партнерство (НП) «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» («Совет рынка») и НП операторов железнодорожного подвижного состава (ОЖДПС). На сегодня ни одна из них пока официально не является СРО, но в будущем они планируют таковыми стать, поскольку ради этого и были созданы. В этом их отличие от ассоциаций, сою-

зов и прочих объединений, давно существующих в транспорте. Некоторые из них, как, например, Ассоциация международных автомобильных перевозчиков, несут в себе элементы самоуправления, но в полной мере назвать их СРО нельзя: они не устанавливают обязательные стандарты поведения для своих членов и не следят за их исполнением.

Целью АСК является «самостоятельно вырабатывать и поддерживать правила и стандарты деловой практики и отношений с клиентами, а также механизмы внесудебного разрешения споров между членами ассоциации и потребителями их услуг. Исполнительный директор железнодорожного «Совета рынка» Дмитрий Королев говорит о том, что с недавних пор почти все вагоны в России принадлежат не ОАО РЖД (за компанией остались только инфраструктура и локомотивы), а так называемым операторам, преимущественно частным. Однако что такое оператор с юридической точки зрения, какими правами и обязанностями он обладает и какими нормативными актами его деятельность регулируется, до сих пор не определено. Кроме того, у сообщества не выстроены четкие отношения с РЖД, существует ряд моментов, которые необходимо уточнить на уровне законов и ведомственных актов. Для того чтобы восполнить все указанные пробелы, операторы и объединились в НП.

Похожая мотивация и у НП ОЖДПС: «Мы защищаем интересы своих членов — мелких и средних собственников подвижного состава — путем обращения в органы власти, разработки проектов нормативных актов и представления их причастным ведомствам, проведения исследований, обращения в СМИ и так далее», — говорит председатель организации Михаил Новиков.

Иными словами, нынешние прототипы СРО, которыми являются НП и ассоциация, возникли как ответ на необходимость законодательного оформления развивающихся рынков, отсутствие правил на которых создает проблемы как государству, так и бизнесу. До саморегулирования и взятия на себя повышенных обязательств тут еще далеко, однако эта задача, равно как и получение юридического статуса СРО, на повестке дня всех упомянутых организаций присутствует.

Впрочем, Дмитрий Королев оговаривается, что получение официального «признания» вовсе не самоцель. Гораздо важнее установить стандарты ведения операторской деятельности, наладить контроль соблюдения членами «Совета рынка» нормативно-правовых и локальных

актов СРО путем проведения плановых и внеплановых проверок, разработать процедуру рассмотрения жалоб и привлечения участников к дисциплинарной и имущественной ответственности, обеспечить имущественную ответственность перед потребителями услуг и проч. Если всего этого удастся добиться, тогда можно будет назвать «Совет рынка» полноценной саморегулируемой организацией.

Михаил Новиков из ОЖДПС также отмечает: «Мы установим после получения статуса обязательные правила поведения наших членов, направленные, с одной стороны, на выполнение обязательств перед клиентами в части сроков и объемов подачи подвижного состава, с другой — на уравнивание ценовой политики и дисциплинирование грузоотправителей касательно сроков обработки вагонов, повышения культуры погрузочных и разгрузочных операций».

Речники готовы официально превратиться в СРО уже в 2011 году. Кроме того, запланированы: подготовка предложений по законодательному закреплению принципа саморегулирования и определению его особенностей на морском и внутреннем водном транспорте, изучение перспективных сфер «самоуправления», в том числе в области безопасности судоходства, страхования, финансовых гарантий и защиты членов экипажей судов, а также разработка стандартов АСК по управлению безопасной эксплуатацией судов внутреннего плавания.

Одним словом, процесс пошел, и можно не сомневаться, что он будет доведен до логического завершения, поскольку инициатором самими бизнесом, а не государством. Другим вопросом, решение которого уже не обойдется без участия Министерства транспорта, станет принципиальный выбор, обязывать ли всех участников отрасли состоять в СРО, как это предусмотрено, скажем, в строительстве. Железнодорожный «Совет рынка» полагает, что такое членство обязательно. Но так думают не все. «Мы не вступаем в «Совет рынка», поскольку не видим в этом смысла: в его рядах состоят в том числе дочерние структуры РЖД, которые и будут задавать там тон. В чем тогда польза этой организации для нас?» — поделился своим мнением топ-менеджер одной из крупных железнодорожных компаний. На автотранспорте 80% перевозчиков имеют парк до десяти машин в целях налоговой оптимизации, поэтому заставить их работать «вбелую» сложно, а уж загнать в «клуб хороших парней» и вовсе едва ли получится.

Алексей Стригин

STS LOGISTICS®
SOLUTIONS TO SATISFACTION

+7 (495) 775 02 02

www.stslogistics.net

STS Logistics - Ваш надежный партнер в области логистики.

Мы сможем предложить оптимальное решение по хранению и доставке грузов, снижению логистических расходов, оптимизации всех процессов предприятия.

реклама

ЛОГИСТИКА

Альтернатива Польше

соседи

Сложности с получением для транспортных компаний разрешений на транзит грузов по территории Польши привели к тому, что логисты начали срочно искать объездные пути. Один из вариантов доставки грузов из Западной Европы в Россию, Казахстан и далее лежит через морской порт города Риги.

Польша и Финляндия неплохо зарабатывают на транзите российских грузов. Теперь к ним присоединилась и Латвия, которая предлагает российским компаниям свои услуги в обработке и транспортировке грузов. Очень кстати для этой балтийской республики подоспели и деньги Евросоюза на модернизацию и расширение порта Риги.

Собственно не было бы порта — не было бы и самой Риги. Девять веков назад на этом месте появился поселок ливов и небольшой естественный порт. С незапамятных времен река Даугава была частью древнего торгового пути между Балтийским и Черным морями. Этот путь из варяг в греки иногда называли «янтарным путем» вдоль берегов Днепра и Даугавы. Оживленная торговля способствовала появлению поселений: в XII веке возникло селение, которое потом стало Ригой. Со временем ливский поселок на правом берегу Даугавы, в том месте, где в нее впадает река Ридзене, или Рига, вырос в крупный порт, который стал местом оживленной торговли немцев, скандинавских и голландских купцов, приплывавших в Ригу по морю с севера и запада, а также русских, которые добирались сюда по реке.

Сегодня порт Риги является самым большим портом Латвии и третьим по грузообороту в Балтии (в 2010 году — 30 млн тонн грузов). Но уже сейчас порт Риги может обрабатывать до 45 млн тонн грузов в год. Его оборот в 2009 году составил €392 млн, а чистая прибыль — €56 млн.

Все 11 портов Восточного региона Балтийского моря (см. рисунок) конкурируют



друг с другом, и прежде всего за грузы, которые идут из России и в Россию: уголь, нефтепродукты, металлы, удобрения, контейнерные грузы, лесоматериалы и др. Грузооборот во всех портах Восточного региона Балтийского моря в стоимостном выражении достиг в прошлом году €296 млн.

Рижский порт предлагает перевозчикам и логистам многофункциональные терминалы общей мощностью 4 млн тонн в год и глубиной до –16 м с возможностью размещения Рампах-судов, инфраструктуру, интегрированную в единую транспортную сеть ЕС. А также долгосрочную аренду земли. Сейчас в порту 350 га свободных территорий.

Однако все перечисленные достоинства порта Риги не привлекали перевозчиков, до тех пор пока Польша не создала сложности для транзитных грузов, следующих по стране (см. материал на стр. 1). Неспособность российских и польских чиновников прийти к

компромиссу привела к параллелизму международных перевозок между нашими странами. Сейчас проблема транзита российских грузов через Польшу решена. Однако теперь часть грузов пойдет другим путем. В частности, через порт Риги с марта возит свои грузы группа компаний GEFCO (представлена более чем в 150 странах и по итогам 2010 года входит в десятку крупнейших логистических операторов в Европе с оборотом €3,4 млрд).

Группа GEFCO и компания SRR, один из ведущих железнодорожных операторов Латвии, создали совместное предприятие ЕММА (Евразийский мультимодальный альянс), которое теперь специализируется на мультимодальных перевозках из Латвии в Россию и Центральную Азию.

В число основных клиентов SRR входит компания добывающего и производственного секторов, а также крупнейшие экспортноориентиро-

ванные предприятия. Предложение GEFCO о создании совместного предприятия вызвало большой интерес со стороны SRR. Основной объем контейнерных перевозок компании составляет экспорт горнорудного сырья из Азии, а деятельность «GEFCO Балтика» сосредоточена на импорте готовой продукции. Партнерство принесет выгоду обеим сторонам. «Консолидация усилий позволит нам максимально повысить эффективность подвижного состава, оптимизировать использование контейнерного оборудования и, соответственно, оптимизировать логистические процессы. Возможность осуществления импортных и экспортных поставок повысит конкурентоспособность транспортного коридора через Латвию и обеспечит положительный экономический эффект для наших клиентов», — отмечает председатель совета SRR Евгений Слюбин.

Ольга Соломатина

Бесценный груз

доставка

Не многие логистические компании готовы взять на себя ответственность за перевозку ценного груза и обеспечить его сохранность. Тем более что в этом участвуют сотрудники охранных предприятий, а запечатанное в контейнере содержимое может вызвать повышенный интерес сотрудников таможни.

К разряду ценных грузов относятся те, чья заявленная стоимость превышает \$1 тыс., рассказывают в компании Delta Cargo Russia. В эту категорию попадают ценные бумаги, такие как векселя и облигации, золотые и серебряные слитки, а также другие драгоценные металлы и ювелирные изделия из них с использованием драгоценных камней. Кроме того, особой заботы перевозчика удостоиваются изделия из меха, предметы искусства и антиквариат. В DHL Express список существенно шире: по словам Владимира Мацаля, руководителя службы безопасности компании, к ценным грузам относятся сотовые телефоны и GPS-навигаторы, аудио-, видео-, теле- и фотоаппаратура, мониторы, компьютеры всех видов, комплектующие и запчасти ко всем вышеперечисленным видам оборудования. В компании GoTaps общий перечень пополнили банкнотами, лотерейными билетами, паспортами и банковскими картами.

Ценные грузы службы доставки предпочитают перевозить максимально быстрым способом — авиа- или, если расстояние позволяет, автотранспортом. «Грузы доставляются в большинстве случаев авиатранспортом, немного реже — по дорожной сети», — говорит Владимир Мацаль. — В исключительных случаях грузы в рамках особых проектов перевозятся железнодорожным транспортом». Непопулярность остальных видов транспорта участники рынка объясняют недостаточной скоростью перевозок, а не трудностями с обеспечением безопасности. Согласно Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП-ТТ), грузы должны перевозиться в надежных транспортных средствах или контейнерах, которые полностью исключают возможность доступа к перевозимому грузу без влиятельного нарушения или повреждения таможенного обеспечения (пломб и печатей). Кроме того, по словам экспертов компании «Инвестсервис СТ», ТК избивали перевозчиков от лишнего таможенного контроля: международные перевозки, ранее осуществлявшиеся с обязательным досмотром на каждой таможне, теперь могут проходить без снятия таможенной пломбы.

В пути сохранность грузов гарантирует контейнер, а к транспорту ценные предметы доставляются обычно охранным предприятием. Так, по словам сотрудников Delta Cargo Russia, при перевозке банкнот мешки с деньгами забирает вооруженная охрана, которая и доставляет их на борт воздушного судна. После этого информация об особом статусе груза вводится в систему и сам процесс перевозки ставится под особый контроль.

Охранные предприятия обычно предоставляют как услуги сопровождения груза к месту его транспортировки, так и самостоятельную доставку к месту назначения — например, частное охрannое предприятие «Аргус» готово не только обеспечить безопасность перевозки ценностей и денежных средств по железной дороге и воздуху, но и доставить груз клиента на собственном транспорте.

Среди мер по обеспечению безопасности грузов, принимаемых гражданскими перевозчиками, особое внимание уделяется подбору персонала, который будет затем иметь доступ к посылкам с высокой стоимостью. Кроме того, с момента получения клиента и до вручения получателю груз находится под постоянным видеонаблюдением: камеры установлены в зонах обработки, автомобилях, сервисных отделениях и т. д. Для перевозки ценных грузов используется специальная упаковка с особыми пломбами, печатями, маркировкой. «Современные информационные технологии позволяют отслеживать движение наших грузов в режиме реального времени, давать персоналу в пунктах назначения всю информацию о перевозимых товарах», — говорит Владимир Мацаль.

Однако именно эти дополнительные хлопоты зачастую отпугивают компаний-перевозчиков, признают эксперты. Как пояснили в «Инвестсервис СТ», вооруженное сопровождение не вызывает особого желания взяться за дорогостоящую перевозку. Кроме того, запечатанный контейнер может показаться таможенникам подозрительным, что приведет к дополнительной проверке: как отмечают представители компании, в последнее время интерес сотрудников Федеральной таможенной службы России к дорогим грузам значительно вырос. Для досмотра груз выгружается из контейнера полностью, а все издержки этой процедуры, включая повреждение доставляемых предметов, должен оплатить перевозчик. Не всякая логистическая компания готова к дополнительным тратам и объяснениям с заказчиком.

Что касается случаев повреждения ценного груза или его утери, то тут на помощь

как клиенту, так и перевозчику приходят страховые компании. Как подчеркивают их представители, в ситуации, когда нападения на инкассаторов, сопровождающих ценные грузы, участились, клиентам не стоит полагаться только на меры безопасности. По словам начальника управления страхования грузов ОСАО «Ингосстрах» Андрея Ерофеева, позаботиться о возмещении потерь вследствие кражи или разбойных нападений лучше заранее. «В данной ситуации уместно говорить не об отдельных видах страхования для вышеупомянутых товаров, а о специфических и уникальных страховых продуктах, разрабатываемых специалистами под конкретный проект, а то и отдельную перевозку», — поясняет господин Ерофеев.

«Как правило, прежде, чем принимать на страхование ценный груз, страховщик внимательно изучает и проверяет заявленную страховую стоимость и методику оценки перевозимых ценностей», — говорит заместитель генерального директора по продажам компании «ОРАНТА Страхование» Александр Кузнецов. По его словам, страховое покрытие по такому рода перевозкам базируется на условиях «От всех рисков» и покрывает все время перевозки. В некоторых случаях, таких как страхования предметов искусства, возможно включать в страховое покрытие и экспонирование данных предметов.

Что касается возмещения ущерба, то, по информации господина Кузнецова, если в результате страхового случая груз утрачен полностью, клиенту будет возмещена полная страховая стоимость груза за вычетом франшизы, если по договору страхования франшиза применялась. «Если же мы говорим о повреждении груза, то в данном случае речь может идти или о частичном страховом возмещении, или об оплате со стороны страховщика восстановительных или реставрационных работ», — подчеркивает эксперт. Размер этой суммы призвана определить комиссия независимых экспертов.

Вооруженная охрана обеспечивает сохранность ценных грузов до начала и после окончания транспортировки. Но никто не застрахован от форс-мажорных обстоятельств в пути, будь то вооруженное ограбление или незапланированный осмотр на таможне, приведший к повреждению перевозимых ценностей. Поэтому лучше заранее оформить страховку и иметь координаты независимых экспертов, которых можно привлечь для урегулирования спорных вопросов.

Мария Карнаух

На границу

таможенный союз

(Окончание. Начало на стр. 17)

В скандал вмешалась даже губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко, выступившая с критикой действий ФТС. А начальник аналитического управления ФТС Владимир Ивин, комментируя московский скандал, признавался, что на руководство службы оказывалось колоссальное давление со стороны участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), пытавшихся через федеральные органы власти повернуть ситуацию вспять. Однако ни Валентина Матвиенко, ни влиятельные лоббисты из бизнеса не смогли ни отменить, ни хотя бы отсрочить реализацию принятых решений. Видимо, жесткая позиция ФТС и контроль исполнения принятых решений сверху окончательно убедили импортеров и экспортеров в том, что проект переноса все же будет реализован. Бизнес, судя по всему, сдался, а таможенники продолжают последовательное воплощение в жизнь своих планов. Например, в январе прекратил существование ряд подразделений в Московской области, которые теперь объединены в Московскую областную таможню. При этом было ликвидировано 19 постов, то есть более половины. Продолжается аналогичная работа и на северо-западе: структура местных органов уже сок-

ращена на 7 постов, до конца года такая же судьба ждет еще 17 подразделений.

Участникам ВЭД, которые работают на «приговоренных» объектах, ФТС рекомендует временно скорректировать логистические цепочки, а также обдумать возможность применения упрощенных таможенных процедур — предварительного, удаленного электронного декларирования и других новых технологий.

Самое интересное заключается в том, что и транспортно-логистические терминалы (ЛПТ) в приграничных регионах, которые обещала таможня и в появлении которых не верил частный бизнес, и в самом деле растут как грибы после дождя. Не проходит и месяца, чтобы ФТС не сообщила об открытии очередного ЛПТ, чаще всего на границе с Финляндией, странами Балтии или Украиной. По данным Северо-Западного таможенного управления (СЗТУ), в 2010 году рассмотрено 70 пакетов документов инвесторов на строительство таможенно-логистических терминалов в приграничных регионах, материалы 37 инвесторов признаны соответствующими Концепции. Построено уже примерно 30 терминалов из запланированных 50, причем через них проходит 90% товаропотока. «Ситуация с переносом таможенного оформления на границу относительно стабилизировалась. Стало понятно, что ФТС, по крайней мере, в среднесроч-

ной перспективе будет последовательно сокращать возможности таможенного оформления внутри страны и создавать условия для проведения таможенных операций на границе. Бизнес воспринял сигнал, и наиболее рискованные пытаются на этом заработать», — полагает руководитель рабочей группы экспертного совета по таможенному регулированию Государственной думы РФ Константин Пискун.

Обращает на себя внимание следующее: около половины всех проектов принадлежат ФУП РОСТЭК — структуре, находящейся в подчинении ФТС. Многие участники рынка утверждали, что реформа нацелена в том числе на передачу рынка в пользу этой структуры. Так или иначе, усиление позиций РОСТЭКа налицо. Кроме того, часть объектов, отнесенных к достижениям в ходе реализации Концепции, на самом деле имеет к ней косвенное отношение. Скажем, СЗТУ недавно сообщило об открытии таможенного поста в порту Усть-Луга, отметив, что он обустроен в рамках мероприятий по переносу операций на границу. Но порт строится с 1992 года и таможня там появилась бы в любом случае. Сколько таких «достижений», когда компании собирались строить складские комплексы возле границы и это вошло в Концепцию, сказать сложно, но их, очевидно, немало.

Алексей Стригин

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВОЛГА-ДНЕПР»

Волга Днепр

**УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ
для сложных логистических задач**

Группа компаний «Волга-Днепр» предоставляет заказчикам комплексную услугу по логистике уникальных, негабаритных и сверхтяжелых грузов «от двери до двери», включая мультимодальные схемы перевозок с привлечением автомобильного, железнодорожного и водного видов транспорта по всему миру.

Универсальный флот, развитая сеть маршрутов, представительства в крупных узловых центрах в России и за рубежом, статус таможенного перевозчика, собственный парк грузовых автомобилей, собственный страховой оператор, уникальные инженерно-технические наработки и профессиональная команда специалистов с 20-летним опытом работы в сфере грузовых авиаперевозок позволяют нам решать логистические задачи любой степени сложности в кратчайшие сроки.

МЫ РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ СУТОК!



Контакты:

Россия.....+7 8422 59 00 59

Великобритания+44 1279 66 11 66

США+1 832 585 86 11

E-mail: logistics@volga-dnepr.co.uk

www.volga-dnepr.com

ZEST-EXPRESS

Экспресс-доставка и логистика

since 1996



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

доставка корреспонденции и грузов по Москве и области

организация доставки корреспонденции и грузов любыми видами транспорта по РФ и зарубежью

логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка

ответственное хранение, перевозки

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, уничтожение архивов

г. Москва, ул. Введенского, д. 8

+7 495 921 41 39

**14 лет
вместе**

e-mail: info@zest.ru

www.zest.ru

ЛОГИСТИКА

Перемещение ценностей

доставка

Некоторое время назад картину Анри Матисса «Та-нец» возили на выставку в Парижский музей современного искусства. Французские хранители были недовольны состоянием российских дорог и просили логистическую фирму «Хепри» использовать только платные магистрали при перевозке ценностей. Специалисты «Хепри» пришлось потратить немало времени на то, чтобы объяснить европейским коллегам, что таких трасс в России просто нет.

Объем рынка музейной и выставочной логистики в России, по оценкам экспертов, превышает \$10 млн, и он постоянно растет. «Росту способствует тот факт, что в последние годы наша страна из культурного экспортера постепенно становится принимающей стороной. Все чаще к нам приезжают крупные коллекции, такие как испанский музей „Прадо“, — говорит генеральный директор компании «Хепри» Виталий Калабуш, который и рассказал курьезную историю о транспортировке картины Матисса в Париж. Между тем подготовка к перевозке ценностей — дело скорее хлопотное, чем прибыльное. Принимающая организация несет все расходы по перевозке, страхованию и временному хранению выбранных экспонатов. Поэтому неудивительно, что отечественные собрания не слишком часто выезжают на региональные площадки. «Так как российские музеи не могут сами оплачивать все расходы по перевозке, они привлекают бюджетное финансирование по схеме госзаказа. То есть необходимо объявить тендер, победитель которого будет организовывать выставку. Здесь кроются риски, так как никто не застрахован от того, что такая организация действительно сможет выполнить все требования по перевозке экспонатов. Кроме того, объявив о конкурсе, мы на всю страну рассказываем, что музейные ценности готовятся к переезду», — рассказывает Юлия Купина, заместитель директора Музея антропологии и этнографии имени Петра Великого (Кунсткамера) РАН. Стоит отметить, что сокращение расходов по транспортировке и упаковке экспонатов неизбежно влечет за собой увеличение суммы страховки, то есть не дает желае-

мого сокращения бюджета выставки в целом, а только увеличивает риски. «Ведь никакие выплаты не покроют поломки или утери экспоната. В этом также кроется одна из причин, почему отечественные музеи столь неохотно ездят по родной стране», — заключает госпожа Купина. Другое дело, когда выставка проходит за рубежом. В этом случае именно направляющая сторона имеет право определить транспортную компанию исходя из состава коллекции и особенностей проекта. «Выбор таких компаний невелик, но это проверенные временем компании — российская „Хепри“, немецкая „Хазенкампф“ и финская John Nurminen Oy», — говорит начальник отдела по культурным связям с зарубежными странами Государственной Третьяковской галереи Татьяна Губанова. При этом каждому музею важно, чтобы персонал компании-подрядчика смог найти общий язык с его сотрудниками. «Иначе куратор может сказать, что логистическая компания неправильно обращается с вещами, и начнется конфликт. Ведь, с одной стороны, в договорах прописано, а то подрядчик выполняет все требования хранителей коллекции, с другой — если этого не происходит, то в заложниках оказываются музей и его экспонаты», — отмечает госпожа Купина. Подготовительные работы начинаются за несколько месяцев, а то и лет до выставки. Все зависит от сохранности и количества выбранных экспонатов: можно один готовить полгода, а можно 50 — за два месяца. Если выбраны семиметровые произведения Марка Шагала или восьмиметровые — Евгения Лансере, то их надо предварительно снять с подрамника, накатать на вал; в

других случаях и затраты времени другие, рассказывает госпожа Губанова. «Есть и такие ценности, которые перевезти невозможно, учитывая состояние их сохранности. В Кунсткамере хранится перьевой ритуальный костюм калифорнийских индейцев середины XIX века. Упаковать его невозможно, так как он просто рассыплется», — приводит пример госпожа Купина. Затем транспортная компания производит замеры и готовит тару для перевозки. В большинстве случаев используют деревянные ящики разной конфигурации с климат-контролем, которые изготавливаются под каждый экспонат. «Иногда упаковкой служат железный кейс, деревянный планшет, картон, специальные материалы на текстильной основе», — говорят в ГМЗ «Царское Село». В частности, анатомическая коллекция Кунсткамеры путешествует в специальных металлических кейсах. «Если планируется перелет, их не сдают в багаж, а вместе с хранителем коллекции, на чье имя куплены билеты, проносят в салон, где кейсы раскладывают по местам на правах пассажиров», — комментирует госпожа Купина. Стоит особо отметить, что все выставочные передвижения, после того как экспонаты надлежащим образом упакованы и прошли в специальном помещении музея необходимые таможенные формальности, происходят только в сопровождении реставраторов и хранителей коллекций. «Это требование страховых компаний, так как при перевозке необходим человек, знающий особенности работы с данным произведением искусства», — рассказывают в ГМЗ «Царское Село». И это также может стать фактором, который усложнит и без того трудный процесс. «Скажем, выставка уже должна паковаться, а ряд экспонатов внезапно потребовал дополнительной реставрационной работы и вывозить их нельзя. Или хранителю надо выезжать для сопровождения коллекции сегодня, а в консульстве принимающей стороны сломался принтер и ему не могут выдать визу», — говорит господин Калабуш. При перевозке логистические компании обычно используют собственный специализированный автопарк. «Это последнее поколение грузовиков MAN или Scania, в которых дополнительно устанавливается климат-контроль, пневмоподвеска, грузоподъемный лифт и другое оборудование. По стоимости эти работы нередко сопоставимы с ценой новой машины. Железнодорож-

ный и морской транспорт, за исключением паромов в Европе, к перевозкам почти не привлекается по причине отсутствия полноценного контроля за сохранностью груза», — отмечает господин Калабуш. В России все наземные передвижения, включая перевозку в аэропорт, осуществляются только с милицейским эскортом. «Музейная логистика развивается и внутри страны, хотя и менее активно. Причины не только в финансовой стороне вопроса, но и в инфраструктуре. Так, маленькая провозная способность аэропорта Пулково и частота рейсов не позволяют отправить более или менее значительную выставку из Петербурга в Иркутск напрямую. Приходится ехать через Москву, но и в этом случае нет уверенности, что мы сможем выслать все одним рейсом», — комментирует господин Калабуш. За рубеж большинство отечественных коллекций выезжает через границу с Финляндией. «Этот путь рекомендуется и в страховых компаниях, и в Минкультуры, так как пересечение на машине стран бывшего СССР и Восточной Европы — большой риск с точки зрения сохранности экспонатов. Страховая стоимость выставки нередко доходит до £100 млн, и мы не можем рисковать», — отмечает госпожа Губанова. Далее экспонаты плывут на пароме из Хельсинки в Любек и затем на машине следуют до пункта назначения в Европе. Средняя стоимость такой перевозки фуртой, скажем, до Парижа и обратно составляет около €60 тыс. Если же выставка вылетает в Америку, Японию или Корею, то для этого выбирается один из трех ближайших аэропортов в странах Евросоюза — в Хельсинки, Амстердаме или Франкфурте-на-Майне. Там коллекции размещают в грузовом лайнере, а хранитель летит ближайшим рейсом вслед за ними. «Раньше нас доставляли на летное поле, мы видели, как идет погрузка картин, а затем летели этим же рейсом. Теперь на поле не пускают из-за террористических угроз, да и авиакомпаниям очень редко разрешают сопровождать коллекции сотрудникам сесты на борту грузового самолета», — сетует госпожа Губанова. После прибытия на место упакованные шедевры еще сутки отстаиваются, прежде чем их начинают готовить к выставке. Это обязательное правило, несмотря на то что в транспортировочных ящиках поддерживается необходимый температурный режим.

Андрей Михайлов

Цена гастрономической страсти

аппетиты

Возвращаясь из командировок или туристических поездок, многие везут с собой гастрономические подарки. Везут деликатесы не только по большой любви, но и по расчету: цены на них в России кажутся чрезмерно высокими. Но путешественники стоимость перелета и проживания за границей в цену подарков не закладывают.

Между тем продавцы и поставщики этого рынка могут достаточно четко обосновать составляющие цены. Понятно, что если сыр куплен в маленьком магазине во французской глубинке, где-нибудь в 500 км от Парижа, он априори должен быть дешевым. Ведь его произвели в соседней деревне. А у владельца магазина, где куплен сыр, какие могут быть издержки? Дом ему принадлежит, магазин тут же, семья живет этажом выше, персонал — сам хозяин, его жена да собачка Жу-Жу. А вот для того, чтобы тот сыр оказался на полке магазина в России, придется потрудиться многим. «Один российский бизнесмен видел фестиваль Пармской ветчины в Италии. Захотел порадовать своих московских друзей таким же праздником и в порыве гастрономической страсти купил полтора десятка пармских окороков у местного фермера. Человек он небедный, может себе позволить такие радости. Каждый окорок весит больше 10 кг и в чемодан, даже в одном экземпляре, плохо помещается. А срок их хранения, увы, не вечен. И возникает дилемма: оплаченная ветчина лежит в Италии, а друзья, жаждущие ее отведать, — в России», — рассказывает Владимир Баканов, вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России. Как везти купленную продукцию? Удивительно, но... никак. Логистика бессильна помочь незадачливому дельцу, потому что тот фермер, у которого он окорока купил и с которым договорился о временном хранении, не имеет ни малейшего представления о ветеринарном сертификате, требуемом для ввоза его продукции в Россию. Да и в списке предприятий, чья продукция разрешена для экспорта к нам, его маленького хозяйства в принципе нет.

И в итоге мой приятель может прибегнуть разве что к услугам контрабандистов. Впрочем, и они вряд ли смогут ему помочь, так как фермер живет в совершеннейшей глуши, и если туда заказывать отдельный транспорт, то купленные окорока в итоге станут не Пармскими, а „зольтими“. Вот вам и логистика, и ее влияние на стоимость импортных гастрономических продуктов на полках наших мини-, супер- и гипермаркетов», — смеется господин Баканов.

Отметим, что для жителей Европейского союза таких проблем не существует. Они произвели, упаковали и погрузили на транспорт любой продукт, отправив его из одной страны в другую с минимальными сопроводительными документами: инвойс, ветеринарный сертификат (нередко заполненный от руки на коленке у местного ветврача) и сертификат происхождения (на семи языках, чтобы не мучиться с переводом в каждой стране).

В России все иначе. Прежде чем попасть на наш стол, заграничные вкусности должны преодолеть ряд „рубежей охраны“. Каких именно? Прежде всего необходимо, чтобы европейский производитель попал в список предприятий, которым разрешен экспорт товаров в Россию, а затем получить разрешение на их ввоз. «Подавляющее большинство производителей лучших гастрономических продуктов — предприятия маленькие. Их связи с нужными людьми в министерствах и ведомствах слабые. Потому попадают они в разрешительный лист со скрипом и очень не быстро», — отмечает господин Баканов. Кроме того, после создания Таможенного союза появились новые списки товаров, на которые нужно получать разрешение, например продукция пчеловодства. То есть закон есть, а процедуры исполнения нет.

После завершения предварительного этапа начинается процедура оформления заказа, сбор нужных документов и консолидация небольших партий. «Чем более изысканный продукт вы заказываете, тем меньший его объем нужен рынку. Иначе говоря, при заказе 20 кг сыра определенного сорта вам придется организовать его доставку к месту консолидации», — говорит господин Баканов. При этом если продукт редкий и производится в небольших объемах, то хозяйств, откуда планируется перевозка, может быть несколько, а значит, и транспорт будет стоить недешево.

Более того, участники рынка признаются, что иногда логистика поставок может быть настолько сложной, что доставить данный продукт даже до границы России оказывается неоправданно дорого. «Мы нашли какие-то вкусовые оливки или сыры на Сицилии. Производители маленькие, и объемы закупок соответствующие. Но чтобы привезти их в Россию, нужно разработать многоуровневую схему доставки. Так, если север Италии охвачен международными логистами, то на юг, особенно в какую-нибудь глухую местность, они ездят категорически отказываются — побаиваются проблем с местной мафией. Там существуют свои компании, которые работают у себя в регионе и по своим правилам», — делится опытом господин Баканов. В итоге надо организовать доставку груза в район Лацио или Аbruцци, а затем найти компанию, которая перебросит товар на север Италии — в Ломбардию или Пьемонт, например, а уже оттуда его можно доставить в Россию.

Нередко возникает необходимость в транспортировке небольших партий, и в этом нам помогают фирмы, способные формировать так называемые сборные грузы. В этом случае перевозимый товар принадлежит нескольким заказчикам. Это помогает сэкономить деньги и доставить груз вовремя», — комментируют ситуацию в ООО «Столичная торговая компания» (СТК, управляет сетью «Аббас Гурме»).

Значительная по объему часть гастрономических заказов консолидируется в Германии перед доставкой в Россию. «Некоторые производители сами берут на себя расходы, связанные с транспортировкой груза до склада консолидации в Европе (Германия)», — отмечают в СТК. В зависимости от объема партии и зоны, в которой находится производитель, цена доставки паллета до Германии может сильно колебаться. «К примеру, из Англии и Италии это будет стоить €80–200, из Франции — €70–270, из Испании — €100–280 за паллет», — рассказывают в СТК. Перевозка из накопителя в Германии на склад в Москве обойдется заказчику еще примерно в €140–280 за паллет. Чаще всего продукция перевозится рефрижераторными грузовиками, в которых можно поддерживать определенную температуру, рассказывает Андрей Корчков, коммерческий директор по работе в Москве и МО ООО «Прованс дистрибушн». «Если мы перевозим продукт, срок хранения которого всего две-три недели, тогда используется только самолет. Паромы также применяются крайне редко. Как правило, причиной их использования может стать закрытие польской границы или большая предпраздничная очередь на границе с Финляндией», — объясняет господин Корчков.

И вот груз прибыл на границу с Россией, остались только известные „дорогостоящие“ формальности: таможенная очистка, пошлины, НДС, доставка на склад, обработка товара, а затем перевозка его в магазин. В итоге только при доставке от производителя до терминала импортера в России цена продукта увеличивается как минимум на 60–70%. «Доставка из Франции грузовую фуру с климат-контролем может стоить €4–6 тыс. Однако итоговая стоимость очень зависит как от количества мест загрузки, так и от штрафов за дни вынужденного простоя грузовика из-за сбоев в логистике или при таможенных процедурах», — заключает господин Баканов.

Вера Никольская

Экспресс-рост

кадры

Для сотрудников компаний экспресс-доставки финансовый кризис закончился: спрос на их услуги растет, а вместе с ним зарплаты и число вакансий. Если работодатель отказывается улучшать условия труда, его стоит сменить, советуют хедхантеры.

Основные тенденции рынка труда в области экспресс-доставки легко узнать, если посмотреть, что вообще происходит в этой нише логистической отрасли. «Во время кризиса на рынке экспресс-доставки в России крупные международные операторы пострадали гораздо больше, чем российские компании, специализирующиеся на внутрироссийских перевозках», — рассказывает Бэла Дзасохова, руководитель департамента FMCG, Retail, Logistics хедхантинговой компании CoterneStone. — В настоящий момент показатели роста данного сегмента рынка логистики в России еще не сравнялись с докризисными (30–40% в год), но динамика рынка все же позитивная. Мы ожидаем, что в 2011 году темпы роста российского рынка экспресс-доставки составят 10–15%.

То есть сейчас компании впервые после кризиса начали набирать персонал. И российские перевозчики нуждаются в новых сотрудниках гораздо больше, не-

жели их коллеги из иностранных компаний. «Рынок в целом возвращается к своему докризисному состоянию. Для обеспечения возросшего спроса на услуги экспресс-доставки необходимы дополнительные ресурсы, в том числе и кадровые», — рассказывает Наталья Чецкая, директор по управлению и развитию персонала компании „СПСР-Экспресс“. — Наша компания растет, запускаются новые проекты, а под них требуются талантливые персонал: менеджеры по продажам услуг, специалисты информационных технологий, руководители проектов. Уже сейчас по числу персонала мы практически вернулись на докризисный уровень: у нас работает более 2,5 тыс. человек по всей России».

По словам Бэлы Дзасоховой, в кризисное время на рынке экспресс-доставки глобального сокращения персонала не происходило. В среднем фиксированная часть зарплаты топ-менеджмента была снижена с 450 тыс. до 250–300 тыс. рублей. У среднего менеджмента — с 250 тыс. до 150 тыс. рублей. У молодых специалистов заработная плата могла упасть на 10–15 тыс. рублей. «На данный момент мы можем вновь наблюдать тенденцию к постепенному повышению зарплаты кандидатов этого рынка», — рассказывает эксперт. — Мы считаем, что в 2011 году она может достигнуть докризисного

уровня. Кроме того, можно отметить, что после финансового кризиса все кандидаты стали более адекватно оценивать свои зарплатные ожидания».

«Рынок экспресс-доставки зависит от рынков, на которых работают потребители услуг доставки, — падение на их рынках сразу отражается на нашем бизнесе», — рассказывает Наталья Чецкая. — Оборот сократился, произошло перераспределение потоков, что потребовало в том числе реструктуризации персонала. Компании пришлось отказаться от некоторых частей компенсационного пакета сотрудников. В кризис не было привычных для сотрудников повышений зарплаты, покрывающих инфляцию, но не было и понижения заработных плат. Также не производился набор новых сотрудников. Кризис позволил более пристально посмотреть на кадровую политику, сформулировать требования к персоналу. Мы вновь набираем людей, но требования уже более высокие, чем были до кризиса. Рынок становится еще более конкурентным».

С этим мнением согласна и Бэла Дзасохова: «Сейчас на рынке экспресс-доставки наблюдается острая нехватка профессиональных менеджеров среднего звена — есть достаточное количество работников начального уровня, но опытных и профессиональных специалистов уров-

ня руководителей направлений или отделов катастрофически не хватает». Кроме того, всегда нужны опытные профессионалы в коммерческом блоке, а именно менеджеры по продажам, отмечает эксперт по поиску персонала.

Тем не менее профессионалам, работающим в данном сегменте, должно внушать оптимизм то, что рынок экспресс-доставки в России растет быстрыми темпами, он еще не сложился, не прошел фазу интенсивного роста, а значит, и персоналу при желании будет легко сменить работу и получить повышение зарплаты.

Спрос на услуги экспресс-доставки будет и дальше расти за счет регионов России, а также с развитием в стране дистанционной и интернет-торговли, крупных торговых сетей. «Важно отметить, что здесь конкурентное преимущество у российских компаний: цены на их услуги значительно ниже, чем у „большой четверки“ — DHL, TNT, UPS и FedEx», — рассказывает Бэла Дзасохова. — При этом качество оказываемых российскими перевозчиками услуг постепенно улучшается. Пока крупнейшие западные компании все больше осваивают российскую глубинку, российские логистические операторы начинают составлять конкуренцию игрокам на международном поле».

Ольга Мельникова

Реклама



Почтовая лицензия № 73228

Срочная доставка почты и грузов по городу, России и миру

Москва, Варшавское шоссе, д. 13 б, стр.1

Отдел продаж +7(495) 956-24-54, 745-01-53

Вызов курьера +7(495) 728-41-51, 925-55-88

8-800-200-65-65

www.garantpost.ru



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

www.transgarant.com



не права рекламы

ЛОГИСТИКА

Свои и наши

конкуренция

Развитие отечественного рынка экспресс-логистики тормозят «дежурные» проблемы России — таможня и дороги. Причем сложности испытывают как местные, так и зарубежные игроки. Все они преуспели в B2B-сегменте и теперь готовы начать борьбу за частную клиентуру.

Кризис оказал заметное негативное влияние на сегмент экспресс-доставки: в 2009 году объем рынка снизился на 10–15%. Правда, уже в 2010-м на фоне общего улучшения макроэкономической конъюнктуры и роста деловой активности ситуация стабилизировалась. По разным оценкам, объем рынка вернулся к докризисным показателям и даже превысил их. Но, несмотря на перспективы роста, сегмент по-прежнему очень узок. По словам директора по маркетингу DHL Express в России Елены Емельяновой, в общем объеме транспортно-логистических услуг доля сегмента экспресс-доставки в среднем составляет около 2%. Для сравнения: в Европе на долю срочных перевозок приходится не менее 4% транспортно-логистического рынка. «Весь импорт экспресс-грузов в день составляет на всех игроков всего несколько тонн», — говорит генеральный директор DPD в России Николай Воинов.

Кризис в большей степени затронул зарубежные направления доставки, тогда как внутрироссийский рынок экспресс-доставки продолжал более или менее стабильно развиваться. По данным компании «СПСР-Экспресс», в настоящее время доля отправок за границу составляет 30%, в то время как внутрироссийские перевозки занимают 70% рынка.

Проблемы, мешающие развитию отрасли, не меняются на протяжении многих лет. Для международных услуг это таможенные и административные барьеры. По признанию игроков рынка, у нас это пространство чрезмерно регулируется. Комфортные правила таможенного оформления, например, четко прописаны в ВТО, но Россия пока туда не вошла. Развитие внутреннего рынка мешает отсталая транспортная инфраструктура. Пока работа компаний рынка экспресс-доставки больше похожа на ежедневный форс-мажор, чем на планомерное развитие бизнеса», — резюмирует господин Воинов.

К числу крупнейших зарубежных операторов рынка можно отнести такие компании, как DHL, FedEx, TNT, UPS, DPD, а также отечественные «СПСР-Экспресс», «EMS Почта России», Pony Express, «Зарплатист» и ряд других. По данным экспертов, в целом на долю десяти крупнейших игроков, по разным подсчетам, приходится около 70–80% рынка. Остальную его часть делит между собой большое количество мелких по масштабам бизнеса компаний. Оценить, кто является лидером рынка — отечественные или зарубежные компании, довольно сложно. Западные компании занимают наиболее сильные позиции в сегменте международных перевозок, а значительная доля рынка внутренних приходится на российских игроков. То есть отправления по России охотнее доверяют российским компаниям, а доля отправок за границу выше у международных игроков. По словам Сергея Лапина, первого заместителя генерального директора компании «СПСР-Экспресс», это связано со знанием российскими компаниями специфики местного рынка, с большей приспособленностью инфраструктуры российских компаний к российским реалиям.



Несмотря на перспективы роста, сегмент рынка экспресс-доставки по-прежнему очень узок
ФОТО AFP/GETTY IMAGES

И это не уникальная ситуация. «Интеграторы» в основном сильны на своих «родных» рынках, то есть DHL — в Германии, а TNT, скажем, в Голландии, плюс на нескольких выбранных наиболее интересных местных рынках, таких как Китай, Бразилия или Индия. В других странах сильные местные игроки занимают большую часть рынка. Так же происходит и в России. Пожалуй, на сегодняшний день из международных компаний только DPD и DHL занимают существенные доли российского рынка. Все остальные сосредоточены на обслуживании сетевых импортных потоков и международных корпоративных контрактов, не очень вкладываясь в местную инфраструктуру, — говорит господин Воинов. — Если оценивать доли рынка, то в сегменте междугородней экспресс-доставки наибольшую долю занимают известные российские операторы — в совокупности приблизительно 50%, наша доля — около 20%, а известная четверка международных операторов имеет около 30%. На рынке международной доставки картина обратна противоположная. «Хотя в секторе курьерских услуг и экспресс-логистики ведущую роль играют международные интеграторы грузов, специализирующиеся в том числе и на экспресс-логистике, не стоит недооценивать и российских участников рынка, — отмечает исполнительный вице-президент по продажам, член совета директоров авиакомпании, «ЭйрБриджКарго» Вольфганг Майер. — С одной стороны, преимущество международных компаний — в синергии их международного опыта и отечественных ноу-хау — идеальное сочетание. Они адаптируют свои основополагающие процессы к специфическим условиям российского рынка и разворачивают кампании по сбыту в масштабах всей страны, предлагая различные уровни сервиса при гарантированных сроках выполнения заказа, и в других частях света, но с большим успехом. У них сильнейший брендинг в транспортной отрасли. С другой стороны, растет количество поставщиков услуг, концентрирующих свои усилия на специфических потребностях российского рынка и на отдельных регионах России. Это дает им естественное преимущество. Ведущие интеграторы мыслят глобально, а действуют локально, в то время как некоторые российские поставщики услуг мыс-

лят и действуют локально. С учетом всей специфики российского рынка экспресс-логистики оба типа ведения бизнеса имеют шансы на успех. И что характерно, российские компании постепенно дорастают до уровня и позиций на рынке своих междугородних конкурентов».

Дело в том, что для обеспечения качественной доставки по России нужна разветвленная филиальная сеть и налаженная инфраструктура по всей стране, а не только в крупных городах. Подобная инфраструктура есть далеко не у всех интеграторов. Отечественные игроки из-за отсутствия междугородних сетей и трудностей с таможней с самого начала были как раз нацелены на развитие местной инфраструктуры и сети филиалов, поэтому осуществляют большую часть экспресс-перевозок по России по сравнению с иностранными компаниями. Но из-за небольших объемов российские логисты не могут заработать сотни миллионов долларов, которые необходимы для построения международных сетей. Стоит также отметить, что в недалеком прошлом западные компании при выходе на российский рынок обращались к третьей стороне для осуществления перевозок по России. «Это происходит и сейчас, но некоторые компании уже выражают намерение зайти самостоятельно, используя свой бренд и планируя серьезные инвестиции. Ценовая политика в этом случае тоже, скорее всего, будет премиальная», — говорит господин Лапин. То есть основная конкуренция ожидается в плане ценовой политики, так как клиенты по-прежнему чувствительны к стоимости доставки. Хотя ряд экспертов заявляют, что в среднем цена интеграторов выше отечественных операторов, различия в ценовой политике зависят от значительного количества факторов, но в целом какого-либо существенного дисбаланса между нашими и зарубежными логистами не наблюдается.

Одним из немаловажных факторов роста рынка экспресс-доставки в 2010–2011 годах стало восстановление основных сегментов розничной торговли, среди которых бытовая и компьютерная техника, автозапчасти, телекоммуникации и связь, медоборудование, рекламная продукция, строительные материалы, одежда и обувь. Эти группы товаров и составляют существенную долю в общем объеме экспресс-отправлений. По словам Николая Воинова, с прошлого года и в начале текущего наблюдается повышенный спрос на услуги экспресс-доставки как

следствие продолжающегося бурного развития рунета в сочетании с высокой динамикой развития дистанционной торговли. Экспресс-операторы, равно как и грузоперевозчики, активно предлагают свои услуги интернет-магазинам. По словам Сергея Лапина, например, наблюдается существенный рост спроса на услуги срочной доставки и доставки к определенному времени. «Мы это заметили и на своем примере: в прошлом году летом мы вывели на рынок новую услугу — «Супер-экспресс», или доставка на следующий рабочий день до 18.00 или до 13.00. Услуга премиальная, но уже к концу года она заняла порядка 2% оборота СПСР», — рассказывает господин Лапин. Доставка в крупных городах, особенно в столице, — это уже достаточно большой и высококонкурентный рынок, доставка в регионы пока только развивается.

В скором времени отечественным и зарубежным логистам предстоит сразиться за круг частных клиентов. На сегодняшний день наибольшая доля приходится на корпоративный (B2B) сегмент — около 70%. В основном это деловой документооборот. По прогнозам экспертов, рынок будет развиваться в направлении увеличения доли сегмента B2C. «Очевидная тенденция — рост дистанционной торговли. Доставка — важное звено в цепочке заказа и получения товаров из интернет-магазинов, и способность операторов вовремя предложить удобное покупателям решение уже сегодня отражается на расстановке сил на рынке», — подтверждает госпожа Емельянова.

Несмотря на преимущества международных экспресс-перевозчиков (разветвленная мировая сеть, глобальная инфраструктура), они по-прежнему больше ориентированы на экспорт. «Интеграторам» передавать свои объемы тем, кто уже выстроил сети доставки по стране, проще, чем вкладывать большие деньги в развитие этой инфраструктуры. На сегодняшний день нет никаких предпосылок к тому, чтобы российские компании начали строить глобальные сети доставки: слишком дорого и не нужно, проще договориться с кем-то, кто уже такую сеть имеет. Другое дело — локальные сети между странами-соседями. «Так, с введением Таможенного союза исчезла таможня на границе между Россией, Казахстаном и Беларусью. Мы, имея к тому времени полноценную инфраструктуру в этих странах, тут же соединили их сетью маршрутов между собой», — рассказывает господин Воинов.

Ольга Говердовская

Мастера переводить стрелки

кадры

Компетентность сотрудников отдела логистики ценится сегодня в бизнесе столь же высоко, сколь и профессионализм сотрудников отдела продаж, маркетинга и финансов. Спрос на профессиональных логистов сейчас так же высок, как и до кризиса, труд их хорошо оплачивается.

Профессия логиста становится все более востребованной, а значит, и популярной. «Эту сферу отличает возможность быстрого и логичного карьерного роста кандидата — например, придя на начальную позицию в сервисной логистике, изучив и поняв эту сферу, можно переключиться на транспортную или складскую и достаточно быстро продвигаться по карьерной лестнице до высокой должности директора по логистике всей цепочки поставок, получив при этом бесценный опыт», — рассказывает Бэлла Дзасохова, руководитель департамента «FMCG, Retail, Логистика» хедхантинговой компании Cornerstone. — Важно отметить, что для того, чтобы оказаться в числе квалифицированных специалистов в логистическом бизнесе, необходим опыт работы как в торговле-производственных компаниях, так и в логистических провайдерах.

На рынке логистики экономические трудности начались немного раньше, чем в других отраслях.

«Независимо на кризис, наша компания не стала пользоваться мерой, на которую пошли другие работодатели — снизили своим сотрудникам ежемесячную заработную плату», — рассказывает Валентина Ватрак, директор отдела кадров STS Logistics. — Мы, во-первых, отказались от дополнительного найма: продуктивнее повысить эффективность работы сотрудника и больше платить ему за результат, нежели платить мало большому числу людей. Во-вторых, сократили квартальные и годовые премии. В-третьих, уменьшили затраты на другие льготы для персонала: оплату ДМС и мобильной связи».

Сейчас можно говорить о завершении кризиса в отрасли. Рынок начинает оживать, он выстраивается заново с учетом предыдущих ошибок, новых законов и более выдержанной стратегии развития.

«В положительную сторону ситуация начала меняться в конце 2010 года, и эта обнадеживающая тенденция сохраняется в 2011 году», — рассказывает Валентина Ватрак. — Откровенно говоря, мы не повышали зарплату сотрудникам в 2009 и 2010 годах. В этом году мы запланировали ее повышение, проанализировав рынок заработных плат: ряду ключевых сотрудников она была поднята уже с 1 января, отдельным категориям работников — с 1 апреля, другим будет поднята с 1 июля 2011 года. С конца 2010 года мы вернули ДМС для работников, которым раньше предоставляли такую льготу, в начале 2011 года возобновили оплату мобильной связи».

Хедхантеры прогнозируют, что в 2011 году на рынке логистики начнется постепенный рост зарплат. «Если до кризиса средний менеджмент в отрасли мог рассчитывать на компенсацию от 80 тыс. до 150 тыс. рублей в месяц», — рассказывает Бэлла Дзасохова, — топ-менеджмент — от 400 тыс. до 500 тыс. рублей в месяц, то в кризисное время этот показатель снизился до 60–100 тыс. и 200–250 тыс. рублей соответственно. Теперь зарплатные предложения начинают возвращаться к докризисным. Если в кризисное время компенсация в 500 тыс. рублей в месяц для топ-менеджера была пределом, то сейчас этот уровень вновь стал «рабочим»».

Одной из наиболее востребованных в сфере логистики позиций сейчас можно назвать менеджера по продажам.

«Дефицита кадров на рынке логистики, казалось бы, нет», — отмечает Валентина Ватрак. — За исключением особого направления — проектных перевозок, где осуществляются сложнейшие негабаритные и тя-

желовесные перевозки с использованием разных видов транспорта, а порой и между разными странами и континентами. Здесь работают уникальные люди, которые, основываясь на своем опыте, предлагают клиенту такие логистические решения, которые позволяют сократить его затраты в два, а то и три раза. Любую проектную перевозку — тяжелой турбины или другого крупногабаритного и зачастую очень дорогостоящего груза — необходимо «перезагрузить», и только тогда нарабатывается опыт построения логистического решения». «Авиация сегодня столкнулась с колоссальным дефицитом квалифицированных летных специалистов — летчиков, инженеров, техников, особенно таких, кто имеет опыт работы с авиационной техникой западного типа. Это специалисты высочайшего класса, имеющие высшее авиационное образование, владеющие английским языком, соответствующим Стандартам ИКАО.

Планка привлечения таких специалистов сегодня поднялась очень высоко. С одной стороны, интеграция российских авиакомпаний в мировую транспортную систему — это прогресс. С другой стороны, мировая авиация имеет свои требования и стандарты, и сегодня найти в России специалистов должного класса крайне сложно, — отмечает вице-президент по стратегии и маркетингу группы компаний «Волга-Днепр» Татьяна Арсланова. — Тем не менее мы помогаем отрасли решать эту проблему. Наша компания активно работает с вузами по привлечению со школьной скамьи техников и инженеров. При этом брать на практику пилотов — выпускников летных училищ мы не можем, так как допуск на наши самолеты («Боинг 747», Ан-124-100, Ил-76ТД-90ВД) требует серьезного опыта, а именно налета не менее 4 тыс. летных часов, опыта работы на западной технике. И мы, не имея соответствующего «промежуточного» флота, не можем создать новоиспеченным пилотам благоприятные стартовые условия. Поэтому мы ищем уже опытных пилотов на свободном рынке, и находить их с каждым годом все сложнее».

По мнению Бэллы Дзасоховой, «идеальный» карьерный путь логиста — это начало работы в логистической компании или в логистическом направлении в компании FMCG на начальной позиции и постепенный рост через все три направления логистики. Разумеется, опыт работы в западной компании является бесценным, но попасть туда без должной подготовки на российский рынок, где логисты обучаются азам, очень тяжело. Российские компании отличает возможность действительно быстрого карьерного роста и приобретения начальных навыков.

«Знание английского языка на должном уровне — отдельная проблема в сфере авиационных кадров. Авиакомпания работают в международном пространстве и эксплуатируют самолеты иностранного производства, соответственно, английский язык является рабочим инструментом в мировой авиационной индустрии, — подчеркивает вице-президент по стратегии и маркетингу группы компаний «Волга-Днепр» Татьяна Арсланова. — Подготовка пилота или инженера до IV (требуемого) уровня по стандартам ИКАО, что является сегодня обязательным условием для летных специалистов, требует времени и средств. И если уровень английского легкого в целом отвечает международным требованиям, то в отношении инженеров и техников проблема значительно острее. Тем не менее «Волга-Днепр», как и другие авиакомпании, своими силами помогает специалистам преодолеть этот барьер. На базе учебного центра «Волга-Днепр — Международное обучение» созданы специализированные курсы английского языка, наши преподаватели сертифицированы с правом не только преподавать, но и тестировать выпускников по стандартам ИКАО».

Федор Мельников

10 лет
на просторах России

СПСР. ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКСПРЕСС-ОПЕРАТОР
надежность и скорость имеют имя

СПСР в цифрах и фактах

- ✓ оптимальные сроки доставки в любую точку России
- ✓ 200 филиалов и представительств по всей России
- ✓ более 4000 обслуживаемых населенных пунктов
- ✓ более 600 единиц собственного автотранспорта
- ✓ более 2500 сотрудников по всей России
- ✓ автоматизированный сортировочный центр

8 800 555 54 45 **www.spsr.ru**