

ЛОГИСТИКА

Популярность контейнерных перевозок растет **19** | Сколько трейлеров нужно для перевозки реквизита Cirque du Soleil **19** | В логистическом рейтинге Всемирного банка Россия заняла место между Грузией и Танзанией **18** | Логисты увлеклись IT **22**



В ожидании скорости

конкуренты

В начале весны Минтранс РФ представил правительству предложения по развитию сети высокоскоростных железнодорожных магистралей (ВСЖМ) до 2030 года. Проект выглядит очень многообещающе, если не оценивать экономическую сторону и конкуренцию со стороны авиасектора.

В предложенном правительству документе содержатся основные положения госпрограммы развития скоростного и организации высокоскоростного железнодорожного движения в России, распоряжение по подготовке которой Минтранс получил в ноябре 2011 года. Основная задача чиновников заключается в том, чтобы создать инфраструктуру к проведению чемпионата мира по футболу в 2018 году. Отчасти поэтому главными направлениями, по которым будет развиваться ВСЖМ до 2020 года, являются дорога между Москвой и Петербургом и маршрут Москва—Нижний Новгород—Казань—Екатеринбург. Кроме того, в указанный период движение поездов со скоростью до 160–200 км/ч предполагается развивать на маршрутах: Москва—Харьков—Адлер, Москва—Минск (до Красно-го с продлением на Варшаву и Берлин), Москва—Киев (до Суземки), Москва—Ярославль и Омск—Новосибирск.

В следующие десять лет (до 2030 года) предлагается ускорить до 350–400 км/ч движение пассажирских поездов из Москвы в Минск с продлением на Варшаву и Берлин, а также из Москвы в Киев и из Казани в Самару. Кроме того, ожидается, что до 2030 года скоростные магистрали (со скоростью поездов до 160–200 км/ч) должны связать Новосибирск с Красноярском, Барнаулом, Кемерово и Новокузнецком, Екатеринбург — с Челябинском, Москву — с Саратовом, Самару — с Саранском и Пензой, Саратов — с Самарой и Волгоградом, Хабаровск — с Владивостоком.

Приоритетным проектом в части развития ВСЖМ станет магистраль Москва—Петербург, которая должна быть запущена к 2017 году. Поезда будут преодолевать расстояние между городами за 2 часа 30 минут, развивая максимальную скорость до 400 км/ч. Прогнозируемый объем перевозок составит более 14 млн человек в год. Создавать трассу планируется на принципах



К 2017 году поезда из Москвы в Петербург будут идти 2 часа 30 минут

пах контракта жизненного цикла (КЖЦ), то есть вся ответственность за его реализацию ляжет на специальную проектную компанию. Она же в том числе привлекает необходимое финансирование. В течение КЖЦ государство компенсирует исполнителю проекта затраты, не неся при этом технологических и проектных рисков.

Исполнитель будет отобран через международный тендер. Принять участие в нем планируют консорциумы из шести

стран — Китая, Германии, Франции, Южной Кореи, Испании и Италии. О намерении участвовать в тендере в составе консорциумов заявили крупнейшие мировые концерны Nippon, Alstom и Siemens. «Мы заинтересованы в поставках сигнализации, автоматизации, электрификации», — отметили в Siemens. Предполагается провести два конкурса: предварительный (на перенос коммуникаций и подготовку территорий) и основной (на строительство магистрали), который будет объявлен не позднее 31 августа. В финансовой модели проекта

ВСЖМ Москва—Петербург заложен совокупный экономический эффект в размере 2 трлн 247 млрд руб. Его планируется достичь в том числе за счет локализации высокотехнологичных производств и создания новых рабочих мест. Однако для начала необходимо инвестировать 1,12 трлн руб., в которые оценивается его сметная стоимость. Из этой суммы 76 млрд руб. будут потрачены на подготовку территории для строительства, 26 млрд руб. — на проектирование, остальное — на строительство и управление проектом.

Еще 1,5 трлн руб. потребует организация скоростного (350–400 км/ч) движения между Москвой и Екатеринбург. Протяженность магистрали составит 1,5 тыс. км, то есть каждый километр обойдется инвесторам примерно в 1 млрд руб. Выделенная трасса свяжет Москву, Владимир, Нижний Новгород, Казань и Екатеринбург. Время в пути от Екатеринбурга до Москвы займет около 7–8 часов вместо нынешних 26. Перспективный пассажиропоток между этими двумя городами оценивается в 10–13 млн человек в год. Сейчас между Москвой и Екатеринбургом ежегодно летает около 1,17 млн пассажиров, а сколько перевозит на этом участке РЖД, неизвестно.

Учитывая высокую стоимость такого рода проектов, крайне важно определить источники и схемы их финансирования. Механизм привлечения средств предполагается разработать на модели ВСЖМ Москва—Петербург. В ОАО РЖД предлагают частично профинансировать строительство за счет пенсионных накоплений путем выпуска «инфраструктурных облигаций». Главным «держателем» накопительной части пенсий является Внешэкономбанк — он и должен стать основным инвестором проекта. И в ВЭБ готовы вложиться в бумагу РЖД, если правительство даст свои гарантии. Другие потенциальные инвесторы — независимые пенсионные фонды — также не прочь поучаство-

вать в проекте, но все ждут, когда правительство разработает четкие правила игры.

Но привлечение средств инвесторов — еще полдела. Вторая трудность заключается в выборе схем финансирования таких проектов. На данном этапе Минтранс видит несколько вариантов. Первый — паритетные вложения инвесторов (по 505 млрд руб.) и субсидия государства концессионеру в размере 791 млрд руб. в течение 2018–2032 годов. Вторая схема увеличивает долю государства в финансировании строительства до 70% (707 млрд руб.), но снижает срок субсидии на этапе эксплуатации до десяти лет, а ее величину — до 260 млрд руб. (доходность для инвестора без себестоимости эксплуатации — 28%).

А пока схема привлечения финансирования обсуждается чиновниками, совет директоров ОАО РЖД поручил президенту компании Владимиру Якунину обратиться в правительство с запросом о выделении в 2012–2013 годах 24 млрд руб. на подготовку территории к строительству ВСЖМ Москва—Петербург. По данным генерального директора ОАО «Скоростные магистрали» («дочка» ОАО РЖД) Дениса Муратова, эту сумму нужно будет разделить на две части: в течение 2012 года — 15 млрд руб., в течение 2013 года — 9 млрд руб.

Кто выберет поезд?

Не менее важным является вопрос выбора поставщика под-

вижного состава, который также будет решен по итогам тендера. Сейчас РЖД закупает «Сапсаны» — адаптированные для России составы на платформе поездов Velaro — у немецкой компании Siemens. Однако продолжать закупки составов для выделенных магистралей в том количестве, которое требуется для их эксплуатации на нескольких направлениях, экономически нецелесообразно. Ведь только между двумя столицами, возможно, будут курсировать до 42 пар поездов в сутки.

Выход — локализовать производство подвижного состава в России, чтобы уменьшить расходы на его приобретение. Но мировые концерны готовы к созданию местного предприятия, только если им будет гарантирован значительный заказ. Иначе игра не стоит свеч. Например, в «Синаре» уже отмечали, что Siemens мог бы выпускать «Сапсаны» в России на уральском дивизионе группы, где сейчас собираются немецкие поезда Desiro. Более того, глава германского концерна Siemens в РФ и СНГ Дитрих Меллер пояснил, что в компании готовы на 80% локализовать производство «Сапсанов» в России при минимальном заказе от 60 поездов или на 30% — при заказе примерно 20 составов. А в российском партнере Alstom «Трансмапшолдинге» подчеркнули, что заказа на 30 поездов будет недостаточно для организации массового выпуска AGV в России.

Андрей Михайлов



Sprinter. Маршрутное такси

Оцените преимущества

Sprinter 515 CDI MRT 19+1+7

1 865 000 рублей*

«Мерседес-Бенц» представляет уникальный продукт в сегменте пассажирских перевозок: маршрутное такси Sprinter – автомобиль, идеально отвечающий всем требованиям Вашего бизнеса.

Маршрутное такси Sprinter сосредоточило в себе неоспоримые бизнес-преимущества: 100% гарантия «Мерседес-Бенц», короткий срок поставки и целый ряд финансовых предложений, разработанных специально под этот продукт и в полной мере соответствующих Вашим пожеланиям.

Более того, в маршрутное такси Sprinter уже заложены высокая безопасность, непревзойдённый комфорт и экономическая эффективность, которые может предложить только «Мерседес-Бенц». Всё это теперь Вы можете получить за 1 865 000 руб.* Мы называем это достойным приобретением.

Подробнее о данном предложении узнайте в салонах дилеров «Мерседес-Бенц», на сайте www.mercedes-benz.ru и по телефону 8 800-200-0206.

*Стоимость (вкл. НДС) согласно действующему прайс-листу на 1 января 2012 года



Mercedes-Benz

ЛОГИСТИКА

Опять «двойка»

рейтинг

Россия регулярно оказывается в самом низу глобальных логистических рейтингов. Игроки отечественного рынка утверждают, что международные аналитические центры при формировании оценок просто не учитывают РФ как активного игрока. Впрочем, любой, кто регулярно сталкивается с доставкой, легко назовет десяток признаков, характеризующих низкий уровень отечественного логистического сервиса.

В последнем интегральном логистическом рейтинге (Logistics Performance Index) Всемирного банка наша страна занимает 94-е место из 155. Хуже всего в России обстоят дела с таможенными процедурами (оценка — 2,15 из 5). Немного выше оцениваются инфраструктура (2,38), компетентность логистических служб (2,51), отслеживание отправок (2,6) и тайминг (3,23). Позиции России, помещенной в рейтинг между Грузией и Танзанией, выглядят откровенно слабыми. Международные эксперты характеризуют работу российских логистических служб как медленную, бюрократизированную и непредсказуемую.

«Вряд ли есть основания сомневаться в репутации Всемирного банка, который составляет Logistics Performance Index», — рассуждает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент». — «Что касается его справедливости, то он в целом верен. Ведь, согласитесь, логистике в нашей стране от силы лет 20 — столько же, сколько стране, а значит, бессмысленно ожидать от России таких же достижений в этой отрасли, какие, например, имеются в США, где логистике уже больше века». Результаты международных исследований указывают на и без того очевидные вещи, которые являются отражением экономической ситуации в стране. По словам аналитика «Инвесткафе» Кирилла Маркина, без актуальной инфраструктуры и достаточного уровня развития транспортных сетей экономика не получает возможности стабильно развиваться: ее тормозит ограниченность инфраструктуры. То, что Россия оказывается на нижних строчках логистических рейтингов, не проблема отдельной отрасли, а характерная черта российского бизнеса в целом. Правда, ряд экспертов указывает на невозможность организовать безупречную доставку грузов на огромной по сравнению с тройкой лидеров рейтинга Всемирного банка (Германия, Сингапур и Швеция) территории РФ. Но анализ ситуации показывает, что проблемы России связаны не только с размером ее территории и протяженностью дорог.

«Причина того, что наша страна оказывается на низших позициях глобальных



В международном интегральном логистическом рейтинге Всемирного банка Россия заняла 94-е место из 155 — между Грузией и Танзанией фото георганто

логистических рейтингов, — различия в видах транспортировки грузов, — говорит начальник управления маркетинга железнодорожного оператора «Трансгарт» Александр Метелкин. — В мире намного лучше, чем в России, развиты контейнерные перевозки грузов. И рейтинг, я думаю, составляются в основном с учетом этого вида перевозок. Поэтому чтобы влиться в мировое транспортное сообщество в качестве полноценного игрока, России необходимо развивать контейнерные перевозки и увеличивать свои транзитные возможности. Например, ожидается, что в ближайшие десять лет объем контейнерных перевозок в мире увеличится более чем в два раза. А в России достаточно велик потенциал роста объемов контейнерных перевозок, причем прогнозируется, что темпы роста могут даже опережать мировые с учетом эффекта нынешнего низкого уровня контейнеризации.

Игроки рынка считают, что не стоит руководствоваться зарубежными логистическими рейтингами при выборе службы доставки. Впрочем, оценки, сформированные в России, тоже вызывают определенные опасения, так как не существует единой методологии сравнения и оценки экспресс-операторов. Более того, по словам Александра Пастерского, директора по качеству Rony Express, логистические рейтинги, составляемые в России, чаще всего служат инструментом манипуляций целевой аудиторией — потенциальными и реальными клиентами, поэтому ориентироваться на них в глобальном плане не имеет смысла. «На мой взгляд, гораздо важнее качество обслуживания и скорость доставки, чем номер строчки в списке, — замечает генеральный директор «СПСР-Экспресс» Владимир Солодкин. — А отечественные игроки находятся в более выгодном положении на своей террито-

рии, в России: они лучше знают страну, менталитет и более мобильны».

Для того чтобы Россия занимала достойные места в глобальных логистических рейтингах, стране предстоит выйти на мировую арену, то есть сформировать транспортные коридоры в Европу, Азию и США и внутреннюю дорожную инфраструктуру. Развитие логистического бизнеса в стране сдерживают плохое состояние дорог, сложность взаимодействия с аэропортами и нехватка современных транспортных узлов. Модернизация и обновление транспортно-логистической инфраструктуры происходит крайне медленно. «Время упущено, имеющиеся мощности закладывались во времена СССР и ранее, поэтому они никак не рассчитаны на нынешние реалии, — констатирует господин Маркин. — И сейчас необходимо затрачивать колоссальные ресурсы, чтобы догнать рынок и соответствовать его требованиям». Это возможно только при поддержке правительства и заинтересованности частного капитала в поддержке инфраструктурных проектов, но пока такой заинтересованности не наблюдается.

Более того, чиновники не спешат облегчить жизнь службам доставки. «Полноценному развитию логистических услуг, в первую очередь в сфере контейнерных перевозок, препятствуют организационные ограничения. Условия отправки, законодательные акты должны оставаться неизменными достаточно долгое время. Если часто их менять, как это происходит сейчас, грузоотправителю трудно будет оценить их эффективность. Поэтому обеспечение стабильности — одна из важных мер, которая позволит сделать значительный шаг на пути совершенствования логистики», — объясняет господин Метелкин. По его словам, прежде всего необходимо снять организационные ограничения, которые касаются таможенного оформления, из-за чего существенно увеличивается срок доставки: контейнеры могут простаивать на таможне до двух недель. Для решения технологических задач нужно наладить работу в области мультимодальных перевозок, особенно на стыке железной дороги — порт. Чтобы совершенствовать логистику, должна быть обеспечена и достаточная инфраструктура в сфере контейнерных перевозок. В первую очередь следует увеличить количество станций, которые могут принимать и обрабатывать контейнерные поезда.

Если в этих направлениях будет вестись активная работа, то Россия продвигается вверх в глобальных логистических рейтингах, что повысит инвестиционную привлекательность в том числе логистических компаний. Впрочем, некоторые эксперты считают, что дело не только в организационных и технологических сложностях. «Помехой развитию логистических сетей в России является культура ведения бизнеса. До тех пор пока у нас не изменится подход к развитию бизнеса, пока не появятся длинные деньги, инвестиции, ориентированные на пролонгированное получение прибыли, мы так и будем занимать нижние строчки в мировых отраслевых рейтингах, — замечает Александр Пастерский. — Логистика — это бизнес, который требует инвестиций и не слишком быстрой отдачи. Основная цель — ориентировать российское предпринимательское сообщество на развитие в длительной перспективе, а рейтинговые показатели подтянутся соответственно уровню оказываемых услуг».

Федор Андреев

В эпицентре скандалов

конкуренты

Ванинский морской порт сейчас по праву считается самым заметным стивидором на Дальнем Востоке — не столько благодаря грузообороту, сколько из-за многочисленных скандалов. А неудачная попытка продать контрольный пакет акций привлекла еще больше внимания к порту со стороны участников рынка. Интерес к единственному порту на северо-восточном побережье, куда стекаются грузы с Камчатки, Магадана, Сахалина, проявляют сырьевые холдинги: владение портом даст им возможность устанавливать собственные ставки на хранение грузов для других участников рынка.

Споры вокруг порта Ванино ведутся давно. Первая попытка продать госактивы ОАО «Ванинский морской порт» была предпринята в мае 2011 года: тогда аукцион на право владения госпакетом в размере 55% от уставного капитала выиграло ООО «Салтхейсрой», принадлежащее внуку Анастаса Микояна Ивану. Позже аукцион признали несостоявшимся, так как у победителя не хватило средств оплатить покупку. После первой неудачной попытки правительство Хабаровского края объявило повторный аукцион по продаже пакета акций ОАО «Ванинский морской торговый порт», предупредив, что к его участникам будут предъявлены повышенные требования.

Среди наиболее громких скандалов, разразившихся вокруг Ванино, — попытка транспортной прокуратуры доказать сначала в арбитраже, а потом в уголовном порядке, что часть имущества порта Ванино была приватизирована незаконно. Силовики завели уголовное дело в отношении руководства ОАО «Ванинский морской торговый порт» по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере), фигурантом еще одного дела стал директор фирмы, осуществлявшей бункеровку в порту. В ответ дирекция порта обратилась в Общественную палату с просьбой «установить контроль над действиями правоохранительных органов в отношении порта в целях недопущения нарушения законодательства».

Не менее громкую огласку получил спор, разразившийся вокруг программы развития порта, предложенной структурой Олега Дерипаски Ep+ Group (ей принадлежит 28,1% уставного капитала порта (21,6% голосующих акций) и раскритикованной коллективом порта. Много шума вызвало и требование акционера отправить в отставку гендиректора порта. Решающее слово в этом споре сказала Росимущество в конце января, заявившее, что вопрос о смене менеджмента ОАО будет решаться только после того, как определятся перспективы порта после его приватизации.

Горячо обсуждалась и новость о том, что оперативное управление портом могут передать «ВТБ Капиталу», который выступает агентом правительства по приватизации госпакета.

По информации из источника в ОАО «Совфрахт», транспортных компаний среди заинтересованных в приобретении порта Ванино нет. Интерес к активу проявляют крупные сырьевые холдинги, для которых покупка объекта крайне выгодна. Собственный порт дает возможность не платить за сверхнормативное хранение, контролировать собственный груз и следить за его безопасностью, а главное — самостоятельно регулировать цены за логистические услуги, устанавливая внутренние цены для собственных структур значительно ниже внешних, применяемых к остальным участникам рынка.

Официально о своем интересе заявили пока только две компании: Федеральная антимонопольная служба одобрила два ходатайства на покупку 100% акций ОАО «Ванинский морской порт». Первое было подано в конце января UCLH Владимира Лисина, второе — в марте ООО «Мечел-Транс» (транспортной «дочкой» ОАО «Мечел»). Между тем дата приватизации доли

государства — 55% капитала, 73,33% обыкновенных акций — еще не назначена. Напомним, что ранее заинтересованность в консолидации порта выражал один из его нынешних акционеров — компания Ep+ Олега Дерипаски, который через Soleggiato Investments принадлежит 28,1% Ванино), однако заявки от структуры в ФАС пока не поступало.

Поступление заявления от структуры «Мечел» заставило специалистов предположить, что судьба ОАО «Ванинский морской торговый порт» в ближайшем будущем может быть напрямую связана с активными планами этой компании по транспортировке угля. Возможно и строительство нового угольного терминала, говорит источник в «Роснефтефлоте». Интерес со стороны крупных сырьевых компаний и транспортных холдингов к покупке портов — обычное дело, отмечают участники рынка. Большинство стивидоров Дальнего Востока принадлежит бизнес-структурам. Так, контрольный пакет акций порта Восточный — 74,57% — принадлежит «Истерн Стивидоринг Лимитед». 95% акций ОАО «Владивостокский морской торговый порт» принадлежит ООО «М-Порт». В свою очередь, 50% акций ООО «М-Порт» принадлежит группе частных инвесторов во главе с «ВТБ Капиталом», выкупивших акции в интересах транспортной группы FESCO у менеджмента порта. Оставшиеся 50% акций ООО «М-Порт» принадлежат уже напрямую одной из структур FESCO, ОАО «Дальневосточное морское пароходство».

Ванинский морской порт — единственный порт на северо-восточном побережье, альтернативы которому нет в радиусе 2 тыс. км, говорит Евгений Головенко, директор филиала компании STSLogistics в Хабаровске. «Это единственная паромная переправа в регионе, поэтому туда поступают сырьевые грузы с Камчатки, Магадана, Сахалина и т. д.», — уточняет эксперт.

Кроме того, порт Ванино едва ли не самый перспективный порт в России, добавляет источник в ЗАО «Роснефтефлот». В 2010 году грузооборот порта составил около 6 млн тонн. «Порт Ванино единственный, который связывает материк и остров Сахалин железнодорожной паромной линией Ванино—Холмск. Он имеет прямой выход на две независимые железнодорожные магистрали — Транссибирскую и Байкало-Амурскую, соединяет морские, железнодорожные, и автомобильные пути, — констатируют в «Роснефтефлоте». Грузы через этот портовый комплекс поставляются не только на всю территорию России. Через порт осуществляются внешние торговые операции с Японией, США и конечно, Китаем. «Рынок растет, и мощности порта позволяют зарабатывать больше: перегружать лес, черные и цветные металлы, нефть, осуществлять контейнерные перевозки», — считает источник. Кроме того, грузооборот может быть увеличен: поскольку Владивостокский, Находкинский и Восточный морские торговые порты, перегружены, Ванино может получить дополнительные грузовые потоки. Избыток мощностей региону не грозит, поэтому снижения ставок не предвидится.

Кто бы ни стал новым собственником порта, ему придется вложить немало средств в модернизацию оборудования, состояние которого оставляет желать лучшего, убежден Евгений Головенко. По его словам, реконструкция не проводилась много лет, технику и краны не меняли со времен СССР, в результате чего требования по перегрузке выполняются с трудом. Недостаточно развиты железнодорожные пути, которые подходят к порту, пропускная способность Ванино ниже, чем могла бы быть, уверен эксперт.

Отдельные финансовых вливаний потребует реорганизация трудового коллектива и соблюдение экологических требований. «Порт — градообразующее предприятие, и в последнее время нестабильность привела к социальной напряженности», — говорят в «Роснефтефлоте».

Мария Карнаух

ТРАНСРОССИЯ

17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ



ПОЛУЧИТЕ
БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА
www.transrussia.ru

24 – 27 АПРЕЛЯ 2012
МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Генеральный спонсор
ЗАО «ПЛАСКЕ»:



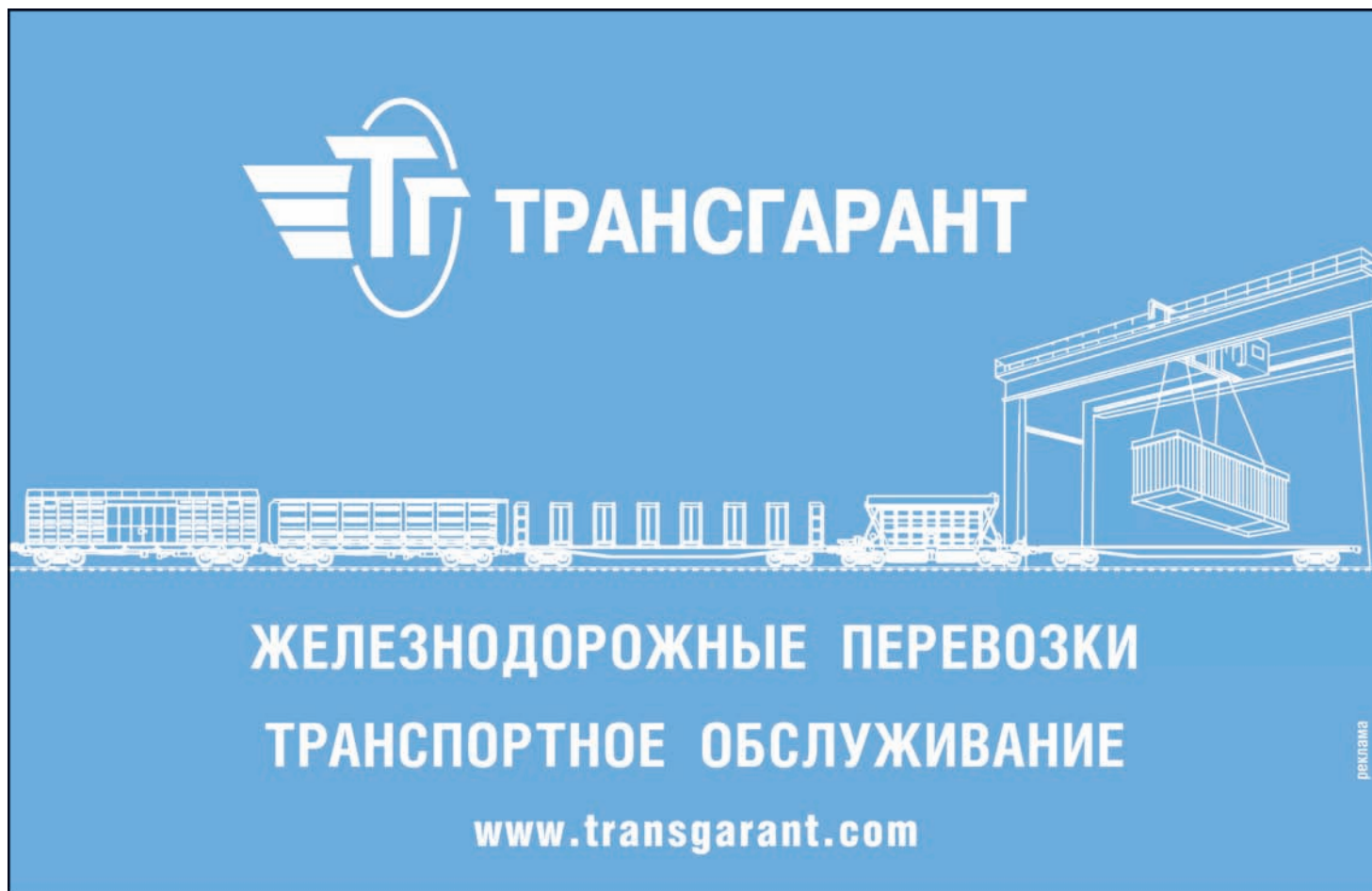
Генеральный
информационный
партнер:

РНД-партнер

Стратегический
медиапартнер:



ITE Moscow
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
transport@ite-expo.ru



ЛОГИСТИКА

Контейнерный спрос

сектор рынка

Доставка груза контейнерным поездом становится все популярнее у грузовладельцев. Востребованность этого вида услуг растет как на внутрироссийских, так и на международных направлениях. Доставка экспрессом, следующим до конечного пункта без сортировки, обеспечивает его прибытие точно в срок. Важную роль играет и цена: часто железнодорожные операторы могут предложить ставки значительно ниже, чем автоперевозчики.



По итогам 2011 года среди проектов ОАО «Трансконтейнер» (железнодорожный оператор — дочерней структуры ОАО РЖД) насчитывалось 48 ускоренных полносоставных контейнерных поездов (в данном случае под словом «поезд» подразумевается маршрут, по которому следует контейнерный состав), следующих без сортировки. Годом ранее таких поездов было 38, что позволяет говорить об увеличении спроса на данную услугу и растущем интересе грузоотправителей к подобным сервисам, заключают в компании. Среди недавно открытых и востребованных маршрутов — Брест—Воронеж: грузооборот по нему за 2011 год вырос в 2,1 раза по сравнению с 2010 годом. Еще одно популярное у грузоотправителей направление — Брест—Забайкальск, по которому из Европы в Китай перевозятся продукты и химические препараты. За 2011 год объем грузооборота вырос в 4,4 раза. Растет спрос на перевозки из Москвы в направлении Прибалтики и Санкт-Петербурга. Независимые операторы соглашаются с официальным источником. Так, по словам руководителя департамента контейнерного сервиса ЗАО «Евросиб—Транспортные системы», доля грузов, отправляемых компанией контейнерными поездами, увеличилась до 70%. Самые востребованные направления — из Москвы в Екатеринбург, Сибирь, Приморский край. В пользу контейнерных перевозок говорит прежде всего их формат. «Этот вид транспортировки универсален: один и тот же контейнер можно везти по железной дороге, затем передавать на морское судно или на самолет, при этом груз будет оставаться внутри в максимально благоприятных условиях», — говорят в ОАО «Совфрахт». Условия доставки и механизм защиты груза оговариваются в индивидуальном порядке. Кроме того, передвижение контейнера контролируется и о результатах мониторинга сообщает клиенту. Еще одним достоинством контейнерных перевозок является то, что сроки их доставки не только строго установлены, но и значительно меньше, чем при вагонной отправке. По оценке руководителя департамента контейнерного сервиса ЗАО «Евросиб—Транспортные системы» Виктора Иванова, контейнеры приходят в портора раза быстрее, чем груз обычным поездом. «Контейнерные поезда идут по отдельному расписанию», — поясняет господин Иванов. — График составляется ОАО РЖД и Центром фирменного транс-

портного обслуживания, поезд идет по отдельной железнодорожной накладной без сортировки на станциях». Так, груз из Москвы в Новосибирск в составе обычного поезда идет шесть-семь суток, а при отправке контейнерным поездом — от трех до пяти суток. Кроме того, операторы контейнерных перевозок имеют возможность предоставить внушительную скидку на промежуточную охрану на такие виды грузов, как табак, продукты питания, бытовая техника: дисконт может достигать до 70%, рассказывает господин Иванов. В результате ставка на контейнерные перевозки значительно ниже, чем на автомобильные. Однако реальность пока далека от идеала. «Есть проблемы в портах Находки и Владивостока: в связи с их высокой загруженностью и низкой пропускной способностью простаивает большое количество контейнеров», — говорит директор филиала STSLogistics в Хабаровске Евгений Головаченко. Риски перевозки по железнодорожным путям увеличивает растущее число сходов подвижного состава с рельсов. В результате РЖД тратят больше времени на прием и установку груза на платформы, что увеличивает сроки доставки. Председатель Некоммерческого партнерства операторов железнодорожного подвижного состава Ольга Лукьянова считает, что росту спроса на контейнерные перевозки мешают недоработки операторов: «РЖД и операторские компании до сих пор не в состоянии предложить грузоладельцу отправку грузов ускоренными контейнерными поездами по интересующим маршрутам». Если будет сформировано четкое расписание и составлены маршруты контейнерных поездов в разные концы страны, интерес к этому виду перевозок резко вырастет, убеждена эксперт. Серьезным конкурентом железнодорожных контейнерных перевозок пока остаются автомобильные грузоперевозки. Грузовладельцам, выбирающим способ транспортировки, опрошенные «Ъ» эксперты предлагают несколько критериев для принятия решения. Вариант первый — расстояние. «Доставка автомобильным транспортом рентабельна максимум до 2 тыс. км. Все остальное менее конкурентно по сравнению с ж/д перевозками», — убежден Виктор Иванов. Ольга Лукьянова предлагает исходить из типа груза. «При отправке тяжелых инертных грузов, таких как песок, щебень, уголь, руда, металл, несомненно

лучше пользоваться железнодорожным транспортом, так как стоимость доставки всегда будет ниже», — говорит эксперт. — При отправке дорогостоящих высокотехнологичных грузов и продовольствия на расстояние до 3 тыс. км автотранспорт выгоднее и по цене, и по срокам, и по сохранности. Операторы экспресс-доставки указывают на предпочтительность перевозки грузов автотранспортом в случае необходимости срочной доставки. «Для высокостоймых, ценных грузов необходимо минимизировать риски, и в такой ситуации экспресс-доставка, которая обеспечивает высокий уровень безопасности и надежности, а также быструю транспортировку, будет оптимальным вариантом», — говорит Елена Емельянова, директор по маркетингу DHL Express в России. Оперативное поступление заказов играет решающую роль, например, в хайтек-индустрии, где спрос, а соответственно, и предложение меняются очень быстро: модель телефона, только что бывшую на пике популярности, уже сменила другая. «Бизнесу в этом случае важно быстро и полностью удовлетворить, но не превысить спрос — экспресс-доставка позволяет дозаказывать нужное количество товара, избегая затрат на складское хранение дорогостоящей продукции и проблем со сбытом остатков после падения спроса», — подчеркивает госпожа Емельянова. Экспресс-доставка может стать серьезным конкурентным преимуществом: она позволяет повышать уровень и качество предложения. Например, владелец автомобиля, ожидающий запчастей для машины, воспользуется услугами того сервиса, где деталь доставят за два дня, а не того, где ее придется ждать две недели. Опрошенные участники рынка сходятся во мнении: популярность контейнерных перевозок будет только расти. Не станет помехой этому и вступление России в ВТО. «Будущее контейнерных перевозок, вернуть которых приходится на импорт, кажется оптимистичным. Снижение ввозных пошлин будет происходить поэтапно, но в любом случае объем товаров, ввозимых в нашу страну, будет неуклонно расти», — полагают в ОАО «Совфрахт».

Мария Карнаух

Цирк, да и только

не кантовать

Чем зрелищнее цирковые программы, тем сложнее план погрузки и транспортировки инвентаря. Например, уникальное оборудование Cirque du Soleil часто колесит по России почти на 70 цельнометаллических трейлерах на пневмоподвеске. Впрочем, некоторые логисты говорят: цирку еще повезло, что он не работает с животными. Знаменитый канадский цирк Cirque du Soleil — частый гость на российских просторах, и на месте ему не сидится. «Никакого терминала, перевалочной базы мы не используем», — говорит Тайлер Сколлон, продакшн-менеджер шоу Saltimbanco. — Мы прибыли в Европу грузовым самолетом и перегрузили все в стандартные европейские трейлеры. Все ездит от одного города проведения гастролей до другого». В Россию приезжали с гастроллями четыре шоу Cirque du Soleil: Varekai, Corteo, Saltimbanco и Zarkana. Первые два — это так называемый big top, целый город со своей энергетической инфраструктурой. С тремя шатрами: основным, где проходят представления, тренировочным для артистов и шатром Tapis Rouge («Красный ковер»), школой и кухней-столовой. На месте арендуют только административные и офисные помещения. Для окупаемости шоу формата big top должно «проехать» в одном городе не менее пяти-семи недель, а для транспортировки такого «батажа» требуются десятки трейлеров.

По словам директора по логистике Cirque du Soleil Макса Блита, доставка оборудования в Россию и вывоз его после завершения представлений требуют взаимодействия специализированных компаний в нескольких странах. «Например, для вывоза шоу Zarkana из Москвы в Нью-Йорк мы используем четырех международных экспедиторов, так как по пути в США груз будет путешествовать через территории нескольких стран», — поясняет он. — Для перевозки Zarkana потребовалось 65 цельнометаллических 45-футовых (82 куб. м) трейлеров на пневмоподвеске. — поясняет Макс Блит. — Для перевозки шашито-шоу, где возводится шатер для представлений, нужно около 80 грузовиков с полуприцепами разного типа: цельнометаллическими, тентованными, открытыми площадками, а также специализированными модулями — кухней, туалетами, офисом и так далее». Между тем Saltimbanco — это арена-шоу, для которого нужно транспортировать только «начинку»: сцену, костюмы, оборудование и реквизит. Они легко вмещаются в 17 грузовиков, что, по словам генерального директора Cirque du Soleil Rus Натальи Романовой, позволяет на 20% сократить среднюю стоимость билета на представление за счет снижения логистических издержек.

Точка на карте

Разработка маршрута для современного цирка — занятие нетривиальное. По словам Натальи Романовой, выбирая новое место для выступления, компания изучает открытые рейти-



Представители логистической отрасли считают, что цирку Cirque du Soleil повезло, что в его представлениях нет животных и птиц ФОТО REUTERS

ги городов, статьи и аналитические обзоры и обращает внимание прежде всего на сильные, развитые регионы. Каждый город оценивается интегрально, но определяющим фактором является наличие подходящей арены, соответствующей строжайшим требованиям райдера каждого шоу. «Города проведения гастролей определяет наш российский офис», — поясняет Финн Тейлор, вице-президент арена-шоу. — не существуют определенные критерии: наличие подходящей площадки, достаточность платежеспособного населения в регионе».

Затем наступает отсев по техническим параметрам. Оценивается высота потолков, нагрузка, которую потолки смогут выдержать, общее техническое состояние площадки, подъездные пути и другие факторы риска. «Лучше всего для нас подходят хоккейные арены, а они задействованы в играх лиги, и «поженить» два графика не всегда возможно», — поясняет Наталья Романова. — Предпочтительно, когда местная публика и публика из прилегающих регионов привыкла приходить туда не только на спортивные, но и на концертные мероприятия. Большим плюсом является и позиция города как культурного центра региона — это положительно влияет на продолжительность гастролей и снижает нагрузку логистических расходов на стоимость всего тура». Как правило, цирк приезжает в город за день до выступления. Затем оборудование монтируется на арене за сутки, днем проходят первые репетиции, а вечером того же дня проходит премьера. Продолжительность гастролей зави-

сит от города. Например, шоу Saltimbanco провело в Екатеринбурге 13 дней, включая день на монтаж и два дня только на репетиции, так как команда вышла после перерыва между двумя десятидневными плечами общего гастрольного тура. В Екатеринбурге цирк продемонстрировал 14 выступлений. В Казани шоу провело шесть дней, включая день на монтаж, показав восемь представлений. В Санкт-Петербурге — 6 дней плюс день на монтаж, выступив 9 раз, а в Москве артисты провели 13 дней, включая день монтажа, и показали 17 шоу.

Сегодня — здесь, завтра — там

Когда представление закончено, нужно снова собраться в дорогу. Тут наступает момент, когда десятки тонн светового, звукового оборудования, реквизита, декораций, костюмов надо грузить обратно в трейлеры. По словам Макса Блита, для всего оборудования существует специальный чрезвычайно детализированный план погрузки в каждый отдельный трейлер. «В добавление к этому применяются специальные стойки-стеллажи, а если необходимо, то и специально модифицированные трейлеры», — говорит он. — Все оборудование цирка застраховано. Загрузка осуществляется таким образом, чтобы соблюдался действующий в различных странах ограничения по нагрузкам на ось, максимально допустимому общему весу транспортного средства». Но в дороге редко все идет по плану. «Случаются небольшие повреждения, и состояние дорог в России сказалось на сохранности оборудования», — признается Тайлер Сколлон. — У нас в туре есть все ресурсы для того, чтобы справиться с любыми неприятностями, но форс-мажор есть форс-мажор».

(Окончание на стр. 20)



Экспресс-доставка, логистика



гарантированные сроки доставки



возврат до 100% стоимости перевозки при нарушении заявленных сроков



4000 городов России и другие страны мира

+7 (800) 555 45 85

www.dpd.ru

ЗАО «Арматилло Бизнес Псылка». Услуги лицензированы.

ЛОГИСТИКА

В Россию с любовью

почтовые отправления

За последние три года международный почтовый оборот с Россией вырос более чем в три раза. В феврале — марте 2012-го — почти в два раза по сравнению с теми же месяцами прошлого года. Главная причина почтового бума — зарубежный интернет-шопинг, который осваивает все большее число россиян. При этом ФГУП «Почта России» фактически единственный оператор, обеспечивающий доставку пакетов, бандеролей и посылок как из-за рубежа, так и внутри России. Несмотря на ускоренную модернизацию, его инфраструктура в период пиковых нагрузок не справляется с наплывом почтовых отправлений.

По статистике Минсвязи, в декабре 2009 года российские граждане получили примерно 100 тыс. посылок и 200 тыс. мелких пакетов, а в декабре 2011-го — 300 тыс. посылок и около 1 млн пакетов. Практически все это приобретения граждан в иностранных интернет-магазинах.

По подсчетам Росстата, зарубежные траты россиян по кредитным и дебетовым картам составляют примерно 2% общих доходов. По оценке Citibank, в прошлом году эта сумма составила примерно \$40 млрд. Из них 35% — покупки через интернет, причем эта цифра в абсолютном выражении год от года растет: согласно собственному исследованию Citibank, в 2011 году она увеличилась на 1,3%. Держатели карт Citibank в прошлом году потратили за границей в среднем \$828 на человека, то есть условно в зарубежных интернет-магазинах они оставили по \$290 каждый. В Citibank полагают, что эта статистика с некоторыми поправками справедлива практически для всех розничных банков.

По данным Минсвязи, практически 100% входящих в Россию международных отправлений приходится на «Почту России» и EMS. В министерстве это объясняют так: «В конце 2009 — начале 2010 годов большинство зарубежных экспресс-перевозчиков сосредоточилось на работе с юридическими лицами. И сейчас тот же DHL использует сеть «Почты». Тем не менее во всем мире коммерческие перевозчики вносят существенный вклад в доставку товаров из интернет-магазинов. В России же, в отличие от «Почты России» и EMS, для которых предусмотрена упрощенная процедура растаможивания, к коммерческим перевозчикам и их клиентам применяются прямо-таки изощренные требования. Так, клиент DHL не имел права заказать в интернет-магазине товар с доставкой не на свой адрес прописки, а, скажем, на работу. В этом случае таможен требовала специального оформления груза с предоставлением бесконечного числа документов, в том числе официального отказа работодателя от заказанного товара (даже если это нижнее белье) с подписью гендиректора компании и печатью. А если речь шла о подарке кому-то, то кошмар оформления был гарантирован обоим: и дарителю, и адресату. Так что отказ DHL работать в России с физическими лицами очень даже понятен.

Кроме того, если клиенты госпочты могут заказывать товары на сумму до £1 тыс. в течение календарного месяца, то получатели коммерческих перевозчиков ограничены не месячным, а недельным беспосильным лимитом в £200. Пошлину за превышение (в пределах £1 тыс.) платить не придется, но получатель должен лично ехать на таможенно за своими вещами, оформлять документы и ждать получения груза на складе.

Впрочем, надо признать, что «Почта России» более или менее научилась справляться со свалившимися на нее объемами и в последние полгода демонстрирует рекордные сроки доставки, которым могут позавидовать почтовые ведомства многих европейских стран. Правда, почтовому оператору потребовалось для этого несколько лет и грандиозный предновогодний скандал 2010 года. Декабрьский пик 2011 года почта и EMS прошли достойно. «В новогодний период прогнозировался рост международных поступлений на 50% к четвертому кварталу прошлого года», — сообщали в пресс-службе Минсвязи. — Однако по некоторым видам почтовых



В прошлом году россияне совершили покупки в иностранных интернет-магазинах на сумму около \$15 млрд. ФОТО ИВАНА ШИГОВАЛОВА

отправлений поступления в этот период превысили прогнозные показатели вдвое, а уровень прошлогоднего пика — втрое. Например, в декабре среднесуточное поступление международных посылок составило более 7 тыс. штук, притом что еще в ноябре среднее поступление по международным посылкам было 4,7 тыс. штук в сутки, а среднегодовой показатель составлял 3,5 тыс. штук. По EMS-отправлениям среднесуточный объем составил более 5 тыс. штук, а по мелким пакетам достигал 20 тыс. штук.

В почтовом ведомстве отмечают, что в течение года наблюдаются три пика активности покупателей. Первый — перед 23 Февраля и 8 Марта, второй — с апреля, перед сезоном отпусков, с сентября идет подъем, который в ноябре перерастает в третий, самый грандиозный — предновогодний вал.

Впрочем, то, что случилось в этом году в феврале — марте, превзошло даже самые смелые прогнозы. «Входящий трафик EMS-отправлений из-за рубежа по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 69%», — отмечают в «Почте России». Вкупе с другой сверхплановой нагрузкой — предвыборной корреспонденцией — это вызвало колоссальные задержки доставки.

В целом с точки зрения доставки перспективы у интернет-шопинга неоптимистичны: «Почта России» считает это направление одним из приоритетных и всячески его развивает — по мере своих скромных финансовых возможностей. За последние пару лет количество мест международного почтового обмена (ММПО) увеличилось вдвое — до 24, часть из них работает в круглосуточном режиме, налажен эффективный контакт с таможен, увеличены производственные площади, закуплено новое оборудование, рекордными темпами идет набор новых сотрудников. Опти-

мизируются логистические схемы: за последний год доля входящей международной почты, приходящая на московские ММПО, снизилась с 92% до 75%, проведенные успешные переговоры с Китаем о сортировке почты по регионам, чтобы послания для Сибири и Дальнего Востока ехали сразу к месту назначения, а не через Москву. Большие перспективы у сотрудничества с Deutsche Post: в ближайшее время российским клиентам может стать доступна пересылка из Германии наложенным платежом, а также бесплатный возврат товара в немецкие интернет-магазины.

За последний год доля доходов от зарубежных операций в структуре выручки «Почты России» выросла с 1% до 2%. Это все равно мизер по сравнению с физическими объемами поступающих из-за рубежа посылок, писем и пакетов. Как объяснили в компании, основные доходы за доставку аккумулируются у отправляющей стороны, а доставка в стране назначения финансируется по принципу покрытия расходов. То есть зарубежные операции не приносят «Почте России» прибыли — она могла бы быть, если бы ответный поток из России был сколько-нибудь существенен. Но его практически нет.

В то же время борьба за соблюдение сроков доставки приводит к неимоверному удорожанию логистических схем. Из-за того что авиакомпания и ОАО РЖД все чаще отменяют нерентабельные рейсы, которыми ездят и летает почта, почтовому оператору приходится возить письма и посылки автотранспортом на расстояния до 2 тыс. км. Иметь собственный почтовый авиапарк, как в Америке, страшно дорого и остается несбыточной мечтой. «По аэропортам Московского авиаузла авиакомпания, действовавшие в перевозке почты, с 31 декабря 2011 года по 9 января 2012 года отменили 427 рейсов, а железнодорожники начали отменять нерентабельные рейсы еще с 12 декабря, за месяц отменено более 100 рейсов», — констатируют в почтовом ведомстве. — И это не считая отцепок — неоправданных почтовых вагонов в со-

ставах почтово-багажных поездов: в декабре таких случаев зафиксировано 340».

В период пиковых нагрузок почтовому ведомству ничего не остается, кроме как договариваться о дополнительных лимитах для перевозки почты с авиакомпаниями. Получается это далеко не всегда — в преддверии последних праздников «авиаперевозчики отдавали безусловный приоритет высокорентабельным грузам, в частности цветам к 8 Марта».

Главное звено интернет-шопинга — собственно магазины — особого интереса в России не проявляют. Прежде всего из-за мизерной емкости рынка. К примеру, выручка одной только торговой площадки amazon.com за 2011 год (\$48,08 млрд) почти в шесть раз превышает оборот интернет-торговли в России (\$8,1 млрд, по оценке фонда «Общественное мнение»). Те же бренды, чьи магазины есть в России, совершенно не нуждаются в поддержании интереса покупателей к своим товарам посредством интернет-торговли.

Проблемы с почтовым сервисом также не добавляют желания менеджменту интернет-магазинов открывать доставку в Россию. Дело в том, что по правилам международной интернет-торговли если оплаченный товар не доставлен покупателем в течение 30 дней, то продавец обязан вернуть деньги независимо от причины задержки.

Однако многие крупные торговые площадки — amazon, eBay, заррос, b7m и другие — судовольствием принимают российские банковские карты и отсылают товар на адрес компаний-мейлфорвардеров. За последние пару лет этот сегмент преобразился. Первоначально услуги по выкупу и пересылке предлагали десятки мелких компаний и частников. Первый крупный посредник — Shiprito — был основан в 2007 году в США. Сейчас у компании четыре склада в Америке, по одному в Гонконге и Шэньчжэне (Китай). Сейчас, по информации компании, из 89 тыс. пользователей 40% — россияне.

Поворотным моментом в сфере посреднических услуг можно считать появление сервиса Shopfans, ориентированного исключительно на Россию и страны СНГ. Открывшись в декабре 2010 года, компания к концу 2011 года обрабатывала около 2 тыс. входящих и до 400 исходящих посылок в день. Это не намного меньше, чем у ее главного конкурента Shiprito. Собственно Shopfans (Fashion Cute LLC) — это примерно десять сотрудников, обеспечивающих маркетинг, поддержку пользователей и программное обеспечение. Подрядчик — крупная компания, предоставляющая складские услуги и обработку грузов, Brokers Worldwide. Под посылки клиентов Shopfans отдал склад в Пенсильвании — штате, где не взимается налог с онлайн-покупки. По договоренности с USPS посылки в адрес клиентов Shopfans доставляются непосредственно в таможенный терминал в аэропорту, минуя почтовые отделения. Далее уже по согласованию с «Почтой России» отправления Priority едут в Россию через Германию. «Это позволяет избежать задержек в сроках авиадоставки на участке США—РФ, вызванных большой загруженностью авиарейсов», — пояснили в пресс-службе «Почты России». Преимущество Shopfans состоит в возможности контролировать прохождение посылки практически на каждом этапе. Впрочем, клиенты мейлфорвардера могут воспользоваться и традиционными каналами доставки — Priority Mail и EMS.

Елена Петрова

Почтовый консьерж

доставка

Курьерский брокеридж служб доставки пока еще не очень популярный сервис на российском логистическом рынке. Во всем мире компании малого и среднего бизнеса уже давно пользуются услугами посредников, чтобы сэкономить время и деньги на мультизадачных отправлениях.

Представьте, что вам нужно сделать несколько разных отправок, отличающихся как по срочности, так и по виду груза. Даже после поверхностного изучения рынка становится ясно, что одна служба доставки не в состоянии полностью удовлетворить ваш запрос. Так что отправителю предстоит обзвонить, возможно, десятки компаний, чтобы найти нужные, затем связаться с ними, заключить контракты, договориться о куче сопутствующих вопросов и деталей, таких как, например, упаковка. От такой мучительной и трудозатратной процедуры избавляют посредники — компании, предоставляющие услуги брокериджа курьерских услуг. Выступая связующим звеном между транспортными компаниями и заказчиками, такие конторы задействуют весь ресурс ведущих операторов на рынке экспресс-перевозок. Таким образом, курьерский брокеридж можно сравнить с консьерж-службой, подбирающей для решения поставленных клиентом задач оптимальных по цене и времени исполнителей.

Одним из самых известных игроков мирового рынка курьерского брокериджа считается компания Mail Boxes Etc (MBE). Она была основана в 1980 году в США. Первоначально предполагалось, что центры MBE будут альтернативой почтовым отделениям. Однако компания довольно быстро росла и расширяла спектр предоставляемых услуг, акцентировав внимание на обслуживании бизнес-клиентов — представителей малого и среднего бизнеса. Уже в 1988 году MBE вышла за пределы США: открыла первый центр в Канаде, а через четыре года — в Европе. Сейчас около 6 тыс. центров MBE находятся более чем в 60 странах мира. В 2005 году компания пришла на российский и азиатские рынки.

В настоящее время отделения MBE Russia работают в Московском регионе, Санкт-Петербурге, Тольятти, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре, Калининграде, Томске, Набережных Челнах и Нальчике. Центры MBE к нужному сроку доставляют корреспонденцию, посылки, бандероли и грузы как по земле, так и по воздуху независимо от их формы и размера.

«Мы сотрудничаем с такими операторами, как UPS, TNT, FedEx, Pony Express, MajorExpress, 4 sides и др. Но при этом

Цирк, да и только

не кантовать

(Окончание. Начало на стр. 19)

Сложность в том, что практически все оборудование и реквизит цирка уникальны. Поэтому если на месте вдруг потребуются срочная замена или поставка какого-то недостающего оборудования для гастролирующего шоу, их срочно доставляют самолетом из Канады. Например, только для шоу Corteo в Москву за шесть месяцев было направлено 36 дополнительных авиатранспортов весом от 3 до 900 кг.

Впрочем, постоянную поддержку «с воздуха» для непрерывных гастролей обеспечить крайне сложно, поэтому в составе тура всегда есть технические специалисты, которые могут обеспечить сервис на месте.

Экзотическое зрелище

Представители логистической отрасли считают, что цирку очень повезло, что в его представлениях нет животных и птиц. Так как в программах с их участием клиентов и исполнителей ждет целый букет проблем, начиная от условий транспортировки и заканчивая оборудованием и сопутствующими расходами. Подчас логистам приходится работать с настоящим котом в мешке.

«В 1997 году, когда я работал в компании «Армдилло», в офис позвонила какая-то корейка и на плохом русском языке попросила организовать перевозку двух слонов», — вспоминает руководитель компании «Шоутайм» Андрей Недвешчик. — Я доложил генеральному директору, и он приказал обязательно выполнить этот заказ — для имиджа фирмы. Начали работать, но корейка куда-то пропала, а через несколько месяцев вдруг позвонила с другим запросом. Я спрашиваю: «А что слоны?» Девушка стала смеяться, а когда насмеялась, говорит: «Оба умерли. Пока летели на самолете». Хороший кто-то имидж заработал».

По словам руководителя департамента авиаперевозок STS Logistics Сергея Хрипливского, нормы по перевозке животных меняются постоянно. Так что если к вам пришел запрос на перевозку представителя фауны, лучше всего сразу обратиться к ветеринару в терминал, где будет проводиться таможенное оформление, и получить актуальный список необходимых документов.

Во всем случае логистам, которые столкнулись с таким заказом, нужно обратить внимание на три важных пункта.

Во-первых, надо заблаговременно уточнить допустимые средства и способы транспортировки. Например, при перевозке крупных животных необходимо соблюдать расположение клетки в отсеке самолета и ее фиксацию. «Если перевозить гиппопотама, который весит 3–4 тонны, и не фикси-

МВЕ предлагает больше возможностей в сфере доставки, чем каждый из операторов по отдельности», — рассказывает Анна Киселева, коммерческий директор московского подразделения MBE. Например, Mail Boxes Etc принадлежит аффилированный склад временного хранения, а также компания — владелец лицензии общероссийского таможенного брокера, что позволяет пойти много дальше в решении вопросов клиентов, чем это могут себе позволить традиционные экспресс-перевозчики. Также компания предлагает услугу выделенного офиса, то есть сотрудники MBE на территории клиента могут осуществлять все необходимые манипуляции по обработке не только исходящей, но и входящей корреспонденции и небольших грузов, что, с одной стороны, позволяет сэкономить на таких работах на самом предприятии, а с другой, позволяет эффективно контролировать расходы на эти нужды.

Что касается тарифов, то MBE, безусловно, помогает клиентам более эффективно расходовать бюджет. Нередко в крупных организациях разные подразделения занимаются грузами экспресс и карго, часто возникает несогласованность действий между ними. Компания предлагает целостный подход к решению задачи отправки и получения грузов и документов, в том числе экспортных и импортных, что позволяет сэкономить время и сэкономить средства. «Наши тарифы и условия всегда прозрачны, нет скрытых надбавок, сборов и т. п., которые нередко увеличивают согласованный на этапе переговоров тариф до 100–120%. Мы сами крайне заинтересованы в эффективной покупке услуг у операторов, поэтому наши клиенты уверены в том, что мы ведем честную игру», — говорит госпожа Киселева.

Будучи прямым провайдером услуги страхования отправок благодаря «родной» страховой компании, MBE может гарантировать выгодные тарифы и оперативное решение вопросов с выплатой возмещения. Все риски в случае повреждения или гибели груза компания принимает на себя. Кроме того, компания избавляет клиентов от рутинной и кропотливой работы в случаях, когда необходимо приостановить сотрудничество с одним из нескольких операторами ввиду невыполнения ими условий договора или недостаточного качества сервиса. В сотрудничестве с Mail Boxes Etc клиентам не приходится заключать новый договор или проводить длительную процедуру конкурсного отбора: заменить оператора на любом из направлений или видов услуг можно простым уведомлением.

Федор Васильев

ровать клетку, то в полете клетка может переместиться по отсеку, что приведет к крему авиаудна и создаст трудности пилоту в управлении самолетом», — отмечает Сергей Хрипливский.

Кроме того, в правилах перевозки животных указаны те их виды, которым категорически противопоказана авиаперевозка. Например, жираф теряет сознание уже после 15 минут полета и вполне может погибнуть.

«Обычно при организации перевозки животных используются специальные клетки, сертифицированные в соответствии с требованиями государственного ветеринарного контроля. В моей практике был случай, когда данное требование было нарушено: попутав перевозили в клетках, не соответствующих нормам транспортировки авиаперевозки», — вспоминает Сергей Хрипливский. — Через 20 минут после взлета пилоту поступил сигнал о возгорании отсека. Пришлось совершить аварийную посадку. При вскрытии отсека выяснилось, что пожарная сигнализация сработала в связи с тем, что попугай при взлете начал активно перемещаться внутри клеток и салон наполнился пухом и перьями, что привело к активации системы пожаротушения — как следствие, весь отсек залило пеной, и все птицы погибли».

Во-вторых, нужно тщательно подготовить животное к транспортировке. В-третьих, если речь идет о перевозке представителей разных видов, следует предварительно уточнить их совместимость. «В моей практике был случай совместной авиаперевозки цирковых животных: мартишек и гиппопотама», — вспоминает Сергей Хрипливский. — Во время полета мартишки закидали гиппопотама мусором, который находился у них в клетке. В итоге пришлось вызывать ветеринара, так как гиппопотам получил сильнейший стресс и находился в критическом состоянии».

Кстати, в STS Logistics направление по перевозке животных давно закрыто. По мнению эксперта, транспортировка животных как отдельное направление бизнеса интересна только при организации больших перевозок или при работе с крупными клиентами. Единичные заказы в силу сложности оформления, низкой рентабельности и высоких сопутствующих затрат не имеют смысла. «Помнится, внутренним рейсом по России доставляли 80 тонн живых свиней двумя самолетами», — вспоминает Сергей Хрипливский. — После перевозки авиакомпания была вынуждена сделать дезактивацию судна, чтобы очистить его от грязи и запаха». Между тем стоимость такой услуги составляет более \$28 тыс.

Евгения Смелянская

ZEST-EXPRESS

Экспресс-доставка и логистика

since 1996

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, перевезды

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, услуги call-центра

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

14 лет
вместе

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

ЛОГИСТИКА

В мире животных

хрупкий груз

В мире доля животных в общем объеме грузов, перевозимых воздушным транспортом, составляет примерно 0,6%. По прогнозам аналитиков, в ближайшие десять лет объем авиаперевозок животных будет расти, увеличиваясь ежегодно на 1,9%, хотя их доля в общем объеме воздушных грузоперевозок останется на нынешнем уровне.

Перевозка животных регламентируется особыми правилами IATA Live Animal Regulations, согласно которым ответственность за транспортировку «специального груза» разделена между грузоотправителем и авиакомпанией. Грузоотправитель отвечает за документацию (сертификаты и т. д.), состояние животных, их здоровье, маркировку. Авиаперевозчик совместно с хендлинговой компанией несут ответственность за резервирование перевозок, ее условия, обеспечение животных питанием и питьем до вылета самолета, погрузку, создание комфортных условий на борту самолета. Помимо правил IATA в каждой стране имеются свои особые правила и ограничения, регулирующие перевозку животных, которые время от времени меняются.

Но главная проблема, связанная с перевозкой животных, состоит в том, что это живые существа со своим характером, чувствами, инстинктами, предпочтениями. Иногда такие «пассажиры» отказываются входить в самолет (такое случалось со скаковыми лошадьми) или в контейнер (стойло) для перевозки. В таких случаях очень важно, чтобы рядом с ними находился сопровождающий — человек, профессионально работающий с животными, которого они знают и который может их успокоить. С точки зрения географии важный рынок находится в тех странах, где большой популярностью пользуются конный спорт и бега. Традиционно к их числу относятся прежде всего Великобритания. Но крупные соревнования проходят и в других странах — Франции, США, Австралии, государствах Ближнего Востока, Гонконге и Сингапуре.



Иногда «пассажиры» отказываются входить в транспорт. В таких случаях без подготовленного сопровождающего не обойтись

За последние годы авиакомпании «ЭйрБриджКарго», входящая в группу компаний «Волга-Днепр», неоднократно доказывала, что является специалистом по транспортировке скаковых лошадей. Поскольку зачастую бывает нужно перевезти только двух-трех лошадей, перевозка осуществляется регулярными рейсами «ЭйрБриджКарго». Что же касается таких сельскохозяйственных животных, как коровы, свиньи и т. д., то с ними иная ситуация, так как их перевозят большими партиями для разведения и, соответственно, приходится организовывать чартерные рейсы. Существует стабильный поток подобных грузов в Россию, например,

из Канады, Австралии, США, и, наоборот, из России в Китай. По наблюдениям специалистов компании, в последние годы растет спрос на перевозки животных (рогатого скота, свиней) в Россию в связи с развитием животноводства и фермерских хозяйств в таких российских регионах, как Красноярский край, Новосибирская область, Дальний Восток. В послужном списке компании есть и уникальные заказы. Например, в начале марта «ЭйрБриджКарго» по кросс-полярному маршруту через Северный полюс доставила из Чикаго в Красноярск 175 коров абердин-ангусской породы для одного из племенных хозяйств в Красноярском крае. Их общий вес составил 104 тонны. Эта авиаперевозка существенно отличалась от обычных рейсов и требовала от экипажа высочайшего уме-

ния и опыта. Перелеты через полюс осложнены из-за ошибок систем спутниковой навигации, перерывов в радиосвязи и высокого уровня радиации. Хотя объем перевозок животных составляет всего 0,2% (по тоннажу) от общей «нагрузки» компании, флот «ЭйрБриджКарго» полностью подходит для подобных перевозок благодаря самолетам семейства Boeing 747. В этих машинах можно регулировать температуру на грузовой палубе, осуществлять погрузку через люк в носовой части, что особенно важно для погрузки таких крупных пассажиров, как, например, киты или слоны. Кроме того, на борту судна можно контролировать самочувствие животных в полете. Грузовой отсек погружен в полумрак, чтобы создать обстановку, способствующую их отдыху.

Евгения Смельянская

Бизнес прилетел

регионы

Управление аэропортами — новый для России бизнес. Он может дать шанс на развитие региональным аэропортам и, как следствие, региональным авиаперевозкам.

Информация о том, что «Базовый элемент» (в сотрудничестве со Сбербанком) создает совместную компанию с Changi Airports International, управляющим аэропортами (самый крупный актив — аэропорт Сингапура Чанги), минувшей осенью буквально всколыхнула российские СМИ. Подсчитывалось, какие аэропорты компания Олега Дерипаски может докупить в дополнение к имеющимся («Базэл» владеет аэропортами Краснодара, Сочи, Геленджика, Анапы и Ейска). Подсчитывали, какая доля пассажиропотока придется на консорциум. Вспоминали, что аэропорт Сингапура не раз признавался лучшим в мире. Вспоминали, что Changi уже пыталась выкупить долю в аэропорте Сочи.

Бизнес по управлению аэропортами в России развивается бурными темпами. Сложился даже своеобразная специализация: «Базэл» собрал в своих руках аэропорты юга, аэропортовый холдинг «Реновы» управляет аэропортами на Урале, «Новаяпорт» (принадлежит на паритетных началах Аeon и Meridian Capital) работает в Сибири. Но впервые в Россию пришел не просто иностранный инвестор, а компания, специализирующаяся на аэропортовом бизнесе. Как устроен такой бизнес и насколько он перспективен для России?

«Аэропортовый бизнес можно разделить на несколько составляющих. Одна из них связана с развитием инфраструктуры, то есть строительством терминалов, эксплуатацией ВПП, приобретением наземной техники и т. д. Вторая группа вопросов — это бизнес, связанный с наземным обслуживанием пассажиров и самолетов — то, что называется ground handling», — поясняет глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. И в каждом из этих бизнесов есть потенциал увеличения эффективности в том случае, если управлением аэропортами занимается крупная компания, консолидирующая ряд активов. «Когда речь идет о приобретении специальной аэродромной или иной техники, о строительных работах, есть возможность сэкономить за счет применения типовых решений и проектов, получения оптовых скидок и специальных условий от поставщиков оборудования и техники. Когда же речь идет об обслуживании, то может быть создано «одно окно»: авиакомпания ведет расчеты с единым хендлинговым оператором, который оказывает ей услуги в разных аэропортах», — говорит аналитик.

Принципиально важным моментом, по его мнению, является распространение передовых стандартов обслуживания авиакомпаний и пассажиров на все аэропорты, находящиеся под управлением такого оператора. «Это приводит, с одной стороны, к повышению качества услуг, а с другой — к формированию некой понятной среды, в которой авиакомпании и пассажиры будут чувствовать себя наиболее комфортно», — считает Олег Пантелеев. Поэтому вне зависимости от страны потенциал у аэропортовых управляющих компаний есть, и именно благодаря таким компаниям есть возможность привлечь инвестиции в относительно небольшие аэропорты, которые сами по себе зачастую инвестиционно непривлекательны. При выборе аэропорта для управления, по мнению аналитика, главным критерием является текущий и потенциальный объем перевозок через аэропорт. «Главное — возможность с минимальными проблемами модернизировать аэропорт и получать прибыль», — заключает господин Пантелеев. «Аэропортовый бизнес имеет две компоненты — авиационную и неавиационную», — объясняет главный редактор «Авиатранспортного обозрения» Алексей Синицкий. Авиационная часть связана с платежами авиакомпаний: аэропорт берет с них сборы за взлет/посадку воздушных судов, за обслуживание самолетов и т. д., получая так называемые авиационные доходы. Вторая часть — неавиационные доходы. Их получают с арендаторов площадей аэропорта: магазинов, кафе и ресторанов, парковок, кинотеатров и проч. «Правильный подход — это сокращать долю авиационных доходов и увеличивать долю неавиационных», — говорит господин Синицкий. — Потому что в этом случае авиакомпании, с которых вы берете меньше денег, будут летать к вам чаще». А это значит, будет больше пассажиров, которые будут покупать в аэропортовых магазинах, питаться в кафе и ресторанах, пользоваться парковками и иными услугами, то есть увеличивать неавиационные доходы аэропорта. «Пассажиры — люди потенциально обеспеченные, и у них есть время до отлета. Поэтому привлекать их выгодно», — поясняет аналитик. «Можно, конечно, поступить по-другому: решить, что от арендаторов одна головная боль, а авиакомпании никуда не денутся, и поднять аэропортовые сборы», — говорит Алексей Синицкий. Нужно признать, что подобный подход до сих пор практикуют управляющие российских

аэропортов. Но все же надо признать, что в регионах, где сильна конкуренция, аэропорты стараются установить привлекательные для авиакомпаний тарифы. По мнению господина Синицкого, управляющие компании создают сети аэропортов не столько с целью сокращения издержек, сколько для привлечения пассажиров. «Поскольку аэропорты — инфраструктурные объекты, то сложно делать какие-то общие закупки для аэропортов, например, в Воронеже и Хабаровске. Сэкономить управляющая компания может разве что на собственных административных издержках», — считает эксперт. Поэтому аэропорты в сети никак особенно не связаны. Та же сингапурская Changi управляет аэропортами по всему миру, напоминает господин Синицкий. «Возникает вопрос: как бизнес в одном аэропорту влияет на бизнес в другом аэропорту? Я думаю, что никак», — говорит он. Скорее управляющие компании отбирают аэропорты по принципу перспективности развития. «Они идут туда, где уже есть приличные пассажиропотоки, развиваются туристические направления», — считает Алексей Синицкий. Здесь напрашивается аналогия с гостиничным бизнесом, говорит эксперт. Гостиничные операторы, такие как Rezidor SAS, Marriott, Intercontinental Hotels, Hyatt International Hotel & Resorts, Accor Group, Hilton, берут в управление потенциально привлекательные отели в потенциально привлекательных странах и городах. А затем создают в них общий хорошо узнаваемый стиль, побуждая путешественников останавливаться в отелях определенной сети. Управляющие аэропортами также могут стимулировать авиакомпании летать в свои аэропорты, отмечает господин Синицкий. Впрочем, опрошенные «Ъ» эксперты затруднились определить рентабельность аэропортового бизнеса. Слишком уж разные аэропорты, слишком разные условия их работы, поясняет Алексей Синицкий. «Если у вас маленький аэропорт на Севере, где пассажиропоток маленький, а издержки большие, в том числе из-за требований безопасности, одинаковых для всех аэропортов, это одна рентабельность. Ведь вам приходится оплачивать охрану, строить бетонный забор и т. д., — говорит он. — А если у вас аэропорт с пассажиропотоком хотя бы в сотни тысяч человек в год, это уже интересно». Но вот насколько интересно, ни один из экспертов не сказал. Не слишком распространяются об этом и сами управляющие компании. Чем опять же схожи с гостиничными операторами: те тоже не любят разговоров на эту тему.

Татьяна Шестакова

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВОЛГА-ДНЕПР»

Волга  Днепр

Уникальные решения для сложных логистических задач

Группа компаний «Волга-Днепр» предоставляет заказчикам комплексную услугу по логистике уникальных, негабаритных и сверхтяжелых грузов «от двери до двери», включая мультимодальные схемы перевозок с привлечением автомобильного, железнодорожного и водного видов транспорта по всему миру. Универсальный флот, развитая сеть маршрутов, представительства в крупных узловых центрах в России и за рубежом, статус таможенного перевозчика, собственный парк грузовых автомобилей, собственный страховой оператор, уникальные инженерно-технические наработки и профессиональная команда специалистов с 20-летним опытом работы в сфере грузовых авиаперевозок позволяют нам решать логистические задачи любой степени сложности в кратчайшие сроки.

Россия +78422 59 00 59
Великобритания +44 1279 66 11 66
США +1 832 585 86 11

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



ЛОГИСТИКА

Поделить и посчитать

законодательство

Рынок операторских услуг в России завершает свое формирование, констатируют эксперты. Стало очевидно, что оператор и вагоновладелец не одно и то же, поэтому звание «железнодорожный оператор» потребовало четкого определения. Свои варианты предложил Минтранс РФ. Однако инициативу чиновников встретили в штывы как мелкие участники рынка, так и ФАС.

Напомним, сначала Министерство транспорта РФ представило проект правительственного постановления «Об основах правового регулирования деятельности операторов», согласно которому для статуса железнодорожного оператора компания-перевозчик должна была иметь в собственности или на другой основе не менее 1 тыс. вагонов и локомотивов. Пока основная масса участников рынка выступала с критикой инициативы ведомства, крупнейшие грузо-перевозчики решили не терять времени даром и представили свой вариант законопроекта, еще более радикальный, чем государственный: компании предложили поднять уровень количественного ценза для операторов в пять раз — до 5 тыс. вагонов. Как пояснял тогда представитель одного из инициаторов новой программы, компании «Нефтетранссервис», совладелец холдинга Вячеслав Аминов, в России зарегистрировано более 1,8 тыс. собственников вагонов, из-за чего система управления совершенно неэффективна. Тех, кто владеет парком техники более 5 тыс. единиц, около 30, и их вполне достаточно для того, чтобы обеспечить доставку грузов по стране.

Инициатива Минтранса, не говоря уже о выступлении крупных грузо-перевозчиков, вызвала шквал возмущения более мелких операторов. Против количественного ценза выступило Некоммерческое партнерство операторов железнодорожного подвижного состава (НПО ОЖДПС), объединяющее 26 мелких и средних собственников вагонов.

«Количественный ценз в 1 тыс. вагонов, обозначенный в первом варианте проекта постановления „Об операторах...“, способствовал бы уходу с рынка железнодорожных грузовых перевозок малых и средних операторских компаний — членов нашего партнерства», — говорит председатель организации Ольга Лукьянова. По ее словам, в случае принятия документа Минтранса мелкие операторы смогли бы остаться на рынке только в качестве собственников подвижного состава, сдающих свою собственность в аренду более крупным игрокам. Это привело бы к сокращению прибыли и в конечном счете банкротству членов НПО ОЖДПС.

В результате организация обратилась сразу в несколько инстанций — как в сам Минтранс, так и в правительство РФ и Федеральную антимонопольную службу, которая в результате раскритиковала первоначальный проект министерства. По мнению антимонопольщиков, величина парка вагонов не влияет напрямую на качество работы оператора, а принятие документа могло бы привести к ограничению конкуренции.

Минтранс РФ учел пожелания участников рынка, подкрепленные позицией ФАС, и представил доработанный документ: взамен количественного ценза железнодорожных операторов предложили поделить в зависимости от вида их деятельности. «Разработчики учли наши замечания и приняли предложение о градации операторов на категории», — констатирует Ольга Лукьянова.

«Пересмотр первой редакции законопроекта, предоставленной Минтрансом, был вызван резкой негативной реакцией сообщества операторов и собственников вагонов, а также части грузовладельцев, обладающих вагонами», — заключает руководитель отдела исследований грузовых железнодорожных перевозок Института проблем естественных монополий Игорь Куроченко.

В новой версии законопроекта железнодорожные операторы делятся в зависимости от объема парка и специализации перевозок на сетевых, региональных, специализированных, корпоративных и контей-



По мнению антимонопольщиков, величина парка вагонов не влияет напрямую на качество работы оператора ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

нерных. К группе сетевых операторов отнесут те компании, чей парк подвижного состава составляет не менее 5 тыс. единиц, а доставка грузов — широкой номенклатуры — осуществляется по всем направлениям: как внутренним, так и международным. Кроме того, напоминает Ольга Лукьянова, чиновники Министерства экономического развития РФ предлагают обязать сетевиков иметь договор публичности и удовлетворять поступившие заказы от всех грузовладельцев. «Прежде на таких условиях работало только ОАО РЖД, частные операторы были вольны отказать обратившемуся к ним клиенту, если рассчитывали заключить более выгодный контракт с другой компанией», — напоминает источник в ОАО «Совфрахт».

Региональные операторы могут иметь парк до 5 тыс. единиц техники и доставлять груз широкой номенклатуры в основном по определенным направлениям. У специализированных операторов специализированный подвижной состав и право перевозки определенного вида грузов. К корпоративным операторам предлагается отнести те компании, которые будут предоставлять свой подвижной состав определенным клиентам, как правило входящим с собственником вагонов в одну группу лиц. Контейнерные операторы — те, кому принадлежат контейнеры и специализированный подвижной состав, предоставляемые для перевозки грузов.

«Это деление на категории создает понимание у грузовладельцев, с какой категорией операторов им необходимо и удобно работать, так как в будущем вся деятельность компании будет прозрачна и отражена в информационном поле», — говорит Ольга Лукьянова.

Новому принципу деления операторов рады и в ОАО РЖД. «Такое разделение повышает прозрачность рынка предоставления подвижного состава», — заявили в пресс-службе компании. — Реестр собственников операторов необходим. К сожалению, в документах не всегда указываются арендные взаимоотношения. Зачастую невозможно найти, кому в действительности принадлежит вагон».

Новая редакция проекта, судя по всему, устраивает ярых противников первоначальной версии. С точки зрения Ольги Лукьяновой, никакими потрясениями для рынка новые правила не грозят, зато появятся реестры операторов, куда будут внесены все перевозчики. «Это позволит определить с точным количеством участников перевозочного процесса, а также упростит грузовладельцам поиск собственников вагонов, предоставляющих услуги по погрузке», — убеждена эксперт.

Однако среди специалистов есть и те, кто по-прежнему видит недоработки. «Документ все так же содержит большое количество отсылочных норм на законодательство РФ, однако в самом законодательстве, как и прежде, нет четкости: не указаны права и обязанности операторов по отношению к другим участникам перевозочного процесса, не сформулировано само понятие „оператор подвижного состава“ и т. д.», — говорит Игорь Куроченко. Он подчеркивает, что для грузовладельцев по-прежнему не понятно, какая категория операторских компаний из пяти не может отказать в предоставлении вагона. «У грузовладельца, как и прежде, нет понимания „не хочет“ или „не может“ оператор с ним работать», — убежден эксперт.

С точки зрения источника в ОАО «Совфрахт», при попытке систематизировать и урвать в рамках определенных категорий различных операторов не была учтена сложность и специфика рынка перевозок, в резу-

тате чего система не упростилась, а запуталась еще больше. «Проект постановления, безусловно, требует корректировки: более четких формулировок, прояснения ряда моментов (например, неочевиден пункт об участии операторов в СРО), анализа структуры и динамики парка подвижного состава, работающего на сегодняшний день, проведения дискуссий с участием заинтересованных сторон», — говорят в компании.

Не понравилось участникам рынка и положение о публичности сетевых операторов. «Крупные компании всегда выбирали клиентов самостоятельно — это право было неотъемлемой частью выстраивания бизнес-отношений, поддерживало конкуренцию и развитие перевозочного процесса», — напоминают в «Совфрахте». По мнению источника, предложенная Минтрансом схема подразумевает, что в ряде случаев оператор будет упускать возможную прибыль и работать даже с теми клиентами, которые плохо себя зарекомендовали как партнеры, зато официально выдвинули демпинговое предложение, от которого нельзя отказаться.

Не больше повезло и мелким игрокам. «Частным компаниям с небольшим парком постановление правительства угрожает неясностью формулировок: статус операторов, у которых меньше 1 тыс. вагонов, не определен достаточно четко, в перспективе это может стать основой для спекуляций и вытеснения этих игроков с рынка», — говорят в «Совфрахте». Новая система деления операторов выглядит лучше первоначальной версии, однако, надеются эксперты, будет доработана. Однако против количественного ценза за мелких операторов выступил ФАС: тем участникам рынка, кому новый документ кажется по-прежнему несовершенным, придется найти столь же весомый аргумент, чтобы убедить Минтранс внести коррективы.

Мария Карнаух

Рабы лампы

технологии

Бизнес логистов неразрывно связан с информационными технологиями.

Компании вынуждены регулярно инвестировать в совершенствование информационных систем, чтобы соответствовать растущим потребностям клиентов.

Глобальный опрос, проведенный в конце прошлого года среди топ-менеджеров зарубежных логистических компаний, показал, что около 70% из них собираются в 2012 году увеличить IT-бюджеты. По мнению экспертов, это означает, что службы доставки осознают необходимость участия в гонке технологий. Компании российского рынка не остаются в стороне от тенденций.

«В логистической сфере львиная доля добавленной стоимости продуктов строится на IT-решениях, так что увеличение IT-бюджетов — это реалии сегодняшнего дня. Компания DPD даже в кризис увеличивала свой IT-бюджет. Не станет исключением и наступивший год», — говорит Николай Воинов, генеральный директор DPD в России. — Несмотря на снижение цен на IT-услуги и оборудование, все это по-прежнему требует очень больших затрат. Глобальная индустрия выстроена так, что пользователи постепенно становятся рабами лампы».

Компании Pony Express и DHL Express в 2012 году также увеличат свои расходы на информационные технологии. По словам директора по качеству Pony Express Александра Пастерского, на работу IT-отдела логистической компании должно уходить 2–3% оборотных средств. Это необходимое условие для организации рабочего процесса и залог того, что компания благодаря разработанным IT-решениям будет развиваться быстрее конкурентов, а следовательно, будет расти и доход компании.

Увеличение затрат IT-подразделений логистических компаний обусловлено в первую очередь ростом их бизнеса. Эта статья расходов предполагает не только оснащение рабочих мест в офисах, но и поддержку операционной деятельности. Например, DHL Express в России в этом году полностью перейдет на курьерские сканеры нового поколения. «Кроме того, компания продолжает развивать направление мобильных решений, среди которых Mobile

Reweight — автомобили, полностью оснащенные для обработки грузов в пути. — говорит Геннадий Столяров, директор отдела IT DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы. — Кроме того, мы внимательно следим за развитием „облачных“ сервисов — у нас уже реализовано несколько пилотных проектов, и возможности таких решений для нашей компании достаточно широки. Например, в „облаке“ могут работать внутренние корпоративные приложения, которые использует практически каждый сотрудник компании».

В Pony Express много внимания уделяется решению концептуальных вопросов в сфере логистики. «Мы разрабатываем инновационные подходы к управлению сервисами Service Desk и IT-проектами, осознаем значение правильного лицензирования. В планах — совершенствование и постепенное внедрение технического оснащения всех наших курьеров, работающих в Москве, на территории всей России и СНГ. Это специальные многозадачные геолокационные устройства, позволяющие динамически координировать и отслеживать работу курьеров, логистику отправок, предоставлять клиентам информацию о местонахождении их отправок», — рассказывает господин Пастерский.

Компания «СПСР-Экспресс» в основном инвестирует в автоматизацию операционных процессов, документооборота внутри компании и между компанией и клиентами, повышение эффективности доставки и улучшение сервисных показателей. В настоящее время компания сконцентрировала свое внимание на поддержке развития дистанционной торговли. Например, IT-система «СПСР-Экспресс» интегрируется с интернет-магазинами для онлайн-доступа к информации и планирования сроков доставки заказа. Таким образом, клиенты могут видеть движение своей посылки непрерывно в течение всего цикла доставки, что повышает удобство пользования и уровень доверия к компании-перевозчику.

Среди основных статей расходов на IT в компании DPD фигурирует инфраструктура и программное обеспечение. В частности, в этом году DPD меняет оборудование в центрах обработки данных. «Только на это пойдут десятки миллионов руб-

лей», — говорит господин Воинов. — Также сейчас мы очень много сил бросили на разработку информационных управленческих панелей на базе „Оракл“. Всего у нас на этот год около десяти крупных IT-проектов». В стадии разработки находится проект использования водителями-курьерами мобильных устройств при сборе и доставке отправок.

Главное препятствие для IT-развития логистических компаний заключается в нехватке кадров, которые могут работать с усовершенствованными системами и ориентироваться в быстро меняющемся бизнесе. По словам генерального директора «СПСР-Экспресс» Владимира Солодкина, специфика логистического бизнеса, как правило, не предполагает готовых IT-решений операционных задач. Поэтому компании вынуждены выбирать, разрабатывать IT-продукт самостоятельно или отдать на аутсорсинг. «Опыт нашей компании свидетельствует о том, что сторонние организации могут не видеть всех подводных камней, которые видят специалисты из отрасли. Мы считаем, что лучше всего вырастить и обучить сотрудника внутри компании и инвестировать в повышение его квалификации», — говорит господин Солодкин.

Игроки рынка жалуются также на слабую региональную IT-инфраструктуру и запутанную, непрозрачную систему лицензий на программные продукты. «За мнимым многообразием скрываются жесткая монополия на конкретных рынках и отсутствие выбора. Если глобальные регуляторы в ближайшие годы с этим не разберутся, то жадность глобальных монополистов может стать неподъемным бременем для бизнеса», — говорит господин Воинов.

В Pony Express основной и повсеместной проблемой считают IT-взаимодействие с бизнесом. «Многие задуманные проекты не имеют заказчика. Бизнес должен ставить задачу, а IT-отдел — отвечать на вопрос, как эту задачу решить, и представлять варианты. У нас же все наоборот: IT диктует бизнесу, что нужно делать. Отсюда и сложности с внедрением разработанных IT-продуктов», — заключает Александр Пастерский.

Федор Андреев

Транспорт для нашего климата

климат-контроль

Росгидромет обещает после холодной зимы жаркое лето. Опять, как и в предыдущие годы. Людям и транспорту пора готовиться к температурным экстремумам.

Впрочем, как уверяют специалисты, ничего экстремального не происходит: и 30-градусная жара, и 40-градусные морозы для Центральной части России явление не уникальное. Уникальность скорее в том, что такая жара и такие морозы наблюдаются вот уже несколько лет подряд. Некоторые климатологи даже уверяют, что в России так проявляется глобальное потепление — в виде увеличения температурных амплитуд.

В общем, похоже, нам нужно привыкать к морозным зимам и летней жаре. А готовы ли производители транспорта адаптировать свою продукцию к изменениям климата? Судя по нашему опросу, и производители, и эксплуатанты транспорта считают, что ничего менять не нужно.

Как выяснилось, у железнодорожников нет особой тревоги в связи с изменением климата. Единственная трудность обнаружилась в перевозке сыпучих грузов. Дело в том, что при перевозке зимой такие грузы (уголь, пшеница, минеральные удобрения и проч.) часто смерзаются. В результате при разгрузке приходится идти на всяческие хитрости: разогреть смерзшуюся кучу, применяя специальную технику, исключаяую повреждение вагона и т. п. А в остальных случаях оператор будет упускать возможную прибыль и работать даже с теми клиентами, которые плохо себя зарекомендовали как партнеры, зато официально выдвинули демпинговое предложение, от которого нельзя отказаться.

Не больше повезло и мелким игрокам. «Частным компаниям с небольшим парком постановление правительства угрожает неясностью формулировок: статус операторов, у которых меньше 1 тыс. вагонов, не определен достаточно четко, в перспективе это может стать основой для спекуляций и вытеснения этих игроков с рынка», — говорят в «Совфрахте». Новая система деления операторов выглядит лучше первоначальной версии, однако, надеются эксперты, будет доработана. Однако против количественного ценза за мелких операторов выступил ФАС: тем участникам рынка, кому новый документ кажется по-прежнему несовершенным, придется найти столь же весомый аргумент, чтобы убедить Минтранс внести коррективы.

Мария Карнаух



Качество российских дорог пугает автопроизводителей гораздо больше, нежели температурные максимумы ФОТО ALAMY, ИТАР-ТАСС

знался господин Перцев. — Но в одном вагоне невозможно учесть все индивидуальные предпочтения». Впрочем, по его словам, в Твери уже начали выпускать купейные вагоны, в которых есть возможность регулирования климата в купе.

Забыли про настоящие морозы

По словам директора дивизиона «Автобусы» группы ГАЗ Николай Одинцова, автобусы компании готовы к любым капризам климата. «В прошлом году наша компания выиграла три тендера на поставку 2070 автобусов большого и особо большого класса марки ЛиАЗ в Москву, изготовленных в специальной комплектации. По желанию ГУП «Мосгортранс» все автобусы были оснащены современными климатическими системами, включающими в себя применение стеклопакетов, кондиционеров фирм Webasto, Convento, модернизированной системы отопления с дополнительными отопителями. Применение таких современных климатических систем позволит пассажиру во время поездки на общественном транспорте чувствовать себя комфортно в любой части автобуса», — утверждает он.

Компания «Русские автобусы» — группа ГАЗ — объединяет Павловский, Ликинский, Курганский, Голышнинский автобусные заводы. «Весь модельный ряд компании имеет специальные модификации, разработанные с учетом эксплуатации в различ-

ных климатических зонах, уверяет господин Одинцов. — Например, северное исполнение включает в себя усиленную термоизоляцию кузова; дополнительное утепление боковин, крыши и пола автобуса; защиту радиатора и переднего отопителя, дополнительные отопители в салоне и кабине водителя, применение двойных стеклопакетов». По желанию заказчика все автобусы, производимые группой ГАЗ, могут оснащаться дополнительной кондиционером и дополнительными отопителями ведущих европейских фирм, добавил он.

Аналитик ИК «Финам» Алексей Захаров не считает, что климат меняется. «Забывали мы, какие стояли морозы не то что в 41-м, а даже в 82-м, когда трамваи ходили лохматыми: краска от мороза слезала», — говорит он. По мнению аналитика, теплые зимы изобавляли российских потребителей, да и производителей тоже. «Эти Mercedes свои машины проверяет в термокамере чуть ли не до минус 100. А у машин массового сегмента, особенно южного производства — Франции и Италии, кузов от мороза, бывает, ведет так, что лопаются стекла», — рассказывает он.

Когда-то были хорошо адаптированы к нашим морозам шведские автомобили. Но их стубила глобализация: было решено продавать единую платформу по всему миру. «В результате шведские машины, на мой взгляд, свою климатическую неприхотливость во многом потеряли», — говорит господин Захаров.

А в чем же тогда состоит «адаптация к российским условиям», о которой заявляют поч-

ти все автопроизводители? Аналитик поясняет, что речь идет о подвеске: из-за известного всему миру качества российских дорог ее делают более прочной.

Что касается теплоизоляции, то он не смог вспомнить случая, чтобы автопроизводитель улучшал ее ради российских потребителей. Разве что некоторые производители ставят на машины, предназначенные для России, более мощные обогреватели или, что чаще, аккумуляторы большей емкости, чтобы машина на морозе легче заводилась. И делают такую «русификацию» не ради увеличения спроса, а ради снижения своих издержек на гарантийный ремонт.

Но надо сказать, что и сами российские потребители пока не слишком задумываются о соответствии покупаемого автомобиля нашему климату. Чаще смотрят на гламурность и модный бренд, сетует господин Захаров. «А того, что у этого гламурного авто амортизатор доходит до упора уже на четырехсантиметровой ямке, они видеть не хотят», — говорит он.

Но надо сказать, что и сами российские потребители пока не слишком задумываются о соответствии покупаемого автомобиля нашему климату. Чаще смотрят на гламурность и модный бренд, сетует господин Захаров. «А того, что у этого гламурного авто амортизатор доходит до упора уже на четырехсантиметровой ямке, они видеть не хотят», — говорит он.

В общем, можно сделать вывод, что российские потребители — как коммерческого транспорта, так и частного — пока не слишком требовательны в вопросах личного комфорта и температурного режима в транспорте. Что же касается способности сохранять работоспособность в жару или мороз, то естественная продукция, за исключением, пожалуй, легковых автомобилей, способна функционировать при любом климате: сказывается советская закалка. А легковой автомобиль на знание российских граждан на все еще ассоциируется с неизбежной необходимостью преодолевать трудности: ему просто положено не заводиться в мороз и кипеть в жару.

Татьяна Шестакова