

ЛОГИСТИКА

«Сапсан» опередил авиаторов **18** | Перевозки через Финляндию снова в моде **19** | Железнодорожные вагоны: искусственный дефицит? **20** | Интернет-экспресс-доставка **22** | Спортивный груз **24**



Авиации подрезают крылья

выбор

После гибели в авиакатастрофе хоккейного клуба «Локомотив» в сентябре Министерство транспорта России взяло курс на сокращение числа авиакомпаний. Эксперты уверены: сильно стараться, чтобы добиться поставленной цели, чиновникам не придется — дела в отрасли настолько плохи, что выжить удастся немногим. Подтверждением тому служат громкие банкротства перевозчиков «Авианова», «Кавминводиавиа» и «Континент».

В публичном информационном пространстве падение самолета Як-42 с хоккеистами на борту стало отправной точкой радикального реформирования отрасли, которое выражается в уменьшении количества игроков рынка за счет ликвидации одних и укрупнения других. Президент страны Дмитрий Медведев буквально сразу после катастрофы отдал правительству несколько поручений, причем вполне детальных и с конкретными сроками. Их общая направленность — ужесточение условий для входа и работы на рынке. По словам участников рынка, президент также согласился встретиться с представителями профсоюза летного состава, на что ранее времени, несмотря на просьбы со стороны последних, почему-то не находил. Встреча запланирована на ноябрь. Сразу же после указанных наставлений Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) и Ространснадзор принялись за дело. Не проходило и двух недель, чтобы авиационные власти не заявили о намерении «закрыть» какого-либо перевозчика, а то и несколько. Первой жертвой пала «Кавминводиавиа», свидетельство эксплуатанта которой было отозвано в конце сентября. В конце октября наступила очередь сразу четырех компаний. Всего же, по подсчетам Росавиации, лишиться своего места в небе могут около 30 участников рынка.

Гибель «Локомотива» стала скорее неким психологическим рубежом в деле сокращения числа авиакомпаний, событием, после которого процесс стал интересен не только отраслевым экспертам и потому вышел в широкое публичное пространство. В этом легко убедиться, если ознакомиться с результатами деятельности Росавиации: в период с января по октябрь свидетельства эксплуатанта были продлены только пяти перевозчикам, в то время как 20 их лишились. Из этих 20 до сентябрьской трагедии со своими свидетельствами расстались 16. Из них, конечно, некоторые вполне формально — например, ФГУП «ГТК „Россия“» просто сменило форму собственности на ОАО. Но подавляющее большинство, к слову, в том числе и «Континент», остались без прав на вполне серьезные основания. Еще несколько потеряли право выполнять



Естественная консолидация в авиации началась давно, и потому общая критика экспертов, недовольных насильственными действиями Росавиации, вряд ли обоснованна
ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

полеты вскоре после падения Як-42, а факт этот едва ли напрямую связан с катастрофой. Собственно говоря, естественная консолидация в авиации началась давно, и потому общая критика экспертов, недовольных насильственными действиями Росавиации, вряд ли обоснованна. По данным Минтранс, если в 1990-х годах работало 374 авиакомпании, то в 2011-м — только 137. В первом полугодии 2011 года на 15 крупнейших перевозчиков пришлось 82,3% пассажиров и 87,4% пассажирокилометров. В 2010-м, по расчетам ГосНИИ гражданской авиации, оборот рынка составил \$16 млрд, из которых \$11 млрд пришлось на 11 компаний, а \$8 млрд — всего лишь на 5. При этом 41% от общего числа эксплуатантов находилось в кризисном финансово-экономическом состоянии. Неудивительно, что Росавиация щедро отбирает летные права. В 2011 году правительство решило ускорить реформирование административными методами, дополнительно протестировать и так уже набравшую ход тенденцию. Весной вице-премьер Сергей Иванов по-

ребовал от Министерства транспорта разработать конкретные меры, которые позволили бы в короткий срок уменьшить количество перевозчиков. А после банкротства в разгар отпускного сезона авиакомпании «Континент» и связанных с этим событием последствий для пассажиров и чиновников Росавиация предложила жесткую инициативу. Согласно ей, с 2012 года перевозчики для допуска на рынок обязаны располагать не менее чем 10 однотипными судами, а с 2013 года — 20. Эксперты уже подсчитали, что при таком раскладе, если бы 2013 год наступил сегодня, на рынке остались бы только четыре авиакомпании.

Замысел властей понятен. Рост числа авиакатастроф в последние годы связан с неудовлетворительным менеджментом именно маргинальных перевозчиков. Разумеется, и самолеты больших компаний иногда падают, но такие компании по уровню безопасности лидируют как по абсолютным показателям — меньшему количеству трагедий и происшествий, а уж по относительным, если пересчитать на объем трафика, и по-прежнему. Любопытно, что лидеры вовсе не рады открывающимся для них перспективам. Каза-лось бы, освобождение рынка сулит дополнительных пассажиров, но в реальности оно обещает только лишние проблемы. Кто-то должен сидеть на грун-

товые полосы в провинции и с них взлетать, рассуждает топ-менеджер одной из компаний, входящих в пятерку самых больших. Как показывает практика, ведущие игроки успешно освоили три сегмента авиационных перевозок, приносящих прибыль: чартеры, полеты за границу, а также линии Москва—регионы. Внутренние транспортные, не связанные со столицей, убыточны. В целом перевозки по России, включая Москву, в прошлом году показали отрицательную рентабельность — примерно -10%, а уж без не-то и вовсе грустные результаты. Теперь же благодаря отраслевому кризису и усилиям Росавиации все эти социальные обязательства на себя придется взять неплохо устроившимся тяжеловесам. По словам участников рынка, в ближайшее время на стол президенту, который, как будущий вероятный глава правительства, заинтересован в стабилизации положения дел в отрасли, лягут аналитические выкладки относительно того, что же делать с авиацией. Если хотя бы часть из них будет принята, то влияние на индустрию будет оказано более серьезное, чем нынешний крестовый поход Росавиации против маргиналов. Так, предлагается создать единый орган управления отраслью, как это было в Советском Союзе, что-то наподобие Министерства гражданской

авиации. В этом же русле лежит идея сформировать подчиняющуюся только президенту страны службу для расследования происшествий и катастроф. Помимо организационных новшеств есть и финансовые, которые могут сильно изменить экономику авиакомпаний. Например, предлагается разработать и ввести единые формы отчетности об экономическом состоянии авиапредприятий и регулярно это состояние мониторить — как это принято, скажем, в банковском секторе. Кроме того, есть идея установить государственное регулирование цен на топливо и вообще усилить регулирование топливно-заправочных комплексов, поскольку развитие конкуренции в этом секторе все равно позитивных результатов не даст. Наконец, необходимо, по замыслу разработчиков сделать так, чтобы заработная плата пилотов не зависела от налета: это исключает необходимость для летного состава предпринимать всяческие ухищрения вроде обмана медкомиссий и пр. с целью заработать как можно больше. Не исключено, что указанные предложения действительно будут одобрены. От государства их реализация денег не требует, а что-то делать уже давно пора: 2011 год стал рекордным по числу авиакатастроф за последнее десятилетие.

Иван Смирнов

Договор о зоне

тенденция

Межгоссовет ЕврАзЭС одобрил вхождение Киргизии в Таможенный союз, напомнил об условиях предоставления финансовой помощи Белоруссии, а также взял курс на дальнейшее распространение Единого экономического пространства не только на территорию стран ЕврАзЭС, но и Украины, которая после охлаждения взаимоотношений с ЕС развернула в сторону партнерства со странами ЕврАзЭС. В середине октября в Санкт-Петербурге состоялось заседание межправительственного совета ЕврАзЭС. Тон встрече был задан еще накануне, когда главы правительств СНГ согласовали и подписали Договор о зоне свободной торговли в рамках СНГ, который обсуждался более десяти лет. Открывая заседание, премьер России Владимир Путин выступил с программным заявлением о необходимости переходить на следующий этап интеграции в рамках ЕврАзЭС, предполагающий заключение Евразийского экономического союза с последующим превращением его в «мощное объединение, одного из лидеров промышленного и технологического развития современного мира». Предполагается, что союз будет заключен участниками ЕврАзЭС на принципах Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (свободное перемещение товаров и единые принципы регулирования), а также норм Единого экономического пространства трех государств (свободное перемещение труда и капитала), которое заработает с 1 января 2012 года. «Именно на этой основе в дальнейшем должен быть подготовлен договор о Евразийском экономическом союзе — всеобъемлющий комплексный документ, охватывающий все направления нашего сотрудничества», — пояснил российский премьер, особо выделив «сферы, где накоплен большой совместный опыт, например таможенно-тарифное регулирование, и те, где мы только планируем разворачивать совместную работу, например миграционную и визовую политику». В ходе переговоров главы правительств должны согласовать Декларацию о формировании Евразийского экономического союза, принять ее планируется в декабре. Сформулировав стратегические цели, Межправсовет ЕврАзЭС приступил к решению тактических задач. Первым значимым итогом заседания стало положительное решение вопроса о вступлении Киргизии в члены ТС. Киргизия дважды обращалась с подобной просьбой, второй раз — в начале 2011 года. Одним из препятствий для Киргизии на этом пути является ее членство в ВТО: переход на таможенные тарифы, а также техрегламенты Таможенного союза по-

ребует от Киргизии корректировки обязательств, взятых ею при вхождении в ВТО. На встрече принято решение о создании рабочей группы и формировании плана мероприятий по вступлению Киргизии в ТС. Как пояснил российский премьер, обсуждается также возможность предоставления Киргизии финансовой помощи из антикризисного фонда ЕврАзЭС. Тему антикризисных вливаний контролирует Российский фонд ЕврАзЭС продолжил вопрос о предоставлении Белоруссии второго транша кредита. Напомним, что Белоруссия, с начала 2011 года испытывая дефицит валюты и будучи вынуждена на треть девальвировать свой рубль, обратилась к России с просьбой выделить \$3 млрд в качестве финансовой помощи из антикризисного фонда ЕврАзЭС. Первый транш в \$800 млн был направлен в июне, однако после резких заявлений президента Белоруссии Александра Лукашенко в адрес России решение вопроса о втором транше в \$445 млн натолкнулось на жесткую позицию бывшего министра финансов РФ Алексея Кудрина, который в июле заявлял, что Белоруссия борется с кризисом неэффективно. На встрече 29 октября премьер Владимир Путин дал понять, что Белоруссия может рассчитывать на второй транш только при соблюдении оговоренных условий. «Хотел бы обратить внимание, что условия кредита, которые были согласованы с белорусской стороной, нужно выполнять», — подчеркнул Владимир Путин, отметив, что это необходимо для эффективного использования ресурсов. Наконец, самое пристальное внимание наблюдателей было уделено позиции Украины. Формально, не будучи членом ЕврАзЭС, Украина не может претендовать на вступление в ТС. Несмотря на настойчивые приглашения, звучавшие с российской стороны, Украина до сих пор делала ставку на сближение с Евросоюзом. Подписать договор о свободной торговле с ЕС Украина готовилась до конца текущего года, но обвинительный приговор Юлии Тимошенко был крайне негативно воспринят в Европе, что поставило соглашения под угрозу срыва. В этой ситуации естественным движением Украины стал шаг в сторону Таможенного союза. Пока представители Украины стараются не связывать себя какими-либо обязательствами, рассчитывая, видимо, на потепление отношений с Евросоюзом. Однако, как сообщил пресс-секретарь российского премьера Дмитрий Песков, в ходе межправсовета ЕврАзЭС может состояться отдельная встреча премьеров России и Украины. Формальной темой переговоров могут стать цены и порядок расчетов за российский газ.

Иван Смирнов

Полетаем

лизинг

Рынок авиаперевозок по итогам 2010 года в России по объемам приблизился к своему историческому максимуму, достигнутому в 1991–1992 годах. По данным делового авиационного портала АТО, в 2010 году в сегменте гражданской авиации в целом по стране было перевезено 56 950 тыс. человек, это на 26,3% больше, чем в кризисном 2009 году. Пассажирооборот достиг 147 млрд пассажирокилометров, что на 30,8% выше показателя предыдущего года. На рынке авиаперевозок лидируют пять крупнейших авиакомпаний: «Аэрофлот», «Трансаэро», S7 Airlines, «ЮТэйр», «Россия». На долю этих перевозчиков приходится 52% пассажиров, они обеспечили за год прирост на 6 млн человек, в том числе 4 млн — на международных воздушных

линиях и 2 млн — на внутренних. По словам владельца ООО «ВИМ-Авиа» Рашида Мурсекаева, в 2011 году российские авиакомпании будут придерживаться гибридной модели развития бизнеса и активно развивать свою деятельность во всех секторах авиаперевозок: туристические чартерные рейсы, регулярные сетевые перевозки, сектор low-cost перевозок. Рынок авиаперевозок нуждается в масштабном обновлении парка воздушных судов. Но в ближайшие пять лет российский авиапром не сможет гарантировать обеспечение всех потребностей авиакомпаний в новых самолетах. Сейчас идет активная работа по привлечению российскими авиакомпаниями западных поставщиков (Boeing, Airbus, Embraer, ATR) и в то же время авиакомпаниями ждут разработки новых моделей самолетов от российских конструкторских бюро. (Окончание на стр. 18)

Реклама Сертификат эксплуатанта № 1 от 29.01.2010

ЛОГИСТИКА

По пути

конкуренты

Перспективы проведения в России масштабных спортивных состязаний в течение ближайшего десятилетия дают ОАО РЖД карт-бланш для успешного завоевания пассажирской аудитории. Уже сегодня поездами «Сапсан» по итогам эксплуатации на маршруте Петербург—Москва перевезено практически сопоставимое с авиаторами число пассажиров. Нетрудно предположить, что развитие наземной инфраструктуры приведет к усилению конкурентной борьбы между этими видами транспорта.

Напомним, что сегодня «Сапсан» выполняет шесть рейсов в день в каждую сторону. По данным ОАО «Воздушные ворота северной столицы» (управляет аэропортом Пулково), в 2010 году количество пассажиров на линии Санкт-Петербург—Москва составило 2,2 млн человек. За этот же период пассажирский поезд «Сапсан» перевез 1,7 млн пассажиров. То есть даже не принимая в расчет ночные поезда, так как после старта «Сапсана» все дневные составы на линии между двумя столицами были отменены, объем пассажиропотока между этими категориями транспорта был близко сопоставим. При этом падение пассажиропотока у ночных поездов РЖД на линии Санкт-Петербург—Москва за 2010 год составило 30%, что означает, что первоначально значительная часть пассажиров нового дневного поезда была сформирована за счет перераспределения долей от ночных перевозок.

В жесткой конкурентной борьбе за клиента с железной дорогой авиационные компании пошли на беспрецедентные акции — внедрили новые программы лояльности. В частности, «Аэрофлот» предложил авиапассажирам, а ряд авиакомпаний спустили цены на рейс между столицами до 1600 руб. Однако эти меры ситуацию не спасли, и по итогам девяти месяцев 2011 года «Сапсан» еще больше усилил позиции. По данным дирекции скоростных сообщений ОАО РЖД, было перевезено 1,6 млн человек, в то время как авиацией воспользовалось более 1,3 млн пассажиров. То есть РЖД и скоростной поезд уже сумели забрать 300 тыс. дополнительных клиентов у авиаторов себе в плюс.

Аналитики считают, что на динамику падения авиаперевозок односторонне повлияло появление электропоезда «Сапсан». «Принимая решение, каким видом транспорта попасть в пункт назначения, мы в первую очередь сравниваем затраты на поездку по схеме „время-деньги“ и далеко не всегда будем готовы потратить лишние часы, сэкономив деньги», — говорит аналитик «Инвесткафе» Кирилл Маркин.

В свою очередь, представители авиасектора до сих пор не признают, что постепенное снижение объемов перевозок связано с запуском флагмана высокоскоростного движения на сети РЖД поезда «Сапсан». «Несмотря на тенденцию к замедлению темпов роста количества пассажиров на этом направлении, нет оснований предполагать, что есть существенное перераспределение пассажиропотока в пользу железнодорожного транспорта», — считают в ОАО «Воздушные ворота северной столицы».



По итогам девяти месяцев 2011 года «Сапсан» усилил свои позиции. По данным дирекции скоростных сообщений ОАО РЖД, было перевезено 1,6 млн человек, в то время как авиацией воспользовалось 1,3 млн пассажиров

Успех скоростного поезда подхватил второй скоростной проект ОАО РЖД — междуна-

родный состав «Аллегро» на маршруте Петербург—Хельсинки. По итогам девяти месяцев текущего года «Аллегро» перевез около 220 тыс. пассажиров на линии Санкт-Петербург (Россия)—Хельсинки (Финляндия). В то же время, по оценкам ОАО «Воздушные ворота северной столицы», за аналогичный период авиацией на этом маршруте воспользовалось около 100 тыс. человек, то есть вдвое меньше, если сравнивать с железной дорогой. Отметим, что финские и российские желез-

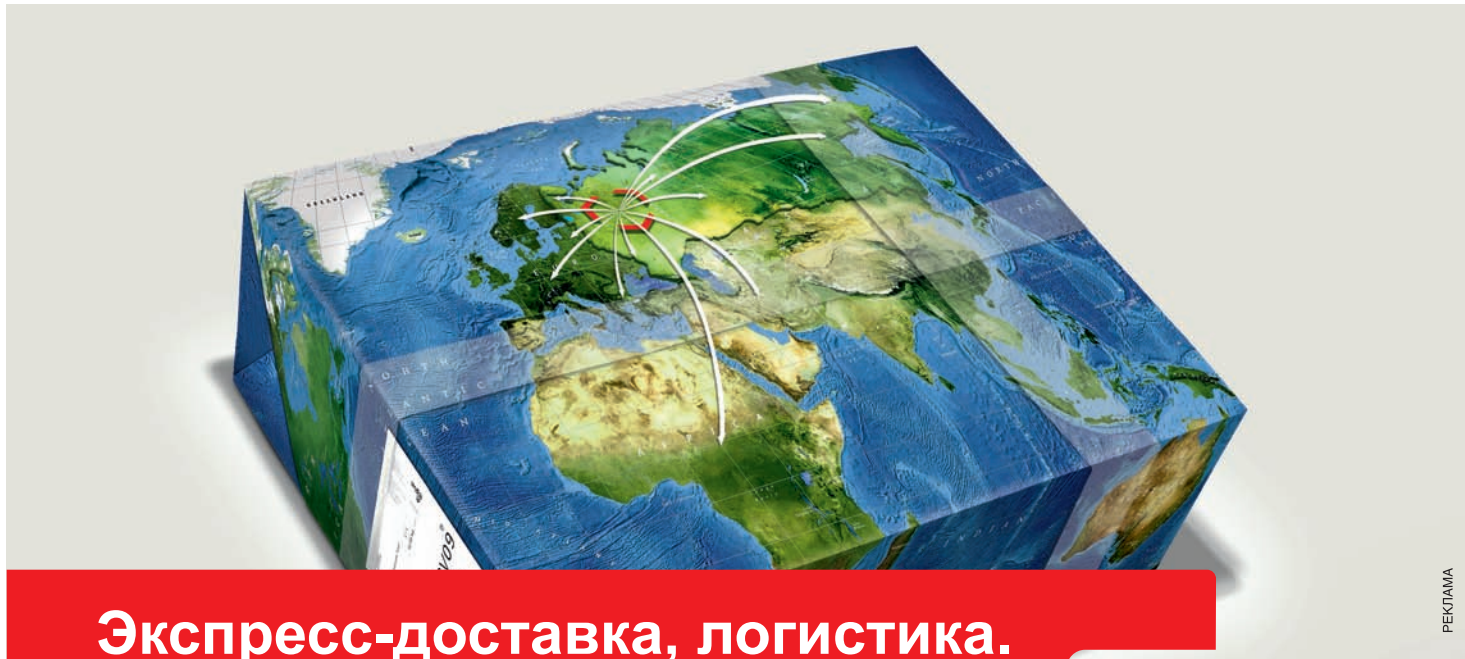
нодорожные власти уже обратили внимание на этот факт и с лета удвоили количество рейсов (теперь их стало четыре в день). Впрочем, эксперты ФБК полагают, что в этом случае говорить о заметной конкуренции не приходится, так как между этими городами пассажиропоток — что на авиарейсах, что на сети РЖД — несравним с пассажиропотоком между двумя столицами. Однако «Аллегро» все же перетянет на себя часть клиентов авиакомпаний.

Динамика постепенного усиления позиций РЖД на указанных маршрутах продолжится и в будущем.

Учитывая успех существующих маршрутов, РЖД уже объявила о возможности увеличения инвестиций программы в 2011 году в связи с покупкой дополнительных восьми поездов «Сапсан». «Мы договорились с Siemens, что цена будет заморожена на уровне 2005 года и

составит £276 млн за восемь поездов», — объявил еще в феврале старший вице-президент, главный инженер ОАО РЖД Валентин Гапанович.

Полигон, где могут быть использованы эти поезда, весьма широк. В частности, в планах компании РЖД стоит разработка скоростного движения в направлениях на Самару и Курск. Кроме того, в РЖД приступили и к рассмотрению вопроса ускоренного пассажирского сообщения с Украиной на маршрутах Москва—Киев, Москва—Крым и Москва—Алдер. Также приближающаяся в 2014 году Олимпиада в Сочи предполагает модернизацию инфраструктуры между центром и югом страны и сокращение времени в пути до 14 часов. В качестве подвижного состава для этого направления одним из вариантов может быть использование поезда «Сапсан» со спальными вагонами.



Экспресс-доставка, логистика.

220 стран мира и 4000 населенных пунктов России.
DPD - объединяя людей и бизнес.

(495) 775 45 85, 8 800 555 45 85, www.dpd.ru

ЗАО "Армадилло Бизнес Посылка". Услуги лицензированы.



20 ЛЕТ В РОССИИ

Полетаем

ЛИЗИНГ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Несмотря на резкий рост количества пассажиров в 2010 году, финансовое положение ряда авиакомпаний остается неустойчивым, а конкуренция на многих направлениях становится все более острой. Поэтому требуется привлечение стороннего финансирования, которое все чаще осуществляется с помощью лизинга.

В последние годы сегмент лизинга авиационной техники стал одним из крупнейших на российском рынке лизинга. По итогам 2010 года авиационный лизинг занял второе место по объему заключенных сделок после лизинга железнодорожного транспорта среди крупнейших сегментов рынка лизинга (предметом 15% новых лизинговых сделок были самолеты и авиатехника). В денежном выражении сумма новых лизинговых сделок в сегменте авиации в 2010 году составила 110,9 млрд руб.

Быстрый рост спроса на лизинг в сегменте авиации обусловлен вынужденной инвестиционной паузой в 2009 году. Однако ключевые операторы на этом рынке сменились. До кризиса основными лизингодателями в сегменте авиации были частные лизинговые компании, в основном созданные при банках: «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «Уралсиб» и др. Но в условиях снижения доходов авиаперевозчиков им потребовались более длительные сроки лизинга и более низкие ставки. Такие условия смогли предложить лишь государственные лизингодатели. В результате после кризиса ключевыми операторами в сегменте авиализинга стали «ВТБ-Лизинг», «ВЭБ-Лизинг», «Сбербанк Лизинг».

В 2010 году программы авиационного лизинга начали действовать и в Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). Лизинг в ГТЛК сейчас сконцентрирован в основном на аэропортовом и аэронавигационном оборудовании, а также малых пассажирских судах. По итогам 2010 года ГТЛК стала одной из ведущих компаний в сегменте лизинга аэропортовой техники.

Перспективы дальнейшего роста лизинга авиации не в последнюю очередь связаны с началом серийного производства российского самолета Sukhoi SuperJet 100, а также планами Минпромторга РФ по выпуску 430 самолетов до 2015 года.

Длительность процесса производства самолетов в России и отсутствие возможности производить необходимое количество самолетов вынуждает лизинговые компании заключать партнерские соглашения с зарубежными поставщиками техники. Так, например, в мае стало известно, что Сбербанк России, дочерней структурой которого является лизинговая компания «Сбербанк Лизинг», и авиастроительная компания Boeing подписали соглашение, по которому оба будут развивать взаимовыгодные возможности для авиационного финансирования и лизинга на рынке России и СНГ. Ведь, по оценке компании Boeing, в ближайшие 20 лет России и СНГ потребуется около 960 единиц авиатехники общей стоимостью \$90 млрд.

Вместе с тем в области лизинга авиационной техники существует ряд проблем. Нормативная база хоть и совершенствуется, но чрезвычайно медленно, что препятствует развитию гибкого и относительно более дешевого для авиакомпаний операционного лизинга воздушных судов. Операционный лизинг обходится перевозчикам дешевле, чем финансовый лизинг, с точки зрения размера ежемесячного платежа. При финансовом лизинге размер платежа больше, так как максимальный срок лизинга обычно составляет семь лет. При операционном лизинге размер платежа исчисляется на основе всего срока службы самолета, который составляет 20–30 лет. Конечно, финансовый лизинг более выгоден для перевозчиков, поскольку по окончании сделки перевозчик получает самолет в собственность, тогда как при операционном лизинге самолет возвращается арендодателю.

Операционный лизинг в настоящее время привлекателен российским законодательством к обычной аренде, в связи с чем перевозчики не имеют возможности использовать налоговые преимущества, которые доступны при финансовом лизинге. Однако возможности использования финансового лизинга также ограничены, поскольку сроки финансового лизинга зачастую оказываются слишком короткими для перевозчиков.

Другая проблема развития операционного лизинга связана с почти полным отсутствием вторичного рынка авиации в нашей стране. Количество новых самолетов российского производства невелико, история сделок по ним небольшая, что не позволяет накопить достаточную статистику для достоверного прогноза остаточной стоимости машины, без которого операционный лизинг теряет смысл. Тем более что изменение стоимости воздушного судна в течение его жизненного цикла происходит неравномерно (в соответствии с системой поддержания летной годности, которая может быть неодинаковой для разных машин). Умение управлять остаточной стоимостью — это ключ к созданию действительно востребованного на российском рынке предложения оперативного лизинга самолетов. Именно прогнозируемая стоимость на протяжении периода аренды и лизинга и при выходе из сделки является ключевым параметром для инвестора, принимающего решение о владении авиатехникой напрямую или косвенно, участвуя в капитале лизинговой компании.

Чтобы эффективно управлять остаточной стоимостью, нужно прежде всего понять, насколько велики затраты, связанные с владением воздушным судном и обеспечением его готовности к эксплуатации. Самолет быстро теряет стоимость как во время выполнения полетов, так и во время хранения. Часть стоимости теряется непосредственно с увеличением возраста воздушного судна, часть стоимости — косвенно, через затраты, которые необходимо производить вне зависимости от того, эксплуатируется воздушное судно или нет.

Существует ряд известных механизмов, с помощью которых производители пытаются вли-

ять на процесс управления остаточной стоимостью воздушного судна. Именно производители, поскольку прогнозируемая остаточная стоимость воздушного судна является одной из ключевых характеристик самолета как товара.

Первый и главный механизм — это большой объем выпускаемых самолетов. Когда сделки с самолетами определенного типа носят массовый характер, многое регулирует сам рынок авиатехники. Информация о средних рыночных ценах позволяет оценивать стоимость воздушного судна в любой момент его жизни и прогнозировать его остаточную стоимость на несколько лет вперед. Второе — это развитие сервисной поддержки, упрощение процедур обслуживания, создание ремонтных баз, резервов запасных частей и агрегатов. То есть продуманная сервисная политика. Третье — это различные финансовые механизмы, такие как гарантии обратного выкупа, гарантии экспортных агентств и т. п.

Еще одной проблемой в области оперативного лизинга является поддержание летной годности самолетов на протяжении всего срока эксплуатации. Сегодня поддержание летной годности российской авиатехники почти невозможно отдать на аутсорсинг, а сервисная поддержка самими производителями сведена практически к нулю. В этих условиях для российских лизинговых компаний, заинтересованных в развитии оперативной и финансовой аренды, неизбежным является создание системы сервисного обслуживания собственными силами. Ведь именно владельцы авиатехники заинтересованы в ее качественном ремонте и обслуживании, так как они вложили в нее свои средства.

Сегодня, чтобы квалифицированно управлять остаточной стоимостью воздушных судов, российские лизинговые компании вынуждены развивать побочные сервисные бизнесы. Лизинговая компания оказывается между двух огней — с одной стороны, производственные риски невыпуска в срок воздушного судна, с другой стороны, риски остановки эксплуатации самолета по техническим причинам.

Здесь уместно привести следующий пример. Компания «Ильёшин Финанс» (ИФК) пошла по пути получения контроля производственной составляющей, и сегодня она уже выступает как одно целое со своим основным поставщиком самолетов ВАСО. Поскольку область бизнеса ИФК — лизинг новых самолетов, то такой шаг вполне оправдан. Теперь же, когда началась активная эксплуатация воздушных судов, ИФК вынуждена была создать сервисную компанию «ИФК Техник», специализирующуюся на техническом обслуживании самолетов, переданных в финансовый лизинг клиентам материнской лизинговой компании. Сегодня ИФК активно развивает компетенцию послепродажного обслуживания: приобретение запасных частей для авиатехники, обучение персонала, увеличение гарантии технических характеристик и летной годности авиатехники, диагностика ремонта компонентов самолетов, создание тренажеров Ан-148, создание системы логистики запасных частей (так, например, доставка некоторых запасных частей занимает всего четыре часа).

Субсидирование лизинга авиации

С 2002 года действует государственная программа поддержки финансового лизинга авиации, подразаумевающая субсидирование процентных ставок (постановления правительства № 466 от 26 июня 2002 года и № 90 от 16 февраля 2008 года). Однако эта программа оказалась не очень эффективной. Субсидии по постановлению № 90 предусматривали около 1,6 млрд руб. в 2008 году, 5 млрд руб. в 2009 году и 8,4 млрд руб. в 2010 году. После корректировки эти суммы были снижены соответственно до 0,6 млрд, 1,8 млрд и 2,8 млрд. Но в действительности в 2008 году было использовано только 2% от первоначально запланированной суммы, а в 2009-м — 5%. Итоги 2010 года пока не подведены, но едва ли они будут заметно отличаться от предыдущего года. Постановление № 466 выполнялось чуть более эффективно, но в нем суммы были предусмотрены существенно меньшие. На 2008 год объем субсидий был запланирован в размере примерно 0,5 млрд руб. и скорректирован до 0,3 млрд, в последующие два года корректировки не проводились, а предусматривалось около 0,6 млрд руб. в 2009 году и 0,8 млрд — в 2010-м. Использовать удалось 67% от намеченной суммы в 2008 году и 59% — в 2009 году. В числе причин низкой эффективности постановлений специалисты называют, что администрирование субсидий требует значительных затрат времени, а получение субсидий не гарантировано участникам сделок на протяжении всего срока лизинга, поскольку суммы, выделяемые на субсидирование, каждый год пересматриваются.

Однако главная проблема, связанная с субсидированием, состоит в том, что оно распространяется лишь на лизинг воздушных судов отечественного производства. А эти суда не пользуются большим спросом на российском рынке, поэтому и субсидии на лизинг остаются невостребованными. Но даже востребованные российские самолеты производятся крайне медленно, что снижает темпы их поставок. Так, довольно востребованный российский-украинский самолет Ан-148 производится лишь в количестве нескольких штук в год (хотя заказов на него уже больше 170), а Sukhoi SuperJet лишь в этом году впервые передан в эксплуатацию — с задержкой более чем на два года.

В России практически ни одна авиакомпания не в состоянии сразу оплатить новое воздушное судно, производители авиатехники не имеют достаточных оборотных средств, а инвесторы находят более выгодные для себя рынки, чем авиационная отрасль. Поэтому российские лизинговые компании в сегодняшних условиях должны выступать как необходимый финансовый интегратор авиационной отрасли, позволяющий координировать интересы всех участников авиационного рынка: производителей, авиакомпаний, финансовых институтов.

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса ГТЛК

ЛОГИСТИКА

На чужой полосе

экспресс-доставка

Сегодня в России к числу крупнейших за- рубежных операторов рынка экспресс- доставки грузов следует отнести такие компании, как DHL, FedEx, TNT, UPS, DPD, а среди отечественных — прежде всего «СПСР-Экспресс», «EMS Почта России», Pony Express, «Гарантпост». Причем в последние годы российские перевозчики серьезно потеснили на нашем рынке западных, составив им достойную конкуренцию.

По данным экспертов, на долю десяти крупнейших игроков приходится примерно 70–80% рынка. Остальную его часть делит между собой большое количество мелких компаний. Оценить, кто является абсолютным 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. Тем не менее факт остается фактом: за последние 15 лет на рынке с нуля выросли отечественные компании экспресс-доставки, потеснившие международных гигантов-перевозчиков.

Отправления по России охотнее доверяют российским компаниям, а доля отправлений 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 нашим реалиям. 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 наиболее интересных местных рынках, таких как Китай, Бразилия или Индия. В других странах большую часть рынка занимают сильные местные игроки. Так же происходит и в России. Пожалуй, сегодня из международных компаний только DPD и DHL имеют существенные доли российского рынка. Все остальные сосредоточены на обслуживании сетевых импортных потоков и международных корпоративных контрактов, не очень вкладываясь в местную инфраструктуру, — говорит Николай Воинов, генеральный директор DPD в России. — Если оценивать доли рынка, то в сегменте международной экспресс-доставки на большую 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, такие как DHL

и UPS, не стоит недооценивать и российских участников рынка, — отмечает исполнительный вице-президент по продажам, член совета директоров авиакомпаний «ЭйрБриджКарго» Вольфганг Майер. — Преимущество международных компаний в синергии их международного опыта и отечественных ноу-хау — идеальное сочетание». Они адаптируют свои основные процессы к специфическим условиям российского рынка и разворачивают кампании в масштабах всей страны, предлагая различные уровни сервиса при гарантированных сроках выполнения заказа, аналогичные тем компаниям, которые международные компании экспресс-доставки с успехом проводят в других странах мира. 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 перед иностранцами, которые смотрят на вещи с точки зрения глобальной перспективы, — отмечает Галина Ильина, бизнес-эксперт компании Salestaft. — Ведущие интеграторы мыслят глобально, а действуют локально, в то время как некоторые российские поставщики услуг мыслят и действуют локально. С учетом 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 международных конкурентов».

Так, например, первая российская компания в области экспресс-доставки «EMS Гарантпост» начала работу с выставления международной сети (на первом этапе было охвачено всего 18 стран). В России работали только в Москве и Санкт-Петербурге. В 1993 году мы изменили стратегию развития и развернулись внутри страны, — рассказывает первый заместитель генерального директора «EMS Гарантпост» Александр Алдонин. — До 2004 года «Гарантпост» занимал половину рынка экспресс-доставки в России. Основными инвестициями в компанию стали опыт, технологии обработки и перевозки, а также передовые способы экспресс-доставки, которыми к тому времени в совершенстве овладели наши французские коллеги». В 2004 году, после выхода ФГУП «Поч-



За последние 15 лет на российском рынке с нуля выросли отечественные компании экспресс-доставки, потеснившие международных гигантов-перевозчиков
ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

та России» из состава компании, «EMS Гарантпост» не могла больше использовать инфраструктуру почтовых отделений и начала создавать собственную сеть для отправки и экспресс-доставки отправлений и грузов по России и за рубеж.

Сегодня в «EMS Гарантпост» особенно гордятся тем, что претензии к компании по недостаткам или нарушению контрольных сроков предъявляются по менее чем 0,002% объема принимаемых отправлений. «Помимо того что мы имеем почтовую лицензию, у нас еще масса других возможностей: лицензия таможенного брокера, квалифицированный персонал таможенных брокеров и декларантов, выделенные помещения в крупных аэропортах страны, специализированные центры обработки и доставки, — отмечает Александр Алдонин. — Отправления сортируются по аэропортам или направлениям. Мы сортируем отправления до областных или выделенных центров. Например, Сочи Краснодарского края не областной центр, но очень важный город — мы летаем туда напрямую, не завозя отправления в Краснодар».

Как показывает практика, для обеспечения качественной экспресс-доставки по России компаниям нужна разветвленная филиальная сеть и налаженная инфраструктура по всей стране, а не только в крупных городах. Такая инфраструктура есть далеко не у всех интеграторов. Отечественные игроки из-за отсутствия международных сетей и трудностей с таможенней с самого начала были нацелены на развитие местной инфраструктуры и сети фи-

му городу. Она же одной из первых предложила решение по доставке для индустрии дистанционной торговли.

За последние десять лет на российском рынке экспресс-доставки произошли существенные изменения в покупательском поведении и предпочтениях. «В 2001–2003 годах очень большое количество отправлений доставлялось как угодно: через проводников, через знакомых, — вспоминает Владимир Солодкин. — Наши потребители не были приучены к качественной услуге, а в целом ряде случаев даже не знали, что может быть иначе». Сегодня российский потребитель уже хорошо понимает, что такое экспресс-доставка, сформированы высокие ожидания, и, соответственно, растут требования к качеству сервиса.

Стоит также отметить, что в недалеком прошлом западные компании при выходе на российский рынок обращались к третьей стороне для осуществления перевозок по России. «Это происходило и сейчас, но некоторые компании уже выражают намерение выйти на рынок самостоятельно, используя свой бренд и планируя серьезные инвестиции. Ценовая политика в этом случае тоже, скорее всего, будет преимуществом, но вполне возможно, что поддержка международного бренда позволит выйти на рынок и по более низкой цене, но в любом случае вряд ли ниже, чем у российских компаний», — говорит господин Лапин. То есть основная конкуренция ожидается в ценах, так как клиенты по-прежнему чувствительны к стоимости доставки. Хотя ряд экспертов заявляет, что в среднем цены у интеграторов выше, чем у отечественных операторов, различия в ценовой политике зависят от значительного количества факторов, но в целом большой разницы в ценах между нашими и зарубежными логистами не наблюдается.

В активную борьбу за клиентов включилась и такая консервативная корпорация, как «Почта России». Сейчас ее деятельность направлена прежде всего на повышение качества услуг. В рамках оптимизации бизнес-процессов начались изменения в области обслуживания, а именно обработки обращений клиентов. Введено новое программное обеспечение, что позволяет более оперативно обрабатывать обращения клиентов по основному блоку вопросов. Основываясь на анализе поступающих обращений, «Почта России» намерена внести изменения в работу внутренних служб, а также продолжить взаимодействие с таможенной службой, иностранными интернет-магазинами, почтовыми администрациями других стран, чтобы предоставлять всем клиентам высококачественные услуги, соответствующие их ожиданиям, в том числе и в пиковый период новогодних праздников.

«Приоритетной задачей в развитии подразделения «Почты России», которое занимается экспресс-доставкой — EMS Russian Post является повышение качества оказываемых услуг, — рассказывает Евгений Чельничский, директор EMS Russian Post. — В рамках реализации комплексной программы по улучшению качества сервиса мы расширяем линейку услуг, оптимизируем бизнес-процессы, открываем новые офисы обслуживания клиентов в Москве и по всей России, запускаем в работу новые курьерские базы, разрабатываем новые наземные маршруты».

Так, например, несколько месяцев назад в Москве компания EMS Russian Post предложила актуальную в условиях стиличных пробукровку «Ночной курьер» (прием отправлений курьером в ночное время). Услуга по доставке почты курьером в дневное время называется «Личный курьер» и пользуется спросом корпоративных клиентов, которым важна доставка корреспонденции из рук в руки.

В планах компании — введение услуги по доставке отправлений по Москве в течение суток. Также планируется открыть до десяти экспресс-центров по приему и выдаче отправлений по всей России. А также пять новых офисов обслуживания клиентов в крупных городах России: Казани, Белгороде, Туле, Твери, Ярославле. Будут открыты новые курьерские базы в Москве и области, улучшена система технической поддержки клиентов.

«Развитие EMS Russian Post, одного из крупнейших экспресс-операторов РФ с самой большой долей частных клиентов, происходит быстрыми темпами, опережающими рост отечественного рынка экспресс-доставки в целом, — утверждает Евгений Чельничский. — Доходы экспресс-оператора увеличиваются из года в год. Так, в первом полугодии 2011 года выручка выросла на 38% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, а обрабатываемый объем почты — на 37%.

Наибольший рост показателей наблюдается в области импорта отправлений EMS, что объясняется увеличением числа заказов россиян в зарубежных интернет-магазинах».

Для того чтобы ускорить доставку отправлений, сотрудничество с почтовыми администрациями зарубежных стран, EMS Russian Post упрощает процедуру возврата товаров в один из наиболее популярных у российских клиентов интернет-магазинов, итальянский Yoox. А совместно с «Почтой Китая» создает систему информирования о местонахождении и задержках отправок, запускает обмен данными о прохождении и сроках доставки отправок с «Почтой Казахстана».

«На данный момент EMS Russian Post занимает 20% рынка. В ходе реализации комплексной программы по улучшению качества EMS-услуг мы планируем повысить лояльность наших клиентов и увеличить долю рынка до 23%, — рассказывает Евгений Чельничский.

Одним из немаловажных факторов роста рынка экспресс-доставки в 2010–2011 годах стало восстановление основных сегментов розничной торговли. Эти группы товаров и составляют существенную долю в общем объеме экспресс-отправлений.

В скором времени отечественным и зарубежным логистам предстоит справиться с частыми клиентами. Сегодня наибольшая доля экспресс-отправлений 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, которая постепенно охватывает даже самые отдаленные уголки мира, — рост дистанционной торговли. Доставка — важное звено в цепочке заказа и получения товаров из интернет-магазинов, и способность операторов вовремя предложить простые и удобные покупателям решения уже сегодня отражается на расстоянии сил на рынке», — подтверждает Елена Емельянова, директор по маркетингу DHL Express в России.

Несмотря на преимущества международных экспресс-перевозчиков перед российскими компаниями экспресс-доставки (разветвленная мировая сеть, глобальная инфраструктура), они по-прежнему больше ориентированы перевозить грузы за границу, нежели по России. Международные компании более склонны перепоручать доставку своих отправок по российским регионам своим российским коллегам, нежели вкладывать большие деньги в развитие собственной инфраструктуры в нашей стране. Пока нет никаких предпосылок и к тому, чтобы российские компании начали строить глобальные международные сети доставки: это слишком дорого. Другое дело — локальные сети между странами-соседями. «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. Эффект колоссальный! Объемы растут как на дрожжах, и это отличный пример того, как могут развиваться рынки, когда падают административные и таможенные барьеры», — рассказывает господин Воинов.

Федор Мельников

«Дефицита вагонов сегодня нет»

МНЕНИЕ

В сфере грузовых железнодорожных перевозок наблюдается парадоксальная ситуация: количество вагонов в эксплуатации увеличивается с каждым годом (в 2011 году — 1,06 млн единиц), а процент удовлетворения заявок грузоотправителей сокращается. При этом с завидным постоянством, особенно в период сезонных колебаний, представители различных отраслей начинают говорить о дефиците вагонов. Так вот подчеркиваю — дефицита вагонов сегодня нет, есть неэффективная организация работы частного парка грузовых вагонов.

При сложившейся технологии работы частных операторов, а их сегодня почти 1850, по сети ОАО РЖД ежедневно курсирует более 100 поездов из порожних частных вагонов, которые перемещаются навстречу друг другу.

Каждый оператор находит оптимальную логистику с точки зрения своей экономики, не учитывая при этом общую логистику на сети. Он выстраивает свой локальный оптимум, ориентируясь на конечное количество потребителей услуг и удовлетворяя их потребности. В итоге это приводит к увеличению маневровых, сортировочных работ, нагрузки на станции, росту встречных отправок однородных вагонов.

Приведу пример. В Кузбассе в пиковый осенний период в среднем в сутки находится более 30 тыс. порожних полувагонов, а грузится только 7,5 тыс. вагонов. Дальнейший рост парка грузовых вагонов приведет к ограничению пропускных способностей железной дороги, а следовательно, к невывозу грузов. При максимальном росте грузовой базы к 2015 году невывезенными могут остаться около 230 млн тонн российских и транзитных грузов, в том числе более 30 млн тонн угля, почти 30 млн тонн нефтяных грузов, 15 млн тонн руды, 10 млн тонн черных металлов и 20 млн тонн готовой продукции. Для большинства этих грузов железнодорожный транспорт является наиболее эффективным или безальтернативным средством доставки.

Сегодня по уровню средней грузонапряженности на километр пути российские железные дороги делают первое место с китайскими железными дорогами, которые сейчас активно наращивают железнодорожную инфраструктуру. Это дополнительная нагрузка на инфраструктуру — цена ухода от принципов работы с безличным парком универсальных вагонов в условиях увеличения частного парка.

Раньше все вагоны управлялись из одного центра, а теперь существует почти 2 тыс. центров управления парками, при этом правила остались теми же, что были при едином центре управления. В прежней системе груженные вагоны всегда шли адресно, а порожние собирались, подавались под погрузку и отправлялись маршрутами без задержек. Сегодня РЖД могут влиять только на логистику груженных вагонов, порожние вагоны перевозчик отправляет туда, куда их адресовали владельцы, даже если в этом месте затор. И узнает об этом перевозчик по факту, когда вагон уже принят к перевозке. В случае скопления вагонов железная дорога обращается к собственнику с предложением направить вагоны на другие станции, где имеются заявки на перевозку. Если вопрос не решается, вагоны отставляются до тех пор, пока их не примет грузополучатель с оформлением соответствующих документов.

Необходимы кардинальные изменения в системе управления вагонопотоками. В первую очередь нужно внести коррективы в законодательство и как можно быстрее (учитывая, что инвентарного парка больше нет) принять Правила перевозки частных порожних вагонов, которые позволят оптимизировать логистику на сети и использование инфраструктуры.

Должны быть созданы такие условия, которые обеспе-



«Дефицита вагонов сегодня нет, есть неэффективная организация работы частного парка грузовых вагонов», — считает Салман Бабаев
ФОТО Ё

чат стопроцентный вывоз всего груза. Естественно, при этом будут вводиться некоторые ограничения. В частности, Правила перевозки частных порожних вагонов предполагают право отказать в приеме порожнего вагона на инфраструктуру, а также перемещать порожние вагоны в места отстоя, если их нахождение на инфраструктуре не согласовано.

Кроме того, при перевозке порожних вагонов вразрез с принципами сетевой логистики должен устанавливаться повышенный тариф. К примеру, оператор отправляет порожний вагон через Кузбасс, скажем, на Красноярскую железную дорогу, при этом попутный груз не берет. Хорошо, но тогда и тариф для него вырастет. В следующий раз он задумается об общесетевой логистике.

И, наконец, необходимо унифицировать тариф на порожний прогон вагонов — убрать зависимость от класса ранее перевозимого груза. Это может существенно сократить непроизводительные пробоги собственных вагонов. Выгрузил, к примеру, оператор металл, нашел где-то рядом инертно-строительные грузы, перевез на небольшое расстояние и дальше отправил порожняк по минимальной цене. О какой эффективной логистике в этом случае может идти речь? Зачастую вагоны операторов простаивают сутками в ожидании попутного дешевого груза для «отмычки» тарифа.

Значительно возросло количество простоев и по вине грузоотправителей. Раньше за простой инвентарного вагона на виновных были бы наложены штрафные санкции, сейчас мы не имеем права за чужой вагон взыскивать деньги, если он уже подан на подъездные пути. Поэтому нужна соответствующая нормативно-правовая база, которая бы обязывала РЖД вести учет вагонов независимо от их принадлежности и взыскивать деньги за излишний простой, какую-то их часть оставлять себе, остальное отдавать собственнику, и это будет дисциплинировать грузоотправителя — он будет стараться вовремя грузить вагоны, вместо того чтобы заявлять, что вагонов не хватает.

Операторская деятельность в свое время сложилась без каких-то специальных нормативных документов. Компании-операторы могли выбирать, с кем им работать, они строили собственные схемы продвижения своих вагонов. Получается, что из большого пирога они выбрали самые лакомые кусочки, не заботясь о целом. Тот период, когда все операторы, в том числе и дочерние компании, за счет РЖД выстраивали эффективную логистику и выбирали лучшие направления, а РЖД несли все остальные бремена, закончился в сентябре. Мы должны научиться работать в новых условиях и по новым правилам: при минимальных издержках и минимальном воздействии добиться максимального движения по инфраструктуре, чтобы обеспечить вывоз грузов.

Салман Бабаев, вице-президент по коммерческой деятельности ОАО «Российские железные дороги»

**часть
Единой
Мировой
Сети
экспресс-доставки**

8 800 200 50 55
www.emspost.ru

ФГУП «Почта России»
Лицензия Мининформсвязи РФ
А 025271 №25577
Реклама

БРЕНД ГОДА/EFIE 2010

ЛОГИСТИКА

Пятьдесят+

кадры

Постепенное сокращение численности россиян в 2025 году приведет к тому, что дефицит рабочей силы в стране составит около 10 млн человек. В «Почте России» убеждены: выход из этой ситуации — дать возможность работать той категории населения, которую на сегодняшний день работодатели предпочитают отправлять на покой: тем, кому 50 лет и больше. Люди в этом возрасте полны энергии. Однако не все компании экспресс-доставки настроены оптимистично.

Если в конце XIX века Россия считалась страной с самыми молодыми гражданами, то спустя столетие ситуация изменилась в корне. Сейчас в России людей в возрасте 65 лет и старше 13%. По шкале ООН население считается старым, если удельный вес данного возраста превышает 7%. По прогнозам Российской академии наук, к 2016 году количество пожилых людей старше 60 лет вырастет до 20%, в то время как детей до 15 лет — составит всего 17%. Старение населения РФ объясняется тем, что начиная с 1992 года демографическая ситуация в России характеризуется как депопуляция: с тех пор вот уже почти 20 лет население РФ постепенно сокращается каждый год приблизительно на 1 млн. Причина, как известно, в чрезвычайно низкой рождаемости: примерно 1,6 рождения на женщину за всю ее жизнь. На сегодняшний

день, по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), численность населения России составляет 142,8 млн человек, уменьшившись за первое полугодие на 981,4 тыс. человек (основными причинами смерти считаются болезни системы кровообращения, онкологические заболевания и внешние причины — убийства, самоубийства, несчастные случаи и т. д.) Такими темпами, прогнозируют ученые, к 2016 году численность населения РФ сократится до 134 млн, а в случае прекращения иммиграционного потока — до 125–130 млн человек. Напомним, что, по данным того же Росстата, за первые полгода 2011 года миграционный поток по сравнению с аналогичным периодом прошлого года упал на 12,8% — на 38,2 тыс. человек (всего в Россию с января по июль 2011 года приехало



Поддерживать россиян зрелого возраста Почта России готова не только на словах: из 381 тыс. сотрудников четверть — люди, старше 50 лет

порядка 159 тыс. мигрантов из Узбекистана, Киргизии и с Украины). Кроме того, население РФ уменьшается благодаря и оттоку сограждан — 0,8%.

«Решение проблемы — трудоустройство граждан пенсионного возраста», — говорят в «Почте России». Тем более что на фоне демографического кризиса число пожилых людей постоянно растет: уже сегодня они составляют более трети населения России. Почтовый оператор убежден: большинство пожилых людей остаются активными в социальном и экономическом отношении, хотя бы востребованными и приносить пользу обществу, о чем говорит хотя бы тот факт, что количество работающих пенсионеров за последние несколько

лет выросло почти в 2,5 раза — с 10% до 26%. Поддерживать россиян зрелого возраста «Почта России» готова не только на словах: из 381 тыс. сотрудников четверть — люди старше 50 лет. «Более 50 тыс. наших работников — пенсионеры. Тем, кто активен и готов работать, мы даем такую возможность», — отметил заместитель генерального директора ФГУП «Почта России» Антонина Кузнецова.

Среди логистических операторов такая лояльность «Почты России» скорее исключение, чем правило. Опрошенные нами службы доставки заявили, что среди их кадрового состава практически нет пожилых сотрудников. «Согласно внутренней статистике, с операционной деятельностью связана работа порядка 5% сотрудников российского подразделения в возрасте от 50 лет и старше», — говорит Оксана Шмилович, руководитель отдела кадрового делопроизводства, компенсации и льгот DHL Express в стра-

нах СНГ и Юго-Восточной Европы. Как поясняет специалист, при приеме на работу необходимо учитывать специфику разных позиций, некоторые из которых предполагают физические нагрузки и требуют внимательного отношения к состоянию здоровья кандидата. «Данное требование является требованием не только работодателя, но и трудового законодательства Российской Федерации, которое предусматривает обязательный предварительный медицинский осмотр людей, претендующих на работу с определенными обязанностями и в определенных условиях», — подчеркивает госпожа Шмилович.

Помимо трудоустройства «Почта России» предлагает своим сотрудникам специальные льготы: участие в программе негосударственного пенсионного страхования. Правом на участие обладают все сотрудники старше 35 лет со стажем работы на почте не менее трех лет. В пользу участников программы федеральный оператор перечисляет регулярные пенсионные взносы, за счет которых им впоследствии будет выплачиваться негосударственная пенсия.

Старшая возрастная категория помогает «Почте России» не только решать кадровые вопросы, но и развивать бизнес, а именно расширять линейку предлагаемых услуг. В отличие от других служб доставки, которые не делают клиентов на разные возрастные группы, «Почта России» разработала ряд дополнительных опций для своих пожилых клиентов, что приносит компании дополнитель-

ную прибыль. Например, в почтовых отделениях продаются мобильные телефоны эконом-класса с большими кнопками. Почтовый оператор предоставляет сразу несколько видов финансовых услуг: начиная от оплаты коммунальных платежей и заканчивая оформлением страховки и депозитов. В региональных почтовых отделениях продаются не только газеты и канцелярские товары, но и продукты. Кроме того, в линейку услуг входит пользование интернетом, что пользуется спросом в небольших населенных пунктах.

Своими ноу-хау «Почта России» поделится с участниками социально-значимого проекта «50 плюс», нацеленного на создание комфортных условий для жизни пожилого поколения. Проект реализуется при поддержке государства: возглавляет попечительский совет Светлана Орлова, член совета при президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. Среди представителей со стороны бизнеса — участники рынка недвижимости, среди которых группа компаний ПИК, сотовый оператор «МегаФон» и рекрутинговый портал SuperJob.ru. Если верить прогнозам специалистов ООН, то к 2050 году в России около 40% (37,2%) составит население старше 60 лет. Поэтому уже сейчас стоит задуматься о пересмотре отношения к людям пожилого возраста: и вместо пенсионеров, которым пора на покой, их стоит начать воспринимать как социально активную и значимую часть нашего общества.

Мария Карнаух

Модернизация не роскошь

ИННОВАЦИИ

Динамичное развитие экономики Российской Федерации в последнее время сформировало растущий спрос на услуги почтовой связи. При этом потребители предъявляют высокие требования к их качеству и характеристикам. Единственной компанией, реально способной удовлетворить потребность граждан и организаций в почтовой связи на всей территории страны, является «Почта России». Готов ли ответить почтовый оператор, обремененный грузом накопившихся за более чем два десятилетия проблем, на вызовы времени?

Объективно сложилось так, что «Почта России», являясь важным элементом инфраструктуры государства, выполняет миссию национального масштаба. Несмотря на большое количество лицензиатов на отечественном рынке почтовой связи, только федеральный почтовый оператор способен обслуживать все без исключения населенные пункты страны. При этом условия, в которых сегодня приходится работать предприятию, легкими не назовешь.

Сотлашаясь в 2009 году возглавив ФГУП «Почта России», я знал, что мне достанется то, что в советские времена называлось проблемным хозяйством. Три четверти почтовых ящиков, 70% почтовых вагонов и автотранспорта, 80% оборудования находились в эксплуатации более 20 лет, изношены и морально устарели. Автоматизация основных операций отставала от средне-европейского уровня более чем на 20 лет. Сортировка писем до сих пор производилась на 100% вручную (для сравнения: в Европе в среднем 85% корреспонденции сортируется машинным способом). Половина из 40 тыс. почтовых отделений находились по западным меркам в аварийном состоянии и требовали срочного ремонта. Предприятие было стабильно убыточным: в 2008 году убыток составил 1474 млн рублей, годом раньше — 3877 млн, а в 2006 году — 129 млн. Основная же проблема «Почты России» заключалась в том, что, несмотря на обилие разнообразных бюрократических документов, у нее не было стратегии развития, то есть видения того, как



«Сегодня мы идем по пути создания национальной инфраструктуры логистических и финансовых услуг, превращения 40 тыс. отделений связи в «соседские магазины сервисов». — Поясняет Александр Киселев

превратить убыточную и устаревшую систему образца последних лет существования СССР в современную динамичную компанию, драйвер модернизации экономики. Нам предстояло определиться с тем, какие задачи должны быть поставлены и что предстоит сделать, наметить конкретный план действий.

К 2009 году стало совершенно очевидно, что путь тотального сокращения расходов и свертывания всех инвестпрограмм, чтобы «удержаться на плаву», ведет в никуда. «Почта России» только все больше вовлекалась в своего рода порочный круг. Недостаточность инвестиций в инфраструктуру, новые технологии и квалификация персонала порождала плохое качество услуг. Это приводило к низкому спросу и малым объемам доставляемой корреспонденции, что, в свою очередь, при высокой доле фиксированных расходов ведет к убыткам и дефициту средств для инвестиций в инфраструктуру, новые технологии и квалификацию персонала.

Нам удалось переломить эту тенденцию. Благодаря оптимизации затрат и развитию рентабельных направлений деятельности «Почта России» не только смогла возобновить инвестиционный процесс, но и уже третий год работает с прибылью, хотя и небольшой в масштабе предприятия.

Сегодня мы идем по пути создания национальной инфраструктуры логистических и финансовых услуг, превращения 40 тыс. отделений связи в «соседские магазины сервисов».

В части почтовых услуг наши ключевые задачи — доведение параметров качества до базового уровня развитых стран, увеличение объемов на 60–70% в натуральных показателях за счет роста их качества и системной работы с клиентами, увеличение доли коммерческих услуг почтовой связи за счет роста объемов экспресс-отправлений и посылочной почты. Развитие «гибридной» почты (возможность отправления отослать письмо онлайн, чтобы оно было доставлено адресату в бумажном виде, или наоборот).

В части финансовых услуг мы нацелены на создание полнопрофильного почтового банка, на развитие системы почтовых переводов на базе технологии ускоренных и безадресных переводов, системы обслуживания держателей банковских карт на основе прямого обмена информацией между почтой и банком.

Конкурентоспособность «Почты России» напрямую зависит от степени развития ее технико-технологической базы и уровня взаимодействия с клиентами. Мы ежегодно наращиваем объемы инвестиций в модернизационные проекты. Объем инвестиционных вложений «Почты России» в 2009 году составил около 5 млрд рублей, в 2010 году сумма увеличилась до 8 млрд. План 2011 года — 14 млрд рублей. Средства идут на реконструкцию отделений почтовой связи, на обновление транспортного парка, а главное — на развитие «тяжелой» почтовой инфраструктуры: создание сети автоматизированных сортировочных центров. В дополне-

ние к запущенному в конце 2009 года первому Московскому региональному автоматизированному сортировочному центру, обслуживающему Центральный регион, в 2011 году будет открыт АСЦ под Санкт-Петербургом, который обслуживает почтовые потоки Северо-Западного региона. Также в этом году начались работы по строительству еще трех новых центров: в Ростове-на-Дону, Новосибирске и Минеральных Водах. Всего планируется строительство 35 АСЦ, которые обеспечат сокращение сроков доставки корреспонденции по всей стране.

Однако должен признать, темпы модернизации, которые нам сегодня удается поддерживать с учетом финансовых возможностей предприятия, недостаточны. Так, в частности, мы можем позволить себе реконструировать до 1 тыс. почтовых отделений ежегодно, а у нас их более 40 тыс.

Модернизация только за счет имеющихся на сегодняшний день собственных ресурсов «Почты России» грозит затянуться на недопустимо длительный срок.

Из этой ситуации есть три выхода: получить финансовую поддержку от государства, сэкономить дополнительные средства за счет сокращения нерентабельных отделений — на селе таковых 80%, и ежегодно от их содержания почта теряет более 3 млрд рублей, а также привлечь частный капитал путем акционирования. Подробнее хотелось бы остановиться именно на третьем варианте. В случае акционирования «Почты России» при сохранении полного контроля со стороны государства (прямого или опосредованного) предприятие получит возможность привлекать заемные средства на выгодных условиях (кредитные рейтинги национальных почтовых операторов в большинстве стран и соответствующие спреды близки к суверенным) и получить ресурсы для модернизации за счет частных инвестиций. Из более чем 100 млрд рублей, необходимых, по нашим оценкам, для технологического перевооружения почты, примерно половина может быть привлечена на открытом рынке.

Будучи акционерным обществом, «Почта России» также получила бы возможность рассматривать варианты тех или иных международных альянсов, необходимых для получе-

ния доступа к ноу-хау: от приобретения небольшой, но эффективной западной компании, успешно работающей в почтовой отрасли, до расши-

рения уже имеющихся направлений сотрудничества с западными партнерами.

Очевидно, что модернизация для «Почты России»

не роскошь, а жизненная необходимость.

Сегодня для качественного рывка вперед предприятию нужна поддержка не только

со стороны властей, но и со стороны общества.

Александр Киселев, генеральный директор «Почты России»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ

КОНТРОЛЬ ЗА ВЫБРОСАМИ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАГРУЗКИ ТРАНСПОРТА

ЗАБОТА О ПРИРОДЕ

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ТОПЛИВА

УПРАВЛЕНИЕ МАРШРУТАМИ

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ЗАБОТА ОБ ЭКОЛОГИИ — НАШ ДОЛГ ПЕРЕД ВАМИ И ПЛАНЕТОЙ.

.....

Мир стремительно меняется, поэтому уже сегодня мы ищем для вас эффективные и долгосрочные решения, предвосхищающие вызовы завтрашнего дня. Гибкие, ориентированные на экологию услуги DHL помогут поддержать успех вашего бизнеса в будущем. Опережайте конкурентов и задавайте тенденции в своей отрасли! Присоединяйтесь к программе GoGreen, чтобы сократить количество выбросов углекислого газа и сделать будущее ярче.

www.dhl.ru/sustainability

ПРОСТО ПРЕВОСХОДНО ДОСТАВЛЕНО. **DHL**

ЛОГИСТИКА

Без предоплаты

склады

Интернет-торговля в России в последние годы стремительно развивается. Соответственно, огромной популярностью пользуется услуга доставки товаров с оплатой получателем.

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, генерального директора DPD в России, 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.

Российские покупатели, отмечают участники рынка, стали очень требовательны, после выхода на рынок экспресс-доставки не только иностранных операторов, но и новых российских компаний с западными стандартами качества. Клиенту стали доступны новые опции в осуществлении доставки, такие как, например, отслеживание грузов, возможность экстренной связи в течение 24 часов. Есть и другие дополнительные преимущества, которые характерны для качественного сервиса: предоставление отчетности в нужном формате, консультирование по организации процесса логистики и снижению затрат. Клиент к такому сервису очень быстро привыкает.

Сегодня российский потребитель уже хорошо понимает, что такое экспресс-доставка, сформированы высокие ожидания и, соответственно, растут требования к качеству сервиса. Теперь недостаточно просто доставить заказ в пункт «А» в пункт «Б». За потребителя надо бороться, предлагая ему оптимальные для его бизнеса решения. Если еще совсем недавно клиента вполне устраивала доставка в течение двух-трех дней, то сейчас речь уже идет о доставке на следующий рабочий день.

До сих пор основной и самой главной проблемой любого интернет-магазина являются сроки доставки. «Немногие смогут доставить заказ в течение дня», — рассказывает Илья Кирик, генеральный директор интернет-магазина Shopping Live. — Гиганты российской интернет-торговли соблюдают сроки от трех до семи дней, и то это касается только мегаполисов. Если же клиент живет в небольшом населенном пункте, то выбора у него особого нет — доставка будет осуществляться «Почтой России», и ждать придется от двух до четырех недель. Хотя за рубежом клиент обычно получает заказ на следующий день. И несоблюдение таких сроков просто не позволит ни одному интернет-магазину удержаться на конкурентном рынке».

Действительно, доходы экспресс-оператора EMS Russian Post увеличиваются из года в год. Так, в первом полугодии 2011 года выручка выросла на



Участники рынка наблюдают повышенный спрос на услуги экспресс-доставки в результате бурного развития рунета и высокой динамики развития дистанционной торговли фото ГРИГОРИЯ СОВЧЕНКО

38% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, а обрабатываемый объем почты — на 37%. Наибольший рост показателей наблюдается за счет доставки отправок из-за границы, что объясняется увеличением числа заказов россиян в зарубежных интернет-магазинах.

Кроме длительного срока доставки, отмечает Илья Кирик, клиент интернет-магазина может столкнуться с проблемой невозможности примерки

товара до его выкупа и также невозможности частичного выкупа заказа. Однако уже сейчас многие курьерские службы пошли навстречу клиентам и интернет-магазинам и дают возможность не только посмотреть товар, примерить его до оплаты, но и выбрать необходимый товар в посылке. В частности, компания «Гарантпост» предоставляет возможность выдачи товаров интернет-магазинов и компаниям, занимающимся реализацией продукции по каталогам, доставить отправление и только в том случае, если вещь подойдет, оплатить вложение.

«Это огромный плюс для дистанционной торговли: у клиента появилась, например, воз-

можность заказать сразу два размера (если мы говорим о сегменте fashion) и купить именно тот, который подошел», — объясняет Илья Кирик. — Но пока это скорее исключение, чем правило. Недавно сам заказал достаточно дорогой товар и на просьбу курьера открыть упаковку и посмотреть, что лежит внутри, получил отказ. Кота в мешке немногие готовы покупать, и надо доверять продавцу на 100%, чтобы пойти на такой шаг».

При доставке заказа у продавца — интернет-магазина — появляется выбор: товар может быть доставлен через стороннюю или свою курьерскую службу (но обычно свои курьерские службы доставляют только в пределах одного города), а также через «Почту России», сеть которой покрывает большую часть населенных пунктов РФ. Но учитывая ее сроки доставки, многие предпочитают работать с другими службами, такими как DPD, DHL, СПСР и т. д., которые предлагают хорошие покрытия с привлекательными тарифами.

Экспресс-операторы, как и грузоперевозчики, активно предлагают свои услуги интернет-магазинам. По словам Сергея Лапина, первого заместителя генерального директора компании «СПСР-Экспресс», наблюдается, например, существенный рост спроса на услуги срочной доставки и доставки к определенному времени. «Мы это заметили и в прошлом году летом 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».

Ольга Мельникова

Таможенный союз выходит из себя

ИТОГИ

Страны ЕвразЭС приняли принципиальное решение принять в Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана еще и Киргизию и создали рабочую группу для внимательного изучения этого вопроса. Само по себе вступление довольно скромной по экономическим меркам державы большого влияния на альянс не окажет, но тем не менее является символическим: проект не только состоялся, но еще и привлекает новых участников. Вероятно, проявят интерес и другие страны: у них, возможно, просто не будет иного выбора.

Формально Таможенный союз начал работу 1 января 2010 года, реально — с 1 июля 2010 года, когда вступил в силу общий для всех стран-участниц Таможенный кодекс (ТК). Одновременно с этим были отменены таможенный контроль на российско-белорусском участке государственной границы и таможенное оформление в отношении товаров, перемещаемых во внутренней торговле между всеми членами альянса. С 1 июля 2011 года отменен таможенный, транспортный, санитарно-карантинный, ветеринарный, карантинный фитосанитарный контроль, что означает переход союза в полноценный формат своей деятельности.

Единым Таможенным кодексом предусмотрен ряд положений, не имеющих правовой аналогии в таможенном законодательстве государств — членов Таможенного союза: введено понятие «Единая таможенная территория Таможенного союза»; созданы единые условия таможенного транзита на всей территории союза; отменено таможенное оформление во взаимной торговле и поэтапно — таможенный контроль (на границе) товаров, происходящих с территории государств — членов Таможенного союза, и товаров третьих стран, выпущенных в свободное обращение на единой таможенной территории. Кодексом предусмотрено взаимное признание мер обеспечения уплаты таможенных платежей на всей территории Таможенного союза. Также вводится институт уполномоченного экономического оператора — лица, которому предоставлено право пользоваться специальными упрощениями при осуществлении таможенных процедур.

Результат не заставил себя ждать. Так, в первом полугодии 2011 года взаимный оборот России, Белоруссии и Казахстана вырос на 41%, увеличившись с \$20,8 млрд до \$29,3 млрд. А по итогам 2011-го, по прогнозам министра промышленности и торговли Виктора Христенко, может превысить \$100 млрд. Таким показателям участники рынка не удивляются. Руководитель проекта Answer-Logistic Андрей Ковалев отмечает, что существовавший до 1 июля на внутренних границах таможенный контроль хоть значительных помех и не создавал, но все же не способствовал активизации торговли. «Даже при совершенно беспрепятственном прохождении всех процедур требуется оформить несколько различных документов в бумажном виде, а это не только временные, но и финансовые издержки на специалистов, которые в данном деле понимают. Вроде и мелочь, но когда набирают десятки-сотни операций, объем бюрократической работы весьма ощутим», — говорит эксперт.

Однако на каждый позитивный пример непременно найдется и негативный, и надо сказать, что отрицательных последствий для участников внешнеэкономической деятельности также хватает. Связаны они прежде всего с несовершенством нормативной базы. Напомним, что принятие единого Таможенного кодекса происходило впопыхах, поэтому он до сих пор содержит очень много норм, отсылающих к национальному законодательству. Унифицировать за-

коны всех трех стран за короткий срок невозможно. Длава Федеральной таможенной службы России Андрей Бельянинов в одном из своих выступлений отметил дальнейшую работу по приведению всех действующих норм к единому знаменателю в качестве приоритетной задачи. Для ее выполнения в комиссии Таможенного союза, главного исполнительного органа альянса, создана рабочая группа.

Впрочем, даже тогда, когда какие-то моменты согласованы и уже закреплены, возникают коллизии. Эксперты некоммерческого партнерства «Пильдия ПровЭД», например, рассказывают о следующей ситуации. Согласно ТК, таможенный досмотр при ввозе определенных товаров из России в Казахстан отсутствует, но инспектор имеет право осуществлять выборочный контроль. В аэропорту Шереметьево в таможенно не требуется предъявлять никаких документов, а вот в Домодедово груз без отметки таможи просто не пустят на борт. «Причем к стандартным товаросопроводительным документам на товары иностранного производства просят приложить документ, подтверждающий статус товара, тем самым подвергая сомнению законность приобретения данного товара на территории РФ, и это на все 100% перемещаемых грузов», — отмечают эксперты.

Сложнее всего приходится автомобильным перевозчикам, особенно на популярных направлениях. На загруженных пограничных пунктах, через которые идет товаропоток между внешним контролем Таможенного союза и третьими странами, любая нестыковка за счет эффекта масштаба как мультипликатор приводит к очень серьезным последствиям. Так, по мнению генерального директора автомобильной компании «Норд» Сергея Кравченко, через пару лет все перевозчики, работающие на линиях между Россией и Финляндией, просто разорятся или уйдут с рынка. Причина в очередях на границе между двумя странами — водители вынуждены трудиться в нечеловеческих условиях, а машина в среднем в рейсе 6 часов идет, а 18 — стоит. Дело в том, что выполнение норм общего Таможенного кодекса требует оформления бумаг, которые раньше были не нужны. В итоге отныне для выезда даже пустого грузовика за границу необходимо пять-семь часов, хотя никакого смысла с точки зрения финансового или пограничного контроля в новых документах нет.

И тем не менее перспективы Таможенного союза можно назвать довольно радужными. С 1 января 2012 года его участники переходят на новую ступень интеграции — в Единое экономическое пространство, которое отличается от свободной торговли тем, что позволяет перемещать без пошлин и других барьеров не только товары, но также услуги, людей и капитал. Правда, об отмене миграционных карточек и многих других формальностей речи пока не идет, но общее направление задано. С целью плавного перехода в новый формат требуется подписать более сотни соглашений, а самый главный документ — договор — будет утвержден в декабре. Судя по встрече премьер-министров ЕвразЭС, которая состоялась в конце октября в Санкт-Петербурге, договор будет согласован и подписан в установленные сроки. Такая динамика, равно как и тот факт, что заявленные ранее даты снятия пограничного и таможенного контроля были соблюдены, позволили главе российского правительства Владимиру Путину по итогам встречи заявить, что к зоне свободной торговли (не путать с ТС) до конца текущего года могут присоединиться еще три страны. А это первый шаг и к вступлению в союз. Эксперты уверены, что после этого заявки на попадание в альянс приобретут массовый характер. Пожалуй, это главный итог работы Таможенного союза на текущий момент.

Алексей Стриженов

«Аэроэкспресс» сел в московские электрички

сделка

Вместе с ЗАО «Интегрированные транспортные системы» компания купила блокпакет Центральной пригородной пассажирской компании. Москва продала свою долю в пригородной железнодорожной компании, которая перевозит больше половины пассажиров электричек в России.

На блокпакет ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК) набралось 11 претендентов, в ходе торгов стоимость бумаг выросла в 225 раз. В итоге акции убыточной компании без активов купили владельцы «Аэроэкспресса» и «Трансмашхолдинга» за 21 млн руб. Эксперты считают, что ЦППК нужна новым владельцам для обеспечения холдинга заказами на электрички, закупки которых со следующего года прекратят РЖД.

27 сентября Москва провела аукцион по продаже 25% плюс одна акция ОАО ЦППК, на долю которого приходилось около 80% перевозок электричек в столичном регионе. Аукцион состоялся, хотя в начале сентября вице-мэр Москвы Андрей Шаронов говорил об отступлении планов выхода из ЦППК, так как «продавать пока нечего». Тем не менее торги вызвали ажиотаж: на акции претендовали 11 компаний. Стартовая цена блокпакета составляла 76 тыс. руб. Цена объясняется отсутствием у ЦППК какого-либо имущества: все электрички, бригады машинистов и прочее имущество компания арендует у ОАО РЖД. Кроме того, на ней висит около 3,5 млрд руб. долгов, поэтому изначальная стоимость ЦППК фактически отрицательная. Но это не помешало претендентам сделать в ходе аукциона более 350 шагов, повысив цену акций до 21 млн руб. За эти деньги блокпакет ЦППК купило ООО «Московская пассажирская компания» (МПК).

ЦППК — крупнейший в России перевозчик среди пригородных пассажирских компаний. На ее долю приходится 80% пассажиров в Московском регионе и 52% в пригородных перевозках по

России в целом. Начала свою работу в 2006 году с обслуживания пассажиров на Павелецком направлении, к концу 2010 года работала почти на всех основных столичных направлениях. В сообщении МПК о сделке говорится, что акционерами компании являются ООО «Аэроэкспресс» и ЗАО «Интегрированные транспортные системы» (ИТС). Получается, что это совладелец УТМК и «Кузбассразрезугля» Искандар Махмудов, президент «Трансмашхолдинга» Андрей Бокарев, совладелец «Трансгрупп АС», советник мэра Москвы по транспорту Максим Ликсутов (все трое являются совладельцами холдинга), а также контролирующий владелец ИТС, бывший топ-менеджер «Трансмашхолдинга» Михаил Ознобихин.

Все они уже давно интересуются пригородными перевозками. У «Аэроэкспресса» есть проект «Регион-экспресс», который осуществляет перевозки пассажиров на скоростных электричках по маршруту Москва—Долгопрудный—Лобня, а также ведет переговоры с ОАО РЖД о расширении обслуживания пассажиров на еще десяти скоростных маршрутах. Также акционеры «Аэроэкспресса» контролируют 25% Московско-Тверской пригородной пассажирской компании. ИТС, в свою очередь, являются исполнителем заказов ОАО РЖД и правительства Москвы на разработку концепций пассажирского сообщения. ИТС составили бизнес-план проекта «Реконструкция и развития Малого кольца Московской железной дороги». Сейчас ИТС работают над схемой транспортного обслуживания инновационного центра «Сколково».

Длава совета директоров ИТС Алексей заявил, что у него есть понимание, «как вместе с „Аэроэкспрессом“ сделать из ЦППК эффективную компанию». На вопрос, что именно можно сделать с убыточной компанией, работающей по устанавливаемым государством тарифам, Алексей Зотов не ответил. Будет ли ЦППК работать на Малом кольце после завершения проекта по реконструкции инфраструктуры, также неизвестно.

Александр Панченко, Халиль Аминов

Спирт повезут по лицензии

лицензирование

Летом 2012 года в России вводится лицензирование транспортных перевозок спирта. С 1 июля поставка спирта от завода-производителя до ликероводочного завода будет осуществляться под жестким контролем государства. В результате вместе с теми мерами, которые уже введены для легализации алкогольного рынка, возможности для выпуска второго номера (так иногда называют нелегальный спирт) практически не останутся.

Наладить контроль оборота спирта государство намеревалось давно. Возможность создания государственного перевозчика спирта (то есть монополии на оборот спирта) обсуждалась еще в конце 1990-х. Затем тема перевозок сырья для производства алкогольной продукции поднималась в 2005-м в контексте идеи Минсельхоза о создании госкомпаний, осуществляющей монопольную закупку

и продажу спирта. Инициаторы указывали тогда на опыт ряда европейских стран, где даже перекачка спирта в рамках одного производственного объединения (спиртзавод и ЛВЗ на одной территории) осуществлялась через специальную компанию, которой принадлежал участок трубы для транспортировки сырья из одного цеха в другой.

Но так как все эти идеи рассматривались лишь в рамках монополии, поддержки они не нашли.

Тем не менее необходимость усиления контроля перевозок основного сырья была очевидна. Производство спирта технологически более сложный процесс, нежели выпуск готовой продукции: оно требует соответствующего оборудования и регулярных поставок сырья, утилизации отходов (в первую очередь спиртовой барды). Спиртовых предприятий в семь раз меньше, чем предприятий, выпускающих ликероводочную продукцию.

Поэтому проконтролировать спиртовые предприятия и отгрузку с них товара значительно проще.

До середины текущего года нелегальный оборот спирта был весьма «интересен» в силу сложившейся системы взаимной акциза. Напомним, что до недавних пор большую часть акциза платил производитель алкогольной продукции, а меньшую (в среднем 13–15%) — спиртзавод. И проводить операции, при которых спирт легально выпускался на предприятия и с него уплачивалась меньшая часть акциза, а потом он исчезал в неизвестном направлении, было очень выгодно.

В середине 2009 года в рамках обсуждения проектов алкогольной реформы вопрос контроля перевозок спирта был поднят еще раз. И впервые за всю российскую историю это произошло не в контексте обсуждения госмонополии. Любопытно, что тогда же было принято решение о переносе акциза на спирт с готовой продукции, с

тем чтобы исключить возможность ухода от уплаты налогов.

Напомним, что это произошло в июле позапрошлого года в ходе совещания у премьер-министра Владимира Путина, на котором по инициативе Росалкогольрегулирования было предложено в рамках комплекса мер по регулированию алкогольного рынка введение лицензирования транспортных перевозок спирта.

В результате пункт о лицензировании перевозок спирта был внесен в «большой пакет» поправок к закону «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», который вступил в силу с 22 июля 2011 года.

Согласно тексту поправок, лицензирование транспортных перевозок вводится с 1 июля 2012 года.

Все нормативная база по исполнению закона, согласно плану правительства, будет выпущена во втором квартале буду-

щего года. Однако уже сейчас общие требования к перевозкам спирта вполне понятны.

Транспортные компании, которые будут претендовать на лицензию, дающую право на перевозку спирта, обязаны иметь в собственности или оперативном управлении автопарк, отвечающий ряду требований.

В первую очередь это оснащение автомобилей системами слежения, позволяющими в режиме реального времени отследить местоположение транспортного средства и передать эту информацию в автоматизированную систему контроля перевозок этилового спирта и спиртосодержащей продукции.

Предполагается, что система контроля (техсредства, аппаратура) будет находиться в Росалкогольрегулировании и станет своего рода транспортной ЕАИС. С ее помощью можно будет отследить маршрут и характер движения любого спиртовоза. Отклонение машины от маршрута или длительная остановка могут стать основанием для проведения проверки.

С технической стороной вопроса проблем, скорее всего, не возникнет. Сейчас все крупнейшие перевозчики оснащают свой автопарк приемниками GPS/ГЛОНАСС, позволяющими точно определить местонахождение машины, или устройствами слежения на основе сотовых сетей. По оценкам экспертов, общая стоимость оснащения машины не будет превышать \$300–400. Впрочем, на большинство автомобилей все необходимое оборудование уже есть и его просто нужно будет адаптировать к системе.

Трудностей при подготовке самой автоматизированной системы также не ожидается, поскольку аналогичные системы слежения уже существуют и активно используются.

Это дает надежду на то, что «транспортная ЕАИС» будет внедряться без тех потрясений для алкогольного рынка, какие наблюдались при внедрении единой государственной автоматизированной информационной системы в 2006 году.

Екатерина Игнатова

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**

ЛОГИСТИКА

Искусственный дефицит

доставка

Логистические и лизинговые компании отмечают огромный спрос и рост сделок на приобретение в лизинг вагонов, цистерн, платформ — транспортных единиц состава, предназначенных для доставки сырья и товаров. Несколько меньшей популярностью пользуется пассажирский подвижной состав, поскольку с коммерческой точки зрения это направление перевозок является не столь прибыльным, как грузоперевозки.



Основными поставщиками подвижного и тягового состава являются: Рузавский завод химического машиностроения, «Азовобщемаш», «Алтайвагонзавод», «Уралвагонзавод», «Рослокомотив», торговый дом КВСЗ, ТД АСБ, Кировский ССК, «Дедал Вагоны», GE Transportation, Тверской вагоностроительный завод, Транспортное машиностроение, Демиковский машиностроительный завод, Крюковский вагоностроительный завод, ТД «Русукрагон», Стахановский вагоностроительный завод, «Днепровагонмаш», «Брянский МЗ», «Рухзиммаш», «Промтрактор-Вагон».

Эти поставщики работают как с лизинговыми компаниями, так и напрямую с компаниями, желающими приобрести вагоны в собственность. Иногда компаниям-заказчикам приходится ждать некоторое время или даже вставать в очередь на несколько месяцев, чтобы поставщики успели произвести новые вагоны, так как объем заказов достаточно велик.

По данным портала «РЖД Партнер», решить сложившуюся проблему дефицита вагонного литья и роста спроса на подвижной состав в стране государство надеется не только мерами антимонопольного регулирования, но и путем расширения конкуренции на рынке, например за счет поставок из Китая. По предварительным оценкам, в 2011 году на российский рынок будет поставлено примерно 2,5 тыс. вагонокомплектов из Китая.

«За реформой РЖД наше предприятие следит с тревогой. — рассказывает Иван Долинин, директор по логистике Челябинского кузнечно-прессового завода. — Одним из направлений реформы стала передача парка вагонов в руки операторов — частных компаний. При этом механизмы взаимодействия между контрагентами — перевозчиками и владельцами грузов — складываются стихийно, а какое-либо их регулирование отсутствует. Все это приводит к тому, что «рынок грузоотправителей» превращается в «рынок перевозчиков». Проще говоря, не потребитель выбирает, к кому бы ему обратиться, а поставщик ус-

луг оценивает, кто из грузоотправителей способен принести ему больше выгоды. Притом у разных потребителей очень разные финансовые возможности. В результате, по оценкам экспертов, львиная доля вагонов проходит мимо грузов».

Немало хлопот, по словам Ивана Долинина, доставляют и новые правила контейнерных перевозок: «Удобные и привлекательные контейнеры грузоподъемностью 3 или 5 тонн уходят в прошлое, потому что их не применяет Европа. Заменить их призваны контейнеры гораздо более крупных размеров: 20- и 40-футовые кубы. Что делать потребителю, которому столько не нужно? Переплачивать, отправляя недогруженный контейнер? Или искать того, у кого такой же скромный багаж, и заказывать с ним контейнер в складчину? Вдобавок задержки, вызванные неразберихой на станциях, на которые поступают вагоны сотен различных владельцев». Возможно, частично решить проблему дефицита вагонов удастся путем ввода в эксплуатацию новых заводов по производству вагонов или перепрофилирования уже существующих.

Например, «Уралвагонзавод» планирует построить в Нижнем Тагиле новый вагоностроительный завод мощностью 6 тыс. единиц подвижного состава в год. А в первом полугодии 2011 года был запущен Тихвинский вагоностроительный завод. Это самый масштабный из строящихся в Европе промышленных объектов в области машиностроения. Проект реализуется в г. Тихвине Ленинградской области при поддержке группы компаний ИСТ. Продукция завода — четыре типа грузовых вагонов нового поколения совместной разработки американской компании Starfire Engineering & Technologies и отечественного Инженерного центра вагоностроения на базе тележки типа Barber S-2-R с осевой нагрузкой 23,5 тс и 25 тс разработки Standard Car Truck (корпорация Wabtec, США). Производственная мощность завода — 13 тыс. вагонов, 65 тыс. колесных пар и 90 тыс. т стального литья в год. Объем инвестиций — более \$1 млрд. Планируется, что в 2011 го-

Частично решить проблему дефицита вагонов удастся путем ввода в эксплуатацию новых заводов по производству вагонов или перепрофилирования уже существующих

ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

ду завод будет постепенно увеличивать производственные мощности, пока же он работает в тестовом режиме на малых объемах производства.

Недавно между ОАО РЖД и Siemens был заключен контракт на поставку в течение следующих десяти лет 240 региональных скоростных поездов Siemens Desiro (пригородные поезда, развивающие скорость до 140–160 км/ч). Общая стоимость заказа — €2,2 млрд. Организация сборки таких поездов в России тормозилась отсутствием подтвержденных заказов на них. Первые 38 поездов, которые будут собраны в Германии, заказаны для обслуживания Олимпиады в Сочи в 2014 году, остальные по условиям соглашения должны быть собраны в России на Уральском заводе железнодорожного машиностроения (входит в группу «Синара»). Отметим, что по такой же схеме — под подтвержденные заказы РЖД — было создано предприятие (СП) Siemens, РЖД и «Синары» для выпуска 221 грузового электровоза (заказ РЖД — 221 электровоз, сумма контракта — 42 млрд руб.), а также СП французской компании Alstom и российского «Трансмашхолдинга» (СП «Технологии рельсового транспорта» для производства пассажирских электровозов ЭП20; заказ РЖД — 200 ЭП20 в 2012–2020 годах на сумму €1 млрд).

Проблему дефицита вагонов можно решить и при помощи продуманной логистики движения грузов. Например, на Западно-Сибирской железной дороге скапливается 30–34 тыс. порожних полувагонов и при этом срывается план погрузки угля. То есть если правильно организовать схемы движения грузов по территории Российской Федерации, то можно свести к минимуму простои вагонов на железнодорожных станциях, а также процент движения порожних вагонов и полувагонов.

Владимир Добровольский

Транспорт пустят с молотка

ГОСКОМПАНИИ

Правительство России запланировало на ближайшие годы масштабную продажу государственных активов. Интерес инвесторов, помимо энергетических активов будет, вне всякого сомнения, привлечен и к транспортным компаниям: они хоть пока и темные лошади, зато стабильны. А в штормовых условиях неустойчивости финансовых рынков это важно. Правда, аналитики рекомендуют быть очень внимательными при выборе объектов для инвестирования.

Список объектов, подлежащих приватизации, включает в себя морского перевозчика ОАО «Совкомфлот», монополиста ОАО «Российские железные дороги» и ОАО «Аэрофлот». Выставить на торги некогда неприкосновенные активы, ограничение на оборот которых всегда сдерживалось некими «стратегическими» и «геополитическими» интересами, чиновников заставили прогнозируемый бюджетный дефицит и необходимость финансировать масштабные стройки.

Торги запланированы примерно на 2013–2014 годы, но это предварительные сроки. «Совкомфлот» хотели продать в конце нынешнего года, и это решение пока не отменено, однако представители Министерства транспорта уже заявили о желании отсрочить продажу на пару лет.

«Совкомфлот», полное название которого расшифровывается как «Современный коммерческий флот» (СКФ), был создан еще во времена СССР и сегодня является крупнейшим российским судоходством, специализируется на транспортировке углеводородов — нефти, нефтепродуктов и сжиженного природного газа. 100% акций находятся в собственности государства. Выручка в 2010 году составила более \$1,3 млрд, чистая прибыль — \$164,3 млн.

Привлекательным в глазах инвесторов пароходство делает статус России как нефтяной державы и перспективы мирового рынка СПГ. Слабыми сторонами являются падающая добыча черного золота в России, ставка потребителей российского газа на диверсификацию поставщиков, а также пока не до конца ясные перспективы добычи сланцевого газа, из-за которого приостановилось активное строительство инфраструктуры для работы с СПГ в США.

Капитализацию СКФ оценить сложно. Авторы исследования «ПРО транспортных компаний России», подготовленного агентством InfraNews, оценили ее в \$1,3 млрд, заметив, что стоимость зарубежных пароходств на бирже почти никогда не превышает размера их выручки.

«Аэрофлот» с выручкой 114 млрд рублей в 2010 году и чистой прибылью 12 млрд ру-

блей из трех названных компаний является единственной торгуемой — и торгуемой неплохо, что само по себе на первый взгляд парадокс. Авиационные пассажирские перевозки обычно находятся либо на грани рентабельности, либо убыточны, поэтому связывать свои инвестиционные перспективы с компаниями из этого сегмента, пусть даже лидером, опрометчиво. Однако рынок уверен — и уверен небезосновательно — в том, что правительство ни при каком раскладе не даст «Аэрофлоту» обанкротиться. Кроме того, недавно перевозчик выиграл борьбу за доминирование, а то и выживание на рынке российских авиаперевозок. Проект создания альтернативного «Аэрофлоту» перевозчика на базе ОАО «Россия» провалился. Более того, теперь «Россия», хоть и с сохранением бренда, присоединяют к «Аэрофлоту». Вне зависимости от положения дел в стране и в самой авиакомпании она всегда будет, что называется, на плаву или, точнее, на лету, что обеспечит ей гарантированный денежный поток и, скорее всего, выплаты дивидендов.

ОАО РЖД — самый, пожалуй, интересный актив. Выручка монополиста в 2010 году превысила 1 трлн рублей, что позволяет ему называться самой крупной транспортной компанией в мире. Доходы от грузовых перевозок, основного вида деятельности, составили почти 936 млрд рублей, чистая прибыль зафиксирована на уровне 40 млрд рублей.

О цене продажи можно только гадать, единственный параметр назвал президент компании Владимир Якунин: перевозчик может быть оценен в \$100 млрд. Однако детальными подсчетами пока никто не занимался, и совершенно очевидно, что делать это бессмысленно. Дело в том, что финансовый «портрет» ОАО РЖД на ближайшую трехлетку, а продать его могут по последним данным Министерства экономического развития, в 2014 году, весьма распылчат. Идущая структурная реформа железнодорожного транспорта России привела к интересным последствиям. Пять лет назад монополист, оказывающий услуги по перевозке грузов по регулируемым государством тарифам, попытался избавиться от опеки властей и добиться ценовой свободы, чтобы на равных конкурировать с частниками. Чтобы решить эту задачу, компания перевела свои вагоны в две дочерние структуры — Первую и Вторую грузовые компании, которые по своему правовому статусу были свободны от госрегулирования.

Однако государство в целях развития конкуренции настояло на том, чтобы одна из них была продана, против чего ОАО РЖД не возражало. Было решено реализовать на аукционе 75% плюс одна акция

Первой грузовой компании. Впоследствии, однако, выяснилось, что чиновники собираются все средства, вырученные от продажи, направить на финансирование инвестиционной программы перевозчика, тем самым закрыв ту часть, которую должен был взять на себя федеральный бюджет. На практике это означает, что монополист лишается большей части своей доходной базы и не получает денег от государства на развитие инфраструктуры.

Зарабатывать деньги перевозчик планирует за счет оказания услуг инфраструктуры, то есть предоставления, грубо говоря, рельсов, шпал, станций и локомотивов частникам. Это и правда коммерчески интересное занятие, особенно если учесть, что на него пришлось львиная доля выручки компании от грузового бизнеса. Однако, как отмечают аналитики, государственное регулирование тарифов — а оно на услуги инфраструктуры сохраняется — непредрасуемо и часто продиктовано желанием правительства поддержать промышленность в ущерб железным дорогам. В таких условиях просчитать вероятную доходность РЖД не представляется возможным.

Кроме того, уже и сейчас показатели компании падают. Алексей Безбородов, директор InfraNews, обращает внимание на следующие цифры. По итогам 2004 года погрузка составила 1,2209 млрд тонн, объем перевозок — 1,8426 трлн тонно-километров. В 2010 году погрузка достигла 1,206 млрд тонн, то есть относительно 2004 года снизилась на 1,2%, перевозка составила 2,011 трлн тонно-километров, что дает рост по сравнению с 2004 годом на 2,24% (по 0,3% в течение семи лет). «Да и то рост обеспечен в основном за счет возврата порожнего подвижного состава, оборот которого растет быстрее и считается железнодорожниками за грузооборот», — говорит эксперт.

Аналитик «Инвесткафе» Дмитрий Адамидов советует не делать поспешных выводов в отношении перспектив транспортных компаний и не поддаваться ажиотажу. «Я исхожу из того, что в 2012, крайний срок — 2013 году будет новый обвал на фондовых рынках. Поэтому покупать надо очень осторожно — и не акции, а скорее бонды или векселя. В спекулятивных целях можно брать «Аэрофлот», но весь позитив, который от него исходит, все же перебивается общим негативом на рынках. Остальные транспортные компании можно покупать только в узкоспекулятивных целях и/или на надежном инсайте. Вот полгода назад «Аэрофлот» реально можно было продать очень хорошо — приблизительно по 80–85 рублей за акцию. Примерно такая же ситуация с «Совкомфлотом» — надо было продавать раньше. А сейчас момент упущен».

Алексей Стриженов

АУКЦИОН по продаже участка по Новорижскому шоссе в районе Нахабино



Площадь **79,97 га**



Начальная цена: **1 496 000 000 руб.**

Подробности **sales.mil.ru**
и по телефону **(494) 696 6042**
Минобороны России

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, перевезы

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, уничтожение архивов

г. Москва, ул. Введенского, д. 8
+ 7 495 921 41 39

15 лет вместе

e-mail: info@zest.ru
www.zest.ru

ЛОГИСТИКА

В тяжелом весе

живой груз

Спортивное снаряжение к месту проведения международных соревнований, как правило, доставляют сами команды. Однако далеко не все снаряды можно сдать в багаж: в ряде видов спорта, таких как гонки или конный спорт, необходимое участникам снаряжение везут логистические компании, с которыми заключают контракт либо сами сборные, либо организаторы соревнований.

В подавляющем большинстве видов спортивное снаряжение не отличается громоздкостью и, как правило, перевозится к месту проведения международных соревнований самими командами. Как рассказали в пресс-службе хоккейного клуба ЦСКА, спортсменов доставляют в аэропорт на клубном автобусе, куда грузится багаж: сумки с экипировкой игроков, клюшки в чехлах, точильные станки для них. Весь этот спортивный инвентарь сдается в багаж. Однако в Федерации хоккея России констатировали: сегодня авиакомпаниям не хватает лояльности по отношению к национальным сборным. По словам начальника сборных команд Игоря Тузика, багаж спортсменов оформляется так же, как багаж рядовых клиентов, и на него распространяются стандартные правила без учета специфики пассажиров. «Команда, как правило, летает к месту соревнований обычным рейсом, что после недавнего введения «Аэрофлотом» новых правил провоза багажа серьезно бьет по бюджету», — признает Игорь Тузик.

Напомним, что, согласно новым тарифам российского авиаперевозчика, бесплатно пассажир может взять с собой в самолет 23 кг. Провоз нестандартного багажа, чьи размеры не вписываются в определенные нормы, стоит от £100 до £150. Превышение веса — еще £50–150. Если маршрут включает пересадку, тарифы пересчитываются с учетом требований компании-партнера. В результате перелет в одну сторону обходится хоккейной сборной от £12 тыс. Между тем некоторым организаторам соревнований уже удалось договориться с лидером российского авиарынка. Так, «Аэрофлот» согласился пойти на уступки при провозе багажа для гольфа и горнолыжного спорта.

При проведении крупных международных соревнований контракт с логистической компанией заключают или национальные ассоциации, или организаторы. Как уточнили в пресс-службе Оргкомитета «Сочи 2014», за доставку снаряжения спортсменов-участников отвечает приглашаемая сторона: национальные сборные и т. д.

Другой вариант — когда принимающая сторона заключает контракт с логистической компанией. Так, официальным партнером Кубка мира по регби 2011 был выбран международный оператор DHL. Напомним, что Кубок проходил в Новой Зеландии, куда было доставлено более 100 тонн снаряжения и личных вещей 19 команд, участвующих в турнире. Грузы везли со всех континентов с середины августа и до 5 сентября.

Однако это, как говорят в компании, только начало. «На протяжении всего чемпионата мы будем обеспечивать своевременную доставку эки-



От транспортировки лошадей на другие континенты морем сейчас почти отказались. Лошади летят самолетом, часто из Европы, а не из российских аэропортов, куда их предвзято доставляют автотранспортом

ФОТО PHOTOPRESS/ИНТЕРПРЕСС

пировки всех команд к матчам», — сообщил Гари Эдштейн, главный вице-президент DHL Express в странах Океании.

В ходе чемпионата команды, представляющие пять континентов, сыграют 48 матчей в 12 городах. Поэтому в рамках логистического обеспечения турнира DHL выполнит больше 130 перевозок снаряжения команд, а также около 200 перевозок спортивного и другого оборудования, необходимого для подготовки и проведения игр.

Помимо него оператору доверят доставлять пробы по результатам послематчевых допинг-контроля в специализированную лабораторию в Сид-

нее за 24 часа. Расстояние, которое преодолеют автомобили DHL по дорогам Новой Зеландии во время проведения Кубка мира, составит 30 тыс. км, подсчитали в компании.

Отдельное место занимают виды спорта, в которых главной зрелищной составляющей является не сам спортсмен, а его «снаряд». Например, конный спорт.

Как рассказала глава пресс-службы Федерации конного спорта России Елена Малахова, лошадей перевозят в коневозках — это могут быть как прицепы, так и фургоны. Такой вид доставки стоит от £1 за 1 км (СНГ, Европа) до £1,8 за 1 км. Когда речь идет о соревнованиях в стране, до которой можно добраться по суше, перевозкой занимаются специальные организации, такие как Московское объединение коневозчиков, которые помогут не только доставить лошадей, но и оформить ветеринарные и таможенные документы.

Что касается заокеанских перевозок, то от транспортировки морем сейчас почти отказались, хотя в страны Евросоюза паромные перевозки осуществляются, говорит госпожа Малахова: «Лошадей перевозят самолетом, часто из Европы, куда их пред-

варительно доставляют автотранспортом. Иногда перевозку лошадей берут на себя клубы, владельцы лошадей или даже сами спортсмены: во многих клубах и у частных владельцев есть собственные коневозки».

Непроста и организация перевозки оборудования для автогонок, среди которых одни из самых зрелищных и знаменитых — «Формула-1». В этом случае все необходимое для проведения Гран-при требует особых условий доставки. Из 60 лет истории «Формулы-1» более 25 лет транспортировкой как самих гоночных машин, так и всего оборудования, не-

обходимого для их обслуживания на трассах, занимается немецкая компания DHL.

«Сегодня мы доставляем все необходимое для того, чтобы гонка состоялась: от гоночных болидов, шин и запчастей до приятных мелочей, таких как сувениры и шампанское, которым, согласно давней традиции, победивший пилот отмечает свой триумф, а это более 300 тонн грузов для каждой гонки», — говорят в DHL. Перевозка осуществляется как воздушным путем, так морским и наземным. «Логистика гонок завязана на местах их проведения — иногда все необходимое, включая болиды, нужно перевезти на другой континент быстро», — говорит глава пресс-службы DHL в России Мария Верномудрова, — поэтому доставка необходимых грузов к самой трассе осуществляется 24 часа в сутки».

Кроме того, ввиду специфики проекта, в том числе для выполнения особых требований команд и организаторов «Формулы-1», в DHL создана команда дополнительного сервиса.

Приятным бонусом за работу DHL, видимо, стала привилегия вручать свой приз гонщикам, сумевшим проехать наибольшее количество кругов в ходе сезона. В 2010 году приза DHL Fastest Lap Award был удостоен Фернандо Алонсо, на счету которого пять лучших кругов гонки: в Бахрейне, Великобритании, Италии, Сингапуре и Корее.

«Малогабаритные» виды спорта сегодня находятся в менее выгодном положении, поскольку командам приходится самим доставлять свой багаж, а также доплачивать за его перевес. Однако у них есть шанс улучшить ситуацию, договорившись с авиакомпаниями о специальных условиях для сборных.

Мария Карнаух

«Сумма» причалит в Роттердаме

ЭКСПАНСИЯ

Группа «Сумма» Зиявудина Магомедова обошла Global Ports в конкурсе на строительство нефтяного терминала в Роттердаме. По оценкам экспертов, новый актив обойдется «Сумме» в \$300 млн. Но на рынке не уверены в том, что группа сможет создать в Роттердаме эффективный хаб для реэкспорта морским путем: грузы, которые придут в порт из Приморска, нужны лишь европейским странам, которые сегодня получают их напрямую.

Группа «Сумма» Зиявудина Магомедова вместе с компанией Vitot победила в конкурсе на строительство нефтяного терминала в порту Роттердама, в Москве стороны подписали генеральное соглашение. Согласно конкурсной документации, победитель построит нефтеналивный терминал (Tank Terminal Europort West, TEW) на двух участках площадью 45 га и 10 га. Объект должен стать «полноценным нефтеналивным хабом», в котором большая часть нефти и нефтепродуктов реэкспортируется морским путем. Победитель определился исходя из критериев стоимости строительства, сроков окупаемости проекта, концессионной платы за использование территории порта и предполагаемого размера портовых сборов. Порт также учитывал будущий грузооборот и гарантии его обеспечения.

В «Сумме» отказались раскрывать подробности проекта. Участники рынка утверждают, что заявка «Суммы» конкурировала только с заявкой другого российского портвого оператора — группы Global Ports.

Последняя, по словам заместителя министра транспорта Виктора Олерского,

шла на конкурс вместе с нидерландской Vorak.

Эксперт рынка утверждает, что теперь «Сумма» в интересах своего партнера государственной «Траснефти» сможет обеспечить транспортировку нефти от их совместного порта Приморск (входит в ОАО НМТП, где «Сумме» и «Траснефти» принадлежит 50,1% акций) до Роттердама, откуда груз будет идти потребителям на других рынках. Морскими перевозками от Приморска до Роттердама «Сумма» заниматься не будет — скорее всего, к этому привлекут основных игроков рынка, включая государственный «Совкомфлот», работающий в Приморске. Некоторые участники рынка сомневаются в том, что «Сумма» сможет реализовать план создания «нефтяного хаба» в Роттердаме. По большому счету из Роттердама можно торговать только внутри Северо-Западной Европы: США готовы покупать российский нефть крайне редко, а логистика до Азии получается невыгодной. Но сегодня нефть из Приморска и так уже напрямую доставляется во Францию, Литву, Польшу и другие страны, поэтому концепция не работает», — поясняет собеседник «Ъ».

Елена Сахнова из «ВТБ Капитала» полагает, что стоимость проекта не превысит \$300 млн. Андрей Рожков из ИФК «Метрополь» считает, что у Global Ports было не меньше шансов успешно реализовать проект в Роттердаме. «Vorak, как, впрочем, и Global Ports, хорошо известна в Европе», — говорит он. По мнению Елены Сахновой, «Сумма» смогла победить, так как у нее был наиболее проработанный проект, а с партнером в лице «Транснефти» группа смогла предоставить лучшие гарантии по грузопотоку.

Александр Папченко



Mercedes-Benz Sprinter и Vito

Практичное лизинговое предложение

Удорожание 3,99%*

Вам нужен максимально надёжный коммерческий автомобиль, способный решать самые различные бизнес-задачи? Тогда Mercedes-Benz Vito и Mercedes-Benz Sprinter для Вас. Мощные, но при этом экономичные, прочные и вместительные, они олицетворяют собой то, что принято называть рабочим автомобилем. А с предложением по лизингу от ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» их преимущества ещё более очевидны. Проверьте.

Хотите узнать больше - звоните 8 800-200-0206 или смотрите на сайте www.mercedes-benz.ru

125! лет изобретению автомобиля



Mercedes-Benz

*Программа осуществляется ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». Срок лизинга – 36 месяцев, первоначальный взнос – 20% от стоимости транспортного средства. Валютой финансирования являются рубли РФ. Пример расчета (Sprinter): стоимость транспортного средства (Sprinter в базовой комплектации) - 1 209 999,92 рублей (включая НДС), первоначальный взнос - 241 999,98 рублей, выкупная стоимость - 2 000 рублей, ежемесячный лизинговый платеж составляет 30 857,95 рублей, удорожание в год - 3,99%. Пример расчета (Vito): стоимость транспортного средства (Vito в базовой комплектации) - 1 110 000,10 рублей (включая НДС), первоначальный взнос - 222 000,02 рублей, выкупная стоимость - 2 000 рублей, ежемесячный лизинговый платеж составляет 28 303,72 рублей, удорожание в год - 3,99%. В расчеты не включено страхование ОСАГО и КАСКО. Страхование ОСАГО является обязательным. Страховая компания, выбранная лизингополучателем, подлежит согласованию с ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». В случае возникновения просроченной задолженности по уплате лизинговых платежей взимается неустойка в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки со дня, следующего за датой платежа, до даты фактического погашения лизингополучателем возникшей просроченной задолженности. Балансодержателем является лизингополучатель. Решение о предоставлении финансирования на условиях данной программы принимается после финансового анализа потенциального лизингополучателя. Также по результатам финансового анализа может быть запрошено дополнительное обеспечение (поручительство, залог и др.). Список документов, необходимых для финансового анализа, а также список представителей компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» и их контактные данные указаны на официальном сайте компании. Более подробную информацию о компании ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус» вы можете найти на официальном сайте компании www.mbrs.ru. Программа действует с 1 августа 2011 года до 30 ноября 2011 года.