

# ЛОГИСТИКА

Реформа ужесточит правила речных перевозок **18** | Особенности логистики мехов **20** | Бум интернет-торговли обещает рост прибыли компаний экспресс-доставки **21** | Фавориты среди портфельных управляющих на рынке логистики **22**



## Портовый узел

### реформа

В октябре Морская коллегия России утвердила Стратегию развития портовой инфраструктуры до 2030 года. Это первый документ, который как-то систематизирует хаотичный рост стивидорных компаний. Портовики пока не знают, что думать по поводу наработок Минтранса, а эксперты дают им разные оценки.

Стивидорные компании (структуры, непосредственно занимающиеся перевалкой грузов на территории портов) работают, можно сказать, в довольно вольготной среде. Отрасль в силу своей значительной роли в экономике и важности для национальной безопасности регулируется многочисленными видами законодательства, но тем не менее от повышенного внимания государства избавлена. Стивидоры работают с грузами, а потому чиновники не требуют от них возить задешево пассажиров, как от ОАО РЖД и авиакомпаний, или обуздывать, несмотря на растущую себестоимость производства, рост цен на бензин, как от нефтяников. По сути, среднестатистическому терминалу надо договориться с ФГУП «Росморпорт» об аренде причалов, с железной дорогой — о нормальном функционировании подъездных путей, соблюдать экологические нормы и дружить с отраслевыми федеральными чиновниками.

Сама система государственного управления портами, несмотря на их подчиненность Министерству транспорта и частично «Росморпорту», подчиняется многим федеральным целевым и стратегическим отраслевым программам. До сих пор не было и в принципе до утверждения правительством и нет какого-то документа, который бы указывал целевые параметры развития индустрии и очерчивал механизмы их достижения. И портовики не очень этим опечалены. Примечательно, что призыв государства активно заселять особую портовую экономическую зону, появившуюся в 2006 году в Ванино, стивидорные компании в подавляющем большинстве благополучно проигнорировали: со своим бизнесом они уже давно хорошо управляются и безо всяких налоговых льгот,



которые непременно идут вкупе с дополнительным контролем со стороны государства.

**Плохой, базовый и «экспертный»**  
Многостраничная стратегия, если отжать общие слова и научные формулировки, сводится к описанию тенденций миро-

вых рынков, прогнозам по обороту портов, констатации проблем, препятствующих их развитию, и мерам, которые надо принять, чтобы эти проблемы разрешить. Правда, никаких деталей, за исключением цифр по обороту и законодательных инициатив, документ не содержит, а лишь

очерчивает общие контуры. Впрочем, на то она и стратегия. В результате ее реализации будет, в частности, достигнут миллиардный рубеж объемов перевалки грузов в российских портах; появятся к 2030 году портовые мощности объемом не менее 1,4 млрд тонн; коэффициент использо-

вания перегрузочных комплексов повысится до 75–80%; объем внешнеторговых потоков РФ, идущий через порты Украины, стран Балтии и других сопредельных государств, от всей перевалки внешнеторговых грузов упадет с нынешних 17% до 5% и менее.

(Окончание на стр. 18)

## На всех ли хватит

### контейнеры

На северо-западе России если не бум строительства портовых мощностей по перевалке контейнеров, то, по крайней мере, бурный рост. Сейчас почти все морские терминалы загружены работой, но нет уверенности в том, что такая ситуация сохранится в среднесрочной перспективе. К растущей конкуренции добавляются еще риски: ценовая политика компаний, чьи услуги дороги, увеличение топливных сборов и другие моменты.

В прошлом году через Санкт-Петербург, который можно считать контейнерными воротами России, прошло 2,4 млн TEU (TEU — контейнер в 20-футовом эквиваленте, принятая единица учета), что составляет более половины всех ящиков, переваленных в морских портах. Здесь базируются лидеры рынка стивидорных компаний — ОАО «Первый контейнерный терминал», входящее в Национальную контейнерную компанию, и «Петролеспорт», принадлежащий Global Ports.

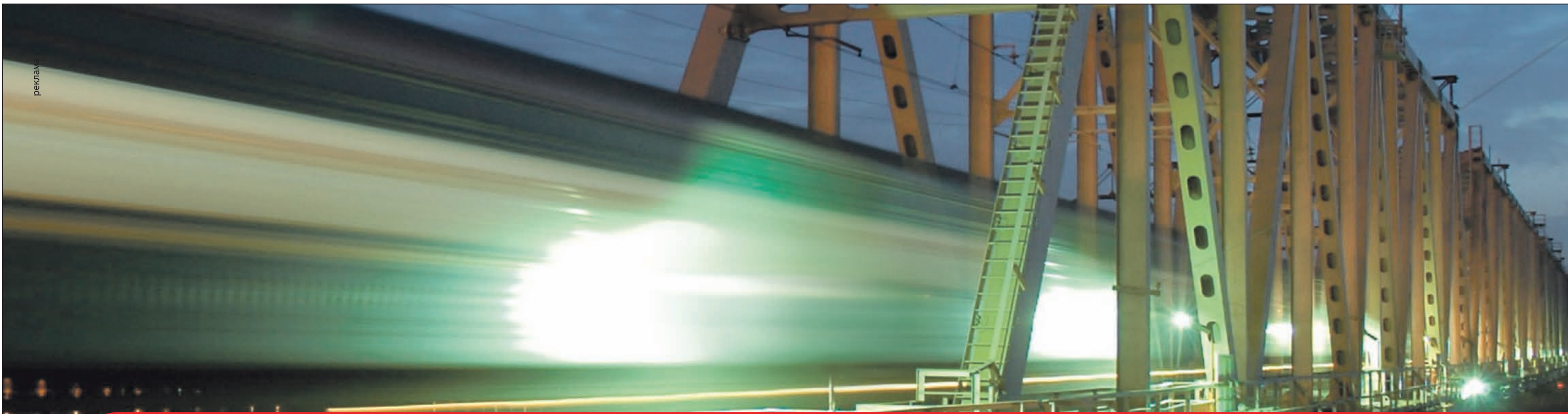
Неудивительно, что растущий поток грузов, все большая степень контейнеризации и высокая отдача от инвестиций стимулируют бизнес к активным вложениям в развитие существующих и строительство новых мощностей.

Так, НКК в конце прошлого года запустила в порту Усть-Луга, в сотне километров от Петербурга, Усть-Лужский кон-

тейнерный терминал. Его первая очередь рассчитана на 440 тыс. TEU. К 2025 году он должен вырасти до 2,85 млн TEU, то есть через 15 лет единственная стивидорная компания будет обслуживать поток, размером превосходящий нынешний, к которому портовый бизнес Петербурга шел многие годы. Кроме того, Global Ports вкладывает \$162 млн в развитие «Петролеспорта» с целью довести его пропускную способность к 2013 году до 1,4 млн, а в будущем — до 2,3 млн TEU. В Бронке в непосредственной близости от Петербурга (а административно — на его территории) вскоре после 2015 года появится портовый комплекс, способный обрабатывать в том числе и 1,9 млн TEU.

Одним словом, инвесторы размахнулись. Такие вложения могут быть вполне оправданы, даже несмотря на то, что совокупная мощность заявленных проектов только лидеров рынка с лихвой перекрывает текущие потребности. Разумеется, через 15 лет все может измениться, потребление товаров резко вырастет, что повлечет за собой еще более высокие темпы роста перевозки ящиков. Но тем не менее не слишком ли оптимистичны портовики? В конце концов, потребительский бум в России, равно как и спрос на инвестиционные товары, в последние годы сменили резкий рост на плавное развитие.

(Окончание на стр. 18)



## Портрет Компании

**Открытое акционерное общество «Российские железные дороги»** является одной из самых крупных в мире железнодорожных компаний с колоссальными объемами грузовых и пассажирских перевозок, обладающей высокими финансовыми рейтингами, квалифицированными специалистами во всех областях железнодорожного транспорта, большой научно-технической базой, проектными и строительными мощностями, значительным опытом международного сотрудничества.

**Миссия Компании:** мы - важная часть глобальной системы движения товаров и технологий. Мы работаем для людей, способствуем объединению народов, интегрируем Россию в единое экономическое пространство. Наши решения опираются на уникальную инфраструктуру, мастерство десятилетиями формировавшейся команды профессионалов и инновационные технологии.

**Главные цели деятельности общества** - обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли.

100% акций Компании, владеющей железнодорожной сетью протяженностью 85,5 тыс. км принадлежат государству. ОАО «РЖД» перевозит около 947 млн пассажиров и 1,2 млрд тонн грузов в год. В настоящий момент в Компании работает более миллиона сотрудников.

Полное наименование Компании: открытое акционерное общество «Российские железные дороги». Сокращенное наименование: ОАО «РЖД». Юридический адрес: Россия, 107174, Москва, Новая Басманная ул., 2. Почтовый адрес: Россия, 107174, Москва, Новая Басманная ул., 2. Справочная ОАО «РЖД»: +7 (499) 262-99-01 Интернет-сайт: www.rzd.ru



# ЛОГИСТИКА

# Река в русле реформы

## реформа

Государство приступило к реформе системы управления речными перевозками: усиливается контроль выполнения судовладельцами многочисленных стандартов, норм и требований. Представители бизнеса говорят, что ужесточение надзора пойдет на пользу отрасли: она избавится от недобросовестных игроков.

Концепция реформы была разработана в 2009 году, а летом 2012-го к принятию федерального закона (вступил в силу 30 августа) о внесении ряда изменений в нормативные акты РФ началась ее реализация.

Генеральное направление — изменение системы надзора над флотом и его эксплуатации. Отсутствие современных судов наряду с износом гидротехнических сооружений называют одной из главных проблем речных перевозок. Решить ее в ближайшее время не удастся, но можно хотя бы улучшить систему контроля, которая, как видно из катастрофы пассажирского теплохода «Булгария» летом 2011 года, дает сбой. Повышение уровня безопасности добавит речным перевозкам коммерческой привлекательности: река в период навигации легко отбирает грузы у конкурирующих видов транспорта, прежде всего железнодорожного, за счет более низких тарифов. Причем речь идет в том числе о таких доходных номенклатурах, как нефтеналив, металлы, лес и зерно.

Итак, в чем же суть новаций? Государственные бассейновые управления (ГБУ) водных путей и судоходства преобразованы в Администрации речных бассейнов, которые помимо функций ГБУ получают также дополнительные полномочия по надзору. В каждой из 16 администраций вводятся должности капитана речного бассейна, портовые инспекции и инспекторы.

Капитан получает, признаются участники рынка, очень широкие полномочия. В его компетенцию входит проверка готовности как самого судна к перевозке грузов и пассажиров, так и экипажа на пред-



Протяженность внутренних водных путей составляет 101 тыс. км, в 2011 году по ним было транспортировано 127 млн т грузов, что больше, чем в 2010 на 21%. ФОТО ВАСИЛИЯ ДЕРЮГИНА

мет способности обеспечить требуемый уровень безопасности. Администрация бассейна может применить к судовладельцу строгие меры вплоть до задержания судна в порту — такие случаи с момента начала инспекций уже были.

Суда относят к высокой, стандартной или малой категории риска. Самые «опас-

ные» транспортные средства будут инспектироваться раз в два месяца, стандартные — каждые четыре, малого риска — раз в год.

Кроме того, начиная с апреля будущего года каждый перевозчик обязан разработать и внедрить систему управления безопасностью, которая регламентирует порядок действий членов экипажа судна и других работников при аварийных ситуациях, планирование рейсов и пр. С апреля же предусмотрено и введение страхования ответственности судовладельца за причи-

нение вреда другим судам и инфраструктуре внутреннего водного транспорта.

Президент Ассоциации судоходных компаний Алексей Клявин полагает, что реформа позитивно скажется на отрасли. Сегодня у недобросовестных перевозчиков есть определенное пространство для маневра, возможность не соблюдать установленные стандарты работ, например работать без тех или иных разрешений и лицензий. Господин Клявин надеется, что администрации речных бассейнов наведут в подведомственном им хозяйстве порядок и конкуренция будет строиться на основе профессионализма. Правда, он также отмечает, что необходимо увеличить финансирование работы внутренних водных путей (ВВП), поскольку без гарантии пропускной способности водных путей судовладельцам бессмысленно инвестировать в строительство современного флота, который окупается в течение длительного периода.

В период с 1993 по 2008 год на ВВП выделялось всего 38–45% необходимых средств, недофинансирование привело к заиливанию рек, и сегодня 30 тыс. км водных путей, то есть около 30% общей их протяженности, проходят по категориям негабаритных глубин. Рентабельность бизнеса перевозчика в том числе зависит и от реальной вместимости судна. Гробо говоря, чем больше тоннаж перевозимого груза, тем меньше себестоимость перевозки тонны. Ограничение глубин, понятно, уменьшает тоннаж, что не позволяет использовать ВВП на их полную проектную мощность.

А спрос на них достаточно большой. Помимо и так уже солидной и растущей год от года грузовой базы есть и новые проекты, которые пока не могут быть реализованы из-за неразвитости водных путей. Например, в нынешнем году президент Башкирии Рустэм Хамитов говорил, что в республике планируется создать предприятия по глубокой переработке зерна. В прошлом году здесь было собрано 3 млн тонн, тогда как потребности республики не превышают 1,8 млн тонн. 1 млн тонн можно было бы экспортировать, но нет речного порта, поэтому и приходится рассматривать проекты переработки, хотя это и сложнее, и дольше.

Летом текущего года Министерство финансов России согласилось увеличить объемы финансирования ВВП и вывести их до нормативного. Посмотрим, реализуется ли это в окончательном варианте федерального бюджета.

**Алексей Стригин**

# От убытков к прибыли

## грузовые перевозки

Рынок грузобагажных перевозок ждут большие изменения. С появлением у ОАО РЖД «дочки» — «ФПК-Логистика» (выделенной из состава Федеральной пассажирской компании) — у крупнейших перевозчиков должен появиться серьезный конкурент. По расчетам учредителей, убыточная для госкомпании перевозка грузов в составе пассажирских поездов превратится в успешный бизнес: на смену доставке от «станций к станциям» придет принцип «от двери до двери». Не останутся в стороне и многочисленные частные компании, владеющие собственными вагонами: ФАС уже позаботилась об их правах.

Идея создать вместо убыточного сервиса по перевозке багажа мультимодальную транспортно-экспедиторскую компанию появилась в начале 2011 года. Утвердил концепцию совет директоров РЖД только в июле 2012 года. По плану компании на реализацию проекта уйдет 11 млрд руб. и 20 лет, однако за это время «ФПК-Логистика» должна улучшить операционные и финансовые показатели, увеличив долю на рынке к 2015 году с 3% до 24%, выручку — до 7 млрд руб., а чистую прибыль — до 500 млн руб. Это выведет госкомпанию из состояния убыточной на уровень самых успешных частников: по данным СПАРК, выручка лидера рынка «Желдорэкспедиция» в 2010 году составила 5,6 млрд руб., чистая прибыль — 415 млн руб.

Способствовать осуществлению масштабных планов должен приказ Федеральной службы по тарифам №169-т/1 от 26 июля 2011 года, вступивший в действие 25 сентября 2011 года. Как отмечают в ФПК, он позволит решить главную проблему — изменить систему тарифов, регулируемых государством: перевозки багажа и грузобагажа по этим тарифам были убыточными. «Приказ Федеральной службы позволяет ФПК осуществлять перевозки частных багажных вагонов в составе поездов своего формирования на экономически обоснованном уровне с дифференциацией тарифа перевозки в зависимости не только от дальности, но и от загрузки вагона», — пояснил источник в компании.

За тем, чтобы права частных транспортных компаний, владеющих грузобагажными вагонами, соблюдались, будет следить ФАС. Антимонопольное ведомство уже выдало предписания как «дочке», так и учредителям. «Учитывая основной вид деятельности „ФПК-Логистики“ и наличие у ФПК и РЖД доминирующего положения на рынке железнодорожных перевозок и услуг инфраструктуры, создание ОАО может привести к ограничению конкуренции на смежном рынке по организации железно-



Идея создать вместо убыточного сервиса по перевозке багажа мультимодальную транспортно-экспедиторскую компанию появилась в начале 2011 года. ФОТО ИВАНА ШАПОВАЛОВА

дорожных перевозок грузобагажа», — предупредила антимонопольная служба. ФАС обязала ФПК предоставлять клиентам доступ к своим услугам по перевозке грузобагажа (в том числе к повагонным отправкам). Например, госкомпания должна включать в свой состав подвижной состав частника, а РЖД — обеспечивать доставку: начально-конечные операции, стоянку, ремонт и техническое обслуживание.

В ФПК сообщили, что уже заключен договор с 109 транспортными компаниями об организации перевозки грузобагажа повагонными отправками в собственных (арендованных) багажных и почтовых вагонах в составе поездов формирования Федеральной пассажирской компании.

«В перевозках почты, багажа и грузобагажа сегодня задействовано 3293 вагона: из них ОАО ФПК — 603 вагона; ГУП «Почта России» — 895 вагонов, частный подвижной состав — 1795 вагонов», — пояснили в ФПК.

Именно с будущими партнерами и придется конкурировать ОАО «ФПК-Логистика»: более 100 операторов уже оказывают услуги «от двери до двери»: железнодорожную доставку они дополняют автомобильной, напоминает Лев Рузавин, эксперт-аналитик отдела исследований пассажирских перевозок Института проблем естественных монополий.

Насколько успешно «дочке» РЖД удастся влиться в пул крупнейших игроков рынка, аналитики пока предсказать не берутся. Как утверждают эксперты, успех «дочки» РЖД зависит прежде всего от качества предоставляемых услуг и от того, насколько

удастся планируемое изменение формата компании. В то же время некоторые специалисты считают, что у нее большой потенциал. «Появление на рынке нового игрока в лице „дочки“ РЖД, „ФПК-Логистика“, на мой взгляд, окажет безусловно положительное воздействие на рынок в целом, так как сможет предложить рынку, пожалуй, наиболее обширную сеть маршрутов среди конкурентов», — говорит коммерческий директор «Галей Шиппинг» Дмитрий Паснов. Кроме того, подчеркивают участники рынка, о перспективах компании свидетельствует востребованность самих услуг грузобагажной перевозки.

Общий объем рынка грузобагажных перевозок оценивается, по словам Льва Рузавина, в 1200 тыс. тонн в год. Из них 300 тыс. тонн перевозит лидер рынка «Желдорэкспедиция». Наиболее востребован этот тип транспортировки организациями малого и среднего бизнеса. Как подчеркивает Дмитрий Паснов, спрос на данную услугу есть и будет только расти.

Среди основных достоинств грузобагажных перевозок — точность доставки благодаря стабильному расписанию движения пассажирских поездов и скорости: она значительно выше, чем при отправке обычных грузовых поездов. Напомним, в 2011 году средняя скорость продвижения одной грузовой отправки достигла рекордно низкой отметки — 250 км/сут. Что касается грузобагажа, то, например, по маршруту Москва—Владивосток груз будет доставлен в пассажирском поезде за 6–11 дней вместо 20 в составе грузового поезда по аналогичному маршруту.

Грузобагаж позволяет отправлять минимальные партии груза, что особенно актуально для малого бизнеса. Среди других преимуществ — сохранение температур-

ного режима. «Багажные вагоны отапливаются, и можно не беспокоиться за сохранность товара», — говорит руководитель отдела сборных грузов STS Logistics Елена Никитина. Для операторов экспресс-доставки важно и место получения груза: грузобагажные вагоны прибывают в почтовые багажные отделения, которые, как правило, находятся близ центра города, что позволяет существенно сократить затраты на доставку и обработку, говорит Владимир Солодкин, генеральный директор ООО «СПСР-Экспресс». И, наконец, надежность. «В отличие от автотранспорта, железнодорожный транспорт перемещает груз с большей надежностью, не зависит от погодных и климатических условий, а для некоторых территорий железнодорожный транспорт является базальтернативным», — заключает Лев Рузавин.

Что касается недостатков грузобагажных перевозок, то специалисты называют прежде всего их стоимость. Тарифы высокие, почти как на авиаперевозки, к тому же железнодорожники готовы легко снять грузобагажный вагон, если он недостаточно загружен, рассказывает господин Солодкин. «Все это связано с жесткой ориентацией железнодорожников на снижение издержек и борьбы за рентабельность. Тем не менее от такой рентабельности страдают и наши клиенты», — говорит предприниматель «Галей Шиппинг» не устраивает то, что грузобагажным вагоном нельзя отправить специфические грузы: негабаритные, продукты питания (заморозка) или алкоголь.

Среди других недостатков Елена Никитина из STS Logistics называет отсутствие механических средств разгрузки/погрузки багажа на багажных станциях и вокзалах, что ведет к ограничениям по весу. «Негативным моментом для логистического оператора является невозможность производить расчеты со станциями по безналчному расчету. Поэтому приходится нанимать агентов, которые берут высокую комиссию за свои услуги», — отвечает специалист.

Потенциал рынку грузобагажных перевозок дает его формат, особенно удобный для мелких отправок и экспресс-перевозок. Немало способствует востребованности этого вида услуг и переход экспедиторов на принцип «от двери до двери» — это позволяет успешно конкурировать с другими видами транспорта, а также привлекать тех клиентов, которые хотят получать товар не в пункте назначения, а у себя в офисе. Эксперты уверены: имеющийся спрос свидетельствует о хороших перспективах грузобагажных перевозок, однако рост этого сегмента рынка во многом зависит от инвестиций в инфраструктуру и дальнейшего совершенствования бизнес-процессов экспедиторов.

**Мария Карнаух**

# Портовый узел

## реформа

(Окончание. Начало на стр. 17)

Что касается прогнозов относительно объемов переваливаемых грузов к 2030 году, тут есть три сценария. Инерционный сделан из расчета 600 млн тонн (против 535,4 млн тонн по итогам 2011 года). Он предусматривает лишь завершение начатых крупных инвестиционных проектов в силу дефицита федерального бюджета и стабилизацию уровня развития морских портов на параметрах сегодняшнего дня. Его реализация маловероятна. Базовый отражает сохранение нынешних тенденций в ключевых отраслях и основывается на сдержанных оценках роста ключевых показателей портов. Этот вариант предполагает сохранение темпов развития транспортной инфраструктуры для обеспечения освоения новых месторождений полезных ископаемых на БАМе и в Нижнем Приангарье. Прогноз грузооборота — 1,0 млрд тонн. Вероятность его реализации высокая.

Третий сценарий, который должен по логике называться оптимистичным, осторожно именуется «экспертным». Он основан на ожиданиях того, что Россия совершит прорыв в развитии высоко- и среднетехнологичных производств и сделает инновации основным источником экономического роста. В отношении транспорта речь идет о строительстве крупных комплексов, ориентированных на транзитные грузопотоки, мультимодальных логистических центров и информационных узлов. Прогнозный оборот — 1,3 млрд тонн.

Существенные структурные различия между двумя последними сценариями появятся после 2020 года, отмечено в стратегии. Но надо отдать должное заместителю министра транспорта Виктору Олерскому, который представлял документ на Морской коллегии: придя во власть из бизнеса, он адекватно представляет себе перспективы его развития и поэтому сразу ориентировал стивидоров на базовый вариант.

По замыслу разработчиков стратегии за время ее реализации резко вырастут объемы инвестиций, причем как государственных, так и частных. Если сейчас государство через различные источники и программы тратит на транспорт всего 1,2% ВВП (по итогам 2010 года), то к 2030 году этот показатель вырастет до 2–2,1%. Каким именно образом это произойдет, впрочем, подробно не объясняется. Кроме того, если соотношение бюджетных и частных источников к 2015 году будет в пропорции 1 к 2, то к 2030 году соотношение поменяется на 1 к 3, прогнозирует господин Олерский.

## Работа над ошибками

Портовики от комментариев по поводу стратегии воздерживаются, что вполне объяснимо: на деятельность той или иной стивидорной компании документ пока никак не повлияет, покушения на упомянутую выше относительную свобо-

ду бизнеса не предвидится. Эксперты же дают стратегии противоречивые оценки. Так, генеральный директор агентства InfaNews Алексей Безбородов, который принимал участие в разработке документа, говорит о том, что показатели прогнозного оборота завышены. При подготовке стратегии сначала были другие данные, более близкие к реальности, однако затем их скорректировали из политических соображений. «Не будет в России такого производства, которое даст портовикам 1 млрд тонн в год», — полагает господин Безбородов.

Генеральный директор Дальневосточного НИИ морского флота Ярослав Семенхин и вовсе написал множество замечаний, которые касаются как фундаментальных программ развития портов, так и деталей. По его мнению, «представленный документ имеет множество недостатков и ошибок, в ряде случаев в нем нет достаточных обоснований предлагаемых решений или отсутствуют важные элементы стратегии. Поскольку в нем не показаны пути достижения поставленных целей и решения задач, он, по сути, не является стратегией». В частности, господин Семенхин отмечает, что авторы опирались на устаревшие аналитические труды зарубежных экспертов, несмотря на то что есть такие же труды, но более свежие. Не учтены также события, которые могут повлиять или уже повлияли на положение вещей в мировой экономике, что, естественно, затрагивает и российскую портовую отрасль. Например, в документе приведен прогноз, взятый из документа Министерства энергетики США от 2010 года, в котором утверждается, что спрос на уголь со стороны Японии в долгосрочной перспективе будет падать. Как замечает господин Семенхин, в данном прогнозе не учтены события в Фукусиме в 2011 году, в связи с которыми энергетическая стратегия Японии пересматривается в сторону существенного уменьшения доли ядерной генерации (либо полного отказа от нее) и увеличения доли других генераций, в том числе угольной.

В свою очередь, директор по развитию агентства PortNews Надежда Малышева полагает, что стратегия поможет отсеять заведомо нерезализуемые стивидорные проекты, которые иногда превращаются в долговременную, уменьшая и без того ограниченные возможности государства и госкомпаний. «Процесс создания новых перегрузочных мощностей будет идти по некоему базовому сценарию, что, с одной стороны, ограничит фантазии инвесторов, с другой, не позволит впустую тратить государственные деньги на невыполнимые проекты», — уверена госпожа Малышева. — Конечно, инвесторы хотели бы от Санкт-Петербурга до Усть-Луги по всему берегу Финского залива понастроить контейнерных терминалов, вот только грузов на всех не хватит. И инвестор откажут. Но не из-за того, что чиновник самодур, а аргументированно».

**Алексей Стригин**

# На всех ли хватит

## контейнеры

(Окончание. Начало на стр. 17)

«Чисто арифметически к анализу потенциального спроса на перевалку контейнеров подходить нельзя. — уверена менеджер по логистике и оперативной деятельности логистической компании Gtixex Алина Федосеева. — Можно, конечно же, взять прогноз по обороту розничной торговли, другие показатели, помножить это все на коэффициенты и мультипликаторы, прикинуть, как это „билоис“ с контейнерными потоками в прошлые годы, и вывести результирующую на перспективу. Но это хорошо для диссертации или каких-то базовых прикидок, а для тонкой настройки надо быть, что называется, в индустрии, причем на глобальном уровне, общаться с клиентами, и только тогда вы сможете оценить правильность или ошибочность своей стратегии».

Поскольку в контейнерном бизнесе северо-запада среди собственников действующих компаний сейчас новичков нет, а есть только старожилы с проверенными временем подходами, то им доверять можно. «С цифрами и формулами в руках доказывать обоснованность трат на новый терминал, который заработает через пять лет, целесообразно разве что на совете директоров», — продолжает госпожа Федосеева. — В начале нулевых никто из аналитиков не ожидал бума, который в итоге в Петербурге случился — с двузачными процентами в годовом выражении». Если в 2005 году торжественно отмечали миллионный контейнер, переваленный на терминалах города (его, кстати, согласно первоначальным расчетам, планировалось принять не ранее 2010-го), то по итогам 2011-го через один только ПКТ прошло более 1,1 млн TEU.

Алексей Шуклецов, исполнительный директор ООО «Феникс», которое строит порт в Бронке, также говорит о том, что к оценке инвестиций надо подходить вдумчиво — скажем, принимать во внимание степень загрузки мощностей в разное время года. Его выкладки простые. Торговля потребительскими товарами, а именно они в основном и перевозятся в ящиках, идет бойко перед Новым годом

и Пасхой, что определяет несбалансированность нагрузки на перевалочные мощности, да и на всю логистическую цепочку. Сегодня получается так, что российские стивидорные компании в среднем по году заняты на 94–95%, а временами — на 120–130%. Бронка планирует загрузку на 75–80% (к слову, в Гамбурге среднегодовая составляет 60%), чтобы иметь возможность на пике спроса удовлетворить всех клиентов. «Сейчас Петербургу не хватает мощностей, есть ряд судоходных компаний, готовых начать здесь работать и привезти с собой дополнительные объемы», — говорит управляющий директор Coor Freight Ltd Михаил Покровский. — В среднесрочной перспективе запуск Усть-Лужского терминала, конечно, может отнять какие-то потоки у конкурентов, что даже может вызвать падение ставок на погрузочно-разгрузочные работы, но в долгосрочной перспективе высокий уровень загрузки, скорее всего, вернется, торговля ведь тоже не стоит на месте».

Впрочем, оправданность инвестиций, может быть, и главный, но не единственный вопрос, над которым сегодня стоит размышлять представителям контейнерного бизнеса северо-запада. Господин Покровский отмечает, что ставки российских стивидорных компаний на погрузку-разгрузку и другие операции выше, чем тарифы на такие же работы на терминалах Финляндии, Польши, стран Балтии. В результате многие транспортные компании и, соответственно, их клиенты предпочитают по пути через сопредельные государства. В 2010–2012 годах открылось несколько железнодорожных маршрутов из портов Таллина и Риги на Москву, что говорит о том, что грузоладельцам дешевле и проще работать через прибалтийские страны.

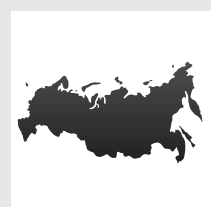
Сним сопласна и госпожа Федосеева. «Погрузочно-разгрузочные работы на 40-футовый контейнер в Петербурге в среднем стоят \$180, в Роттердаме, где дорожная рабочая сила и прочие составляющие, — \$150. Есть компании, которые при транспортировке своих грузов из Европы вместо моря выбирают сухопутный маршрут — на авто. Более хлопотно и рискованно, зато дешевле. А иногда и быстрее».

**Алексей Стригин**

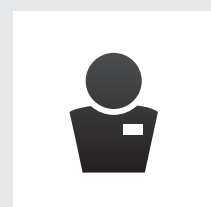
# ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБОГО ПРОФИЛЯ



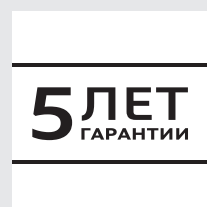
## PEUGEOT BOXER – ОТ 959 000 РУБ.\*



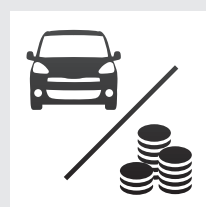
Большая  
дилерская сеть



Персональный  
менеджер



Гарантия до  
5 лет\*\*



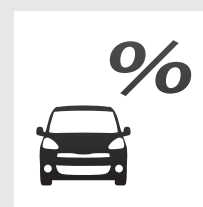
Низкая стоимость  
владения



Экономичные  
двигатели



Широкий  
модельный ряд



Кредит  
и лизинг



Полезная нагрузка  
до 1900 кг

\* Цена действительна для автомобилей Peugeot Boxer (2012 г. в.) 2.2 л HDi 130 л. с. Предложение действительно с 01.11.2012 по 30.11.2012. Официально поставляемая комплектация автомобиля может отличаться от представленной на изображении. Подробности – по телефону 8 800 555 53 35 и на сайте peugeot.ru. \*\* При покупке «Сервисного контракта». Профессионал. Реклама.

## PEUGEOT BOXER

MOTION & EMOTION



PEUGEOT  
PROFESSIONAL

## ЛОГИСТИКА

## Переходя в Китай

## международная торговля

Торговля с Китаем — стратегически важное для России направление: поток грузов между двумя странами растет с каждым годом, и существующая транспортная инфраструктура зачастую с ним не справляется. Планируемые инвестиции в открытие новых погранпереходов выглядят на этом фоне необходимыми, но недостаточными.

По данным Главного таможенного управления КНР, в январе—сентябре 2012 года товарооборот между Россией и Китаем составил \$66,7 млрд — на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «Можно с большой долей вероятности говорить, что грузооборот Китая с другими странами значительно увеличивается год от года. Китай — это признанный лидер в поставках товаров в Россию», — говорит Андрей Ковалев, руководитель проекта Answer-Logistic.

Логистика является одним из самых сложных моментов в развитии торговых связей с Китаем. Два основных способа транспортировки грузов между Китаем и Россией — морские контейнерные перевозки и железнодорожные. Морские перевозки сейчас более распространены — по некоторым оценкам, на них приходится до 90% грузооборота.

В то же время железные дороги — стратегически важный для развития перевозок между Россией и Китаем вид транспорта. Он позволяет перевозить грузы в промышленном масштабе, транспортировать очень крупные партии товара. Теоретически он является еще и самым прямым и быстрым (30–35 дней до европейской части России). Но, как говорит Руслан Юлдашев, генеральный директор STS Asia (входит в STS Logistics Group), на практике сроки отгрузки зачастую задерживаются и в результате доставки морем — до Санкт-Петербурга — занимает те же 45–50 дней. Зато для заказчиков из Сибири и Дальнего Востока альтернативы железным дорогам практически нет.

Причины задержек грузов много; но одно из самых очевидных узких мест в логистических цепочках из Китая — пересечение границы. Есть только два прямых железнодорожных погранперехода: Забайкальск—Маньчжурия в Забайкальском крае и Гродеково—Суйфеньхэ в Приморском. В сумме на них приходится около половины железнодорожного грузооборота. Причем переход в Гродеково, по словам господина Юлдашева, очень мал с точки зрения пропускной способности и выгоден только в ограниченном количестве случаев, так как проигрывает по стоимости доставке в находящиеся рядом морские порты Владивостока и Находки. Остальные железнодорожные перевозки между Россией и Китаем осуществляются транзитом через Казахстан и Монголию.

Необходимость создания условий для увеличения грузопотока через границу по железным дорогам назрела довольно давно: существующих мощностей явно недостаточно. «Не хватает подвижного состава. После расставок в высокие сезоны грузы могут до месяца ожидать отгрузки на ж/д, недельное ожидание — это в принципе норма. Все зависит



Логистика является одной из самых трудных задач на пути развития торговли с Китаем  
ФОТО REUTERS

от умения каждой конкретной компании «договариваться», — говорит Евгений Колесов, генеральный директор Optim Consult. В последнее время властные структуры не только осознали проблему, но и более активно, чем раньше, занялись ее решением.

В сентябре прошлого года на Байкальском экономическом форуме Валерий Решетников, старший президент ОАО РЖД, сообщил, что в ближайшее время будет организовано строительство новых пограничных переходов на границе с Китаем: совместно с китайской компанией «Северо-Восточная Азия» будет восстановлен пограничный переход Махалино—Хуньчунь; будет построен железнодорожный участок Ленинск — го-странница с Китаем в комплексе со строительством нового железнодорожного мостового перехода Нижнеленинское—Тунцзян.

Также предполагается реконструкция существующей железнодорожной линии Биробиджан—Ленинск.

Ведется разработка нового маршрута перевозки грузов: порт Раджин (КНДР)—Туманган (КНДР)—Хасан (РФ)—российская сеть железных дорог—Европа и в обратном направлении. Идея зарабатывать на транзите между крупнейшим мировым производителем Китая и крупнейшим потребителем Европы кажется российским властям очень привлекательной. Еще одно перспективное с точки зрения РЖД направление — организация перевозок из северо-восточных провинций Китая, у которых нет прямого выхода к морю, транзитом по российской

территории через дальневосточные порты в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Для этого тоже нужны новые погранпереходы.

Наиболее реалистичными сейчас выглядят проекты создания транспортных коридоров Нижнеленинское—Тунцзян и Махалино—Хуньчунь. Переход Хуньчунь—Махалино, расположенный на самом юге Приморского края, когда-то функционировал. Он был построен в 1990-е годы на средства частных инвесторов — ОАО «Золотое руно» — по договоренностям с китайцами, которые построили нужную инфраструктуру на своей стороне. Но вскоре проект столкнулся со сложностями: начались судебные тяжбы и споры с ОАО РЖД, одним из акционеров компании. Переход функционировал четыре года, потом поездка по нему ходить перестали; в 2010 году инвестор проекта был признан банкротом и переход передала РЖД. После этого начались разговоры о возобновлении перевозок.

В конце 2011 года Владимир Якунин заявил, что перевозки по ветке Махалино—Хуньчунь начнутся уже в 2012 году. В сентябре 2012 года «Дальгипротранс» завершил проектные работы по возобновлению движения на линии Махалино—Хуньчунь.

На первых порах переход планируется использовать для экспорта в Китай угля и руды — до 3 млн тонн в год. Транспортировка навалочных грузов в таком объеме не потребует больших вложений в возобновление работы. Дальнейший рост перевозок приведет к развитию пограничной станции Камышовая, будет построен грузовой терминал для переработки импортных и транзитных грузов. Предполагается, что тогда общая годовая про-

пускная способность направления составит 8,5 млн тонн.

Другой относительно близкий к реализации проект — строительство железнодорожного мостового перехода через Амур Нижнеленинское—Тунцзян. Его главным инвестором выступает группа компаний «Петропавловск», которая намерена открыть несколько предприятий по переработке минеральных ресурсов в рамках проекта создания в Приморье горно-металлургического кластера. Первый объект — Кимкано-Сутарский комбинат — начинает функционировать.

По планам к 2020 году из этого кластера в КНР будет поставлено около 20 млн тонн железорудного сырья в год. Строительство моста через реку существенно ускорит развитие этого кластера: путь грузов сократится почти на 1500 км. Это будет единственный переход на участке границы протяженностью 3000 км. По оценкам ГК «Петропавловск», стоимость сооружения российской части с левобережным подходом составит около 12 млрд руб. Строительство должно начаться в этом году, а первые поезда по мосту по планам ОАО РЖД начнут ходить в 2014 году.

## Сложные перспективы

«Новые транспортные коридоры увеличат пропускную способность на границе и создадут хоть какую-то конкурентную среду, дополнительные услуги. Сейчас же переход между Китаем и Россией фактически один, и это приводит к серьезным трудностям для перевозчиков», — рассуждает Руслан Юлдашев. Например, раз в год на две-три недели погранпереход в Забайкальске задевается на военные учения, и в это время отправить через него грузы невозможно. В случае пограничных погрузок перевозчикам

приходится иногда до недели стоять в очереди, ожидая, пока груз перегрузят с китайского поезда на российский, из-за слишком большого транспортного потока, нехватки инфраструктуры, из-за того, что многие операции выполняются вручную. Но полностью изменить ситуацию с помощью новых переходов не удастся. «Объем российско-китайской торговли растет в разы быстрее открытия новых транспортных коридоров. Существующей инфраструктуры явно недостаточно. И никаких проектов, способных обеспечить радикальное решение проблемы, нет», — констатирует господин Колесов.

Расположены планируемые переходы так, что не позволят разгрузить потоки, которые сейчас идут через Забайкальский и Приморский края. Еще одна проблема, в возможности решения которой эксперты сомневаются, — недостаточность инфраструктуры: даже на действующих терминалах не хватает современных технических средств для досмотра грузов и обработки подвижного состава, подъемного оборудования. На станциях зачастую не оказывается элементарного инвентаря, его приходится ждать по несколько дней или привозить самостоятельно. Не понятно, как будут решаться эти проблемы в новых проектах, если до сих пор не решены в уже работающих. Наконец, проблема, существующая в одной части логистической цепочки, должна решаться с учетом всех последующих этапов и понимании их проблем — расширение только одного узкого горлышка лишь ухудшит положение торгующих с Китаем компаний и заставит их предпочесть морские перевозки.

Татьяна Устинова

## Пушной груз

## ЭКСКЛЮЗИВ

Еще в начале 1990-х годов Россия славилась масштабным производством и экспортом различных видов мехов. По данным Российского пушно-мехового союза, доля нашей страны на мировом рынке меха и пушнины составляла 30–35%. Теперь же она не превышает 3–4%.

Исследования рынка показывают, что экспортные потоки сменились импортом, который достигает не менее 70% по сырью и не менее 90% по готовым изделиям. И эти объемы растут. Согласно последним данным ФТС РФ, импорт меховых изделий в Россию по итогам прошлого года составил 72,6 млрд руб. По прогнозам аналитиков, объем импортных поставок в текущем году увеличится на 5% и достигнет около 76,3 млрд руб. Для сравнения: экспорт мехов по итогам 2011 года составил только 4,3 млрд руб., а в текущем году эта цифра вырастет лишь до 4,5 млрд руб. Если учесть, что объем всего рынка составляет приблизительно 90 млрд руб., то не сложно понять, что рост идет исключительно за счет увеличения импортных поставок.

Как это ни странно, до 70% импорта мехов в Россию осуществляется по «серым» схемам. Логистика этого ценного груза так туманна и сложна, что позволить себе перевозить его легально могут только очень крупные компании, то есть всего три-четыре ритейлера и производителя. Остальные предприятия отрасли хотя и утверждают в рекламе, что являются большими фабриками или магазинами по продаже мехов, на поверку оказываются «маленькими» фирмами, не имеющими возможности самостоятельно доставлять этот груз», сообщили мне, в частности, в Московском меховой компании. Пытаясь одной из модных дизайнерских студий Петербурга подтвердить это: «В конце 1990-х моя компания едва ли не первой пыталась организовать импорт меха по легальным схемам. Реакцию таможенников я помню до сих пор: они впервые увидели шубы как груз, вышедшие из коробок, начали фотографироваться в них на память. К сожалению, честным путем меховое оказалось сложно и нерентабельно. Поэтому мы отдали эту часть работы на аутсорсинг».

Отметим, что непосредственно перевозка меха в мире не требует никаких особенных условий, рассказали представители международных аукционов. Будь то полуфабрикат или шитое изделие, его упаковывают в короба, машину пломбируют и отправляют по указанному адресу. Готовые изделия, по словам представителей Российского пушно-мехового союза, также плотно укладываются в картонные коробки и самолетом доставляются заказчикам. Стоимость перевозки меха принципиально ничем не отличается от стоимости транспортировки иного товара авиатранспортом. Цена транспортировки одной партии составляет приблизительно от 3 до 5 тыс. Она столь высока в связи с необходимостью страхования груза и доставки его



Осуществлять легальную перевозку меховых изделий могут только очень крупные компании  
ФОТО AFP

самым дорогим способом — авиатранспортом. Кстати, из-за высокой стоимости перевозки оптовики отправляют меха в коробах или специальных упаковках — кипах, чтобы, насколько возможно, уменьшить объем изделий.

Иное дело внутрироссийский рынок. Основная масса пушнины и готовых изделий внутри страны перебрасывается авиатранспортом как наиболее быстрым и безопасным видом транспорта. Автопоездами в основном перевозятся одежда из кожи и кожгалантерея. «Аутсорсинг, или делегирование доставки продукции логистическому оператору, дает ритейлеру возможность сосредоточиться на своем профильном бизнесе и сделать перевозку дорогостоящего товара максимально прозрачной и безопасной», — рассказывает Елена Мешкова, специалист по развитию продаж логистической компании STS Logistics. Представители отечественных фабрик, занимающихся пошивом меховой одежды, также предпочитают отдавать перевозку на аутсорсинг. «Мы привлекаем стороннего оператора, страхуем груз и отправляем его за счет получателя», — сказали в компании «Северная пушнина». Кроме обязательного страхования товара в случае его доставки автотранспортом его сохранность обеспечивает вооруженная охрана. Особое внимание уделяется упаковке груза. «Это очень дорогая продукция, а значит, существует риск кражи товара. Особенно остро этот вопрос стоит в преддверии праздников. Меха укладывают в картонные коробки, которые полностью заматываются стрейч-пленкой, которая не позволяет незаметно вскрыть упаковку. Естественно, каждый короб маркируется штрих-кодом. Кроме того, существует внутренняя система штрих-кодирования каждого изделия», — отмечает госпожа Мешкова.

Причина «серости» рынка, как обычно, кроется в бюрократических деталях. Шкурки или сырье для пошива шуб меховые ателье по всему миру закупают на пушных аукционах, где реализуется более 90% всей пушнины. Крупных международных аукционных центров по продаже мехов всего пять: два принадлежат американцам, один расположен в Дании, один — в Финляндии, пятый принадлежит России. Каждый из них по-своему привле-

кателен, отличаясь своим ассортиментом меха. «Доставку шкур на территорию сборного пункта перед аукционом осуществляет их владелец. Здесь их сортируют и объединяют в лоты, которые потом публикуют в каталогах», — прокомментировали в компании «Союз-пушнина» (крупнейший мировой аукцион по продаже русских соболей). Закупку лотов на таких мероприятиях фабрики, как правило, осуществляют через меховых брокеров. «Предварительно упакованные по категориям лоты после их продажи передаются нашим транспортным агентам, которые занимаются оформлением документов перед перевозкой купленных мехов», — рассказывает Дмитрий Ларионов, региональный менеджер по Восточной Европе компании Saga Furs (Финский пушной аукцион). По его словам, до 70% закупленной на аукционе пушнины отправляется самолетом на пошив в Юго-Восточную Азию. «Китай и Гонконг прочно удерживают пальму первенства в мире по производству шуб. Вторым по величине регионом, где шьют меховую одежду, остается греческая провинция Кастория», — продолжает господин Ларионов. Вот здесь-то и начинаются трудности. Для транспортировки меха по Европе стандартный пакет бумаг включает только инвойс и ветеринарный сертификат. Но покупателями из РФ требуются еще и разрешение на ввоз из департамента ветеринарии, которое оформляют заранее. Именно с этим документом и возникает больше всего проблем у российских клиентов любого аукциона. «Небольшим организациям тяжело получить его, так как необходимы огромный пакет бумаг и, как правило, близкие отношения с чиновниками этого департамента», — рассказал пушной брокер, работающий с российскими фабриками. Дополнительно тяжело получить его, так как необходимы огромный пакет бумаг и, как правило, близкие отношения с чиновниками этого департамента», — рассказал пушной брокер, работающий с российскими фабриками. Дополнительно тяжело получить его, так как необходимы огромный пакет бумаг и, как правило, близкие отношения с чиновниками этого департамента», — рассказал пушной брокер, работающий с российскими фабриками.

Вениамин Андреев

Реклама

DPD - по нам сверяют время в 9 часовых поясах

Экспресс-доставка, логистика

8 800 555 45 85

ЗАО «Арматилло Бизнес Посылка». Услуги оказываются на основании почтовых лицензий.

www.dpd.ru

# ЛОГИСТИКА

## Из Сети в руки

### экспресс-доставка

Один из самых многообещающих сегментов транспортной логистики — рынок B2C (Business-to-Consumer). Доставка конечным потребителям особенно востребована в сфере интернет-торговли, что привело к резкому увеличению объемов перевозок для торговых точек онлайн.

Такая динамика вместе с потенциалом развития интернет-услуг позволяет экспертам говорить о B2C как о самом перспективном направлении на рынке экспресс-перевозок в России. В то же время развитие рынка интернет-торговли требует от перевозчиков нового подхода — отраслевых решений, ведь целому ряду товаров необходимы особые условия транспортировки, будь то косметическая или фармацевтическая продукция, автозапчасти или же продукты питания. В погоне за клиентами операторы не только совершенствуют технологии перевозки, но и готовы предложить все новые сервисы: отслеживание товара, оплата наличными при получении, доставка в вечернее время или в выходные.

Рынок экспресс-доставки переживает новый этап развития. Самой актуальной тенденцией сейчас эксперты называют стремительный рост объемов товаров, которые доставляются для дистанционной торговли. Помимо многочисленных интернет-магазинов большинство ритейлеров предлагает приобрести свои товары в сети с доставкой на дом. «В результате рынок B2C в последние годы наиболее перспективный сегмент рынка экспресс-перевозок в России», — говорит Николай Воинов, генеральный директор DPD в России. Однако стабильный рост спроса на доставку сопровождается и ростом требований: потребность клиентов в нестандартных решениях тоже увеличивается. «Все чаще заказчики интернет-магазинов выбирают различные дополнительные опции: возможность примерки перед покупкой, оплата наличными при получении, удобный вариант возврата покупки, получение посылки в вечерние часы, в выходные или праздничные дни либо в заранее выбранный интервал времени и т. п.», — рассказывает господин Воинов. Таким образом, эволюция в формате ритейлеров, которые переходят на многоканальные продажи, заставляет логистических операторов разрабатывать для них специальные предложения.

Один из крупнейших онлайн-магазинов — Ozon.ru, предлагающий доставку

своим клиентам по всей России, а также за рубеж через партнерские компании, пользуется услугами как крупнейших перевозчиков, предлагающих экспресс-доставку, так и специализирующихся только на экспресс-доставке операторов. Для того чтобы улучшить услуги по доставке, Ozon.ru ратует перевозчиков по качеству предоставляемых ими услуг, рассказала PR-менеджер компании Мария Низмутдинова. Еще один интернет-магазин — BIGZipper.ru, выбирая перевозчика, исходит из стоимости доставки и возможности оплаты покупателем наличными.

Есть свои критерии и у логистических компаний. Так, по словам Марии Верномудровой, руководителя отдела корпоративных коммуникаций DHL Express в странах СНГ и Юго-Восточной Европы, при работе с российскими партнерами у перевозчика нет ограничений, а вот с зарубежными интернет-магазинами все немного сложнее. «Мы доставляем заказы только из тех магазинов, которые изначально готовы предоставлять документы, соответствующие требованиям российских таможенных органов», — говорит госпожа Верномудрова. В противном случае возможна задержка онлайн-покупки на таможне, которая не соответствует уровню сервиса компании: DHL Express предоставляет услуги премиального ценового сегмента, что означает кратчайшие сроки доставки.

Перечень дополнительных услуг зависит только от логистической компании. Так, DPD предлагает своим клиентам самим установить дату доставки. Эта информация бесплатно поступает клиенту интернет-магазина на телефон в виде SMS-сообщения или письмом на электронную почту. «Заказчик может в любое время уточнить временной интервал доставки или выбрать другую дату, проверить товар в присутствии курьера, примерить его и в случае, если товар не подошел, осуществить возврат», — говорит Николай Воинов.

Однако основной сервис, безусловно, сама доставка. И то, как она будет прохо-



Рынок экспресс-доставки переживает новый этап развития. Самой актуальной тенденцией сейчас эксперты называют стремительный рост объемов товаров, которые доставляются для дистанционной торговли ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

дить, зависит от характеристик товара, требующего транспортировки. Так, для косметической и фармацевтической продукции ключевым является сохранение постоянного температурного режима посылки в пути, что непросто в российских

климатических условиях. К термолabileм (требующим поддержания определенной температуры при перевозке) относятся некоторые продукты питания и химических веществ. «Для доставки таких грузов мы используем специальные

термоконтейнеры, которые укомплектовываются сухим льдом или специальными хладагентами. Перед отправкой мы согласовываем с клиентом технологию подготовки контейнера: в какое время необходимо заложить хладагент или лед, потребуется ли замена охлаждающего вещества. Это особенно важно при одновременной поставке большого количества такого рода грузов», — поясняет Мария Верномудрова.

DPD перевозит термочувствительные грузы в специальных машинах, в которых температура сохраняется на уровне не ниже +5°C, а сама продукция проходит только через теплые склады. «Благодаря этой опции заказчики могут избежать значительных убытков, связанных с порчей товара в процессе доставки. Большие территории нашей страны делают эту услугу востребованной для перевозки посылок и грузов в Сибирь, Дальний Восток, на Урал», — подчеркивает Николай Воинов.

Специальных условий требуют товары, занимающие целую нишу на рынке интернет-торговли, — автозапчасти. Россияне продолжают обзаводиться собственными транспортными средствами, что делает ремонт автомобилей не менее востребованным, чем их покупка. В связи с этим автовладельцам все чаще нужны детали и, как правило, срочно: срок доставки подобных заказов составляет 24 часа для срочных запчастей и несколько дней — для стокowych. Для транспортировки деталей машины применяется особая упаковка и особые сроки. «Мы отправляем срочные запчасти в день приема от клиента самолетом в пункт назначения, а для стокowych, которые перевозятся автомобилями в течение нескольких дней, даем гарантии по срокам доставки. Например, мы возвращаем 100% стоимости перевозки, если опоздали хотя бы на один сутки», — говорит господин Воинов.

В DHL помимо транспортировки автозапчастей готовы взять на себя ответственное хранение документов на автомобиль. Оператор получает паспорт транспортного средства (ПТС) от автопроизводителя и отвечает за доставку автодилеру после продажи машины. «Поскольку ПТС относятся к категории документов строгой отчетности, они обрабатываются и хранятся в ТАРА-сертифицированных складских зонах с особыми требованиями безопасности, а любые операции с ними совершаются под контролем видеокамер», — рассказывает Мария Верномудрова.

Банки также не стоят в стороне от интернет-технологий. Большинство из них

предлагают оформить кредитную карту онлайн (позже предоставив подтверждающие информацию документы в одно из отделений банка). Заветную пластиковую карту можно получить там же или доверить доставку одной из логистических компаний. Так, DHL не только привезет кредитку на дом, но и убедится, что конверт с картой передан именно заявителю: для этого попросят предъявить паспорт, его документы сфотографируют, а подписанные документы о получении карты вернут в банк. Неудивительно, что такие операции требуют повышенных мер безопасности и поддержки со стороны IT-специалистов. «Все данные о картах и получателях передаются по защищенным каналам, на территории DHL Express грузы обрабатываются под видеонаблюдением, а банки имеют возможность отслеживать статус движения карт через собственные приложения, интегрированные с информационной системой экспресс-оператора», — заверяет Мария Верномудрова.

В стороне от отраслевого подхода не осталась и госкомпания. Так, ОАО «РЖД Логистика» разработало решение, направленное на минимизацию сезонности, возникающей при перевозках электронной продукции в зимнее время. При перевозках из Китая в Европу во избежание перепадов температур перевозчик предлагает использовать 45-футовые контейнеры с автономными дизель-генераторными установками, обеспечивающими необходимый температурный режим. «Использование таких контейнеров, безусловно, приведет к удорожанию стоимости перевозок, однако при принятии всеми администрациями стандартных условий перевозки подобных контейнеров по аналогии с условиями для 40-футовых контейнеров позволит предложить на рынке весьма привлекательный для производителей электронной отрасли продукт», — убеждена Дарья Алексеева, начальник служб корпоративных коммуникаций «РЖД Логистики».

Конкуренция на рынке экспресс-доставки играет на руку как заказчикам, так и конечным получателям товаров. Первые благодаря усовершенствованию технологий транспортировки сокращают возможные убытки из-за нарушения условий перевозок и, соответственно, порчи товаров. Вторые не только получают заказанную продукцию в целости и сохранности в срок, но и могут пользоваться дополнительными сервисами, контролируя процесс доставки.

Мария Карнаух

## Сайты знакомств

### сервис

Рынок логистических услуг перешел в онлайн. Многочисленные транспортные биржи позволяют грузовладельцам и транспортным компаниям знакомиться в сети. Встреча на интернет-портале дает возможность обеим сторонам оптимизировать расходы. По мнению специалистов, экспансия транспортных бирж должна сделать рынок экспедиторских услуг более прозрачным, конкуренция среди перевозчиков — более дешевой, а все вместе благотворно отразится на уровне сервиса.

Онлайн-сервисы активно приживаются на российском рынке логистических услуг. Безусловный лидер среди них — транспортные биржи, предлагающие в основном автомобильные перевозки. Они позволяют грузовладельцам и логистическим компаниям как получить дополнительный доход, так и сократить издержки. Например, владелец грузового автомобиля, планирующий перевозку из пункта «А» в пункт «Б», размещает объявление о своем маршруте и характере перевозок. Любой желающий может за плату «добавить» свой груз и воспользоваться уже организованным отправлением. Зачастую перевозчики таким образом заполняют машину на обратном пути после того, как первоначальный заказ был доставлен. Или же грузовладелец вносит в онлайн-перечень грузов в отправке в ожидании, пока откликнется экспедитор, следующий по желаемому маршруту. Среди наиболее популярных у логистических компаний — atis.ru, у грузовладельцев — gtuolot.

В современной транспортной логистике кроме стоимости услуги есть три важнейшие составляющие: скорость принятия решения, оптимизация товародвижения и безопасность, — говорит директор по автоперевозкам STS Logistics Даниил Рыбалко. — Скорость принятия решения позволяет произвести перевозки из других городов так называемыми обратными машинами: теми, которые приехали из соседних регионов и выгружаются. Это позволяет оптимизировать доставку в целом, подчеркивает специалист. Однако без транспортной биржи сэкономить время и средства не удастся: понять наличие свободного транспорта возможно, только используя портал или биржу, на которой находятся все свободные транспортные перевозчики.

Помимо транспортных бирж существуют и другие сервисы. Так, среди последних ноу-хау на рынке онлайн-услуг в сфере перевозок — сайты — посредники между клиентами и экспедиторскими компаниями. Answer-logistic.ru предлагает грузовладель-

цам бесплатно разработать маршрут и подобрать перевозчика — для этого пользователь должен указать интересные параметры доставки: место назначения, пункт отправки, сроки, характеристики груза. В течение 24 часов клиент получит транспортное решение от компаний-перевозчиков, являющихся партнерами сайта. Для грузовладельца подобная услуга совершенно бесплатна: интернет-портал получает комиссию с логистических компаний.

Еще одна новинка — таможенный брокер онлайн. Так, сайт Online Logistic предлагает рассчитать оптимальное место таможенного оформления и его предварительную стоимость. После согласования с клиентом компания готова взяться за сопровождение поставки.

Среди очевидных плюсов транспортных бирж — широкое территориальное покрытие и быстрота поиска. «Очевидное преимущество — возможность в кратчайший срок найти автомобиль под загрузку практически в любом уголке Европы, а также приемлемая стоимость услуг», — говорит Дмитрий Паснов, коммерческий директор «Галлей Шиппинг». По словам Даниила Рыбалко, используемая компанией биржа «Автотрансинфо» (atis.ru) позволяет рассчитать расстояние от точки до точки, переходы, время в пути и предлагает свободные машины на конкретную дату от разных перевозчиков. Некоторые компании впоследствии отказываются от услуг транспортных бирж, однако онлайн-сервисы помогают собрать пул перевозчиков, с которыми экспедитор продолжает сотрудничать впоследствии.

Как подчеркивают специалисты, ключевым фактором при сотрудничестве с транспортными биржами является доверие к перевозчикам. На сегодняшний день именно мошенники — главная проблема электронных бирж: злоумышленники уже давно освоили, как работают онлайн-системы. «Зачастую мошенники просто копируют данные известного перевозчика и заносят их в виртуальные базы. В случае заинтересованности они высылают эти данные от своего имени с готовностью осуществить перевозку. Приезжает машина с перебитыми номерами, забирает груз, а затем пропадает», — подчеркивает Даниил Рыбалко.

Именно поэтому на сегодняшний день развитие транспортных бирж ключевой вопрос — можно ли быть уверенными в транспортной компании, предлагающей доставить груз. По мнению Владимира Солодякина, генерального директора «СПСР-Экспресс», необходимо установить, кто будет нести риски неисполнения взятых обязательств, кто будет страховать ответственность за груз и сроки доставки, кто будет

рейтинговать транспортные компании. «Фактически речь идет о создании механизмов защиты от рисков, подобных процедурам листинга акций на фондовом рынке, с учетом специфики отрасли», — отмечает господин Солодкин.

Пока же в отсутствие разработанных стандартов специалисты предлагают при выборе транспортной биржи ориентироваться на ее рейтинг и отзывы клиентов. Помогут и рекомендации от тех, кто уже пользуется услугами онлайн-сервиса. Все это поможет избежать некачественного контента: зачастую некоторые сайты в погоне за трафиком посещаемости ограничиваются простым копированием информации у более крупных ресурсов. «Если экспедитор хочет перевести большой объем груза, то он должен обратиться к наиболее проверенному сайту с большим объемом информации о многих перевозчиках», — подчеркивает господин Рыбалко. Кроме того, иногда сами биржи делают собственные рейтинги перевозчиков. Так, «Автотрансинфо» отмечает экспедиторов по различным нарушениям: не вовремя произведенный возврат документов, несвоевременная оплата, опоздания, простои и т. п.

По мнению специалистов, появление транспортных бирж и их растущая популярность среди пользователей должны сделать рынок логистических услуг более прозрачным. Кроме того, растущая конкуренция явно скажется на стоимости перевозок: в погоне за клиентом экспедиторы начнут снижать цены. «Это, несомненно, будет способствовать улучшению качества на рынке экспресс-доставки, в котором транспортная составляющая является значительной частью издержек», — убежден Владимир Солодкин.

К тому же участники рынка обещают заняться регулированием деятельности транспортных бирж и контролем качества предоставляемых услуг. Так, STS Logistics иницировала среди профессионального сообщества в рамках отраслевого отделения по логистике «Деловой России» создание рабочей группы по формированию единых стандартов качества логистических услуг, куда вошли Kuhne & Nagel, FM Logistic, MLP, Tablogix, DB Schenker, EN+ Logistics и ряд других компаний. «Предлагаемые стандарты — это тот набор KPI, который существует у каждой крупной логистической компании, но отраслевое отделение предлагает эти знания сделать доступными для всех участников рынка», — говорит господин Рыбалко. Таким образом, у клиентов с недостаточным опытом в автоперевозках появится возможность применить эти знания в своей практике.

Мария Карнаух



www.trassagk.ru

# Сеть АЗС ТРАССА

-ТРАССА, которая нас объединяет!



АЗС

КАФЕ

МАГАЗИН

## ЛОГИСТИКА

## Большое преимущество

## ИНВЕСТИЦИИ

Широкая география России требует развития транспортных и логистических компаний. А уникальные возможности участия в международном транзите резко повышают их привлекательность. Но публичных и ликвидных компаний меньше десятка, да и все они нуждаются в инвестициях. При этом портфельные управляющие отдают предпочтение частным компаниям, а не с участием государства.

Занимая выгодное географическое положение (центральную часть Евразийского континента), имея выходы к морям, Россия владеет уникальными возможностями участия в международном транзите. И в этом транзите могут быть задействованы и портовые мощности, и дороги, как автомобильные, так и железные, речные и воздушные пути, не говоря уже о Северном морском пути. Между тем Россия серьезно отстает по уровню развитости инфраструктуры по сравнению со многими развивающимися странами, не говоря уже о странах с развитой экономикой. Так, Трансбид позволяет сократить путь между Европой и Азией на 8 тыс. км и сэкономить одну-две недели транзитного времени. При этом Россия обслуживает чуть больше 1% контейнерного потока между этими регионами. Как оценивает портфельный управляющий «Ренессанс Управление активами» Такухи Черчиан, уровень контейнеризации в России довольно низкий — всего 4%, тогда как для развивающихся рынков этот показатель составляет 15%, а для США — 40%.

Во времена ваучерной приватизации в 90-х годах прошлого века на фондовый рынок вышло большое число акционированных портовых компаний, авто- и авиаперевозчиков, предприятий морского и речного транспорта. Нерушимыми и неакционированными долгое время оставались РЖД (бывшее Министерство путей сообщений). Но за прошедшие два десятилетия от бывшего многообразия осталось не более десятка публичных компаний, которые работают в сфере транспортной инфраструктуры и логистики, из которых можно сформировать инвестиционный портфель.

В таких условиях портфельные управляющие предпочитают вкладывать средства в частные компании без участия или без влияния государства. Добавляет привлекательности компаниям и ликвидность их ценных бумаг, в том числе за счет обращения за рубежом. По словам старшего управляющего активами УК «Уралсиб» Игоря Михайлова, процесс развития инфраструктуры весьма продолжителен, поэтому развитие бизнеса компаний, связанных со строительством и предоставлением транспортных и логистических услуг, тоже носит долгосрочный характер. Такие компании интересны прежде всего долгосрочным институциональным инвесторам — конечно, при условии соблюдения интересов не только основных владельцев.

## Частные фавориты

Инвестиционным фаворитом среди портфельных управляющих остается транспортная компания Globaltrans, которая в апреле 2008 года провела IPO. При



Пока Россия обслуживает чуть больше 1% контейнерного потока между Европой и Азией. У нашего рынка и работающих на нем логистических компаний хорошие перспективы

этом управляющих особо привлекает высокий уровень корпоративного управления.

Globaltrans — один из крупнейших в России железнодорожных операторов. В 2011 году грузооборот компании составил 110,6 млрд ткм (занимая 5,6% в грузообороте железнодорожного транспорта), объем погрузки — 69,6 млн тонн. Основные акционеры — Transportation Investments Holding Limited (ТИНЛ) и аффилированные компании (34,6%), менеджмент (11%).

Такухи Черчиан называет Globaltrans консолидатором индустрии железнодорожных операторов, так как компания демонстрирует высокую активность на рынке M&A. В частности, весной она приобрела компанию «Металлоинвесттранс». Кроме того, Globaltrans проявляет интерес к «ММК-Транс», а также участвует в тендере на покупку компании «Евразтранс». Эти покупки не дешевы: каждая сделка оценивается в \$300–600 млн. Однако старший портфельный управляющий УК «Джи Эйч Пи» Федор Бизиков отмечает, что менеджмент компании (выходящий из «Северсталь-транс») обеспечивает ей сбалансированный рост. Объем сделок M&A ограничен, тем самым они очертили круг потенциальных покупок как других операторов, так и подвижного состава. «При этом покупают не просто парк вагонов, а обязательно с контрактами определенной срочности, то есть фактически приобретают клиентскую массу», — отмечает господин Бизиков. В результате таких сделок операционные показате-

ли компании не проседают. Одновременно компания поддерживает низкий уровень долговой нагрузки: Net Debt/EBITDA составляет около 1,7х. По словам Такухи Черчиан, при этом Globaltrans обеспечена ресурсами на новые покупки: в июле в результате IPO компания привлекла \$400 млн.

Управляющие фондами отдают предпочтение и ценным бумагам GlobalPorts, имеющей общих основных акционеров с Globaltrans. GlobalPorts управляет тремя российскими контейнерными терминалами и двумя контейнерными терминалами в Финляндии. Контролирующий акционер — ТПНЛ (75%). До конца года должна завершиться сделка по продаже половины его доли (37,5%) голландской группе Maersk, а также сократится доля принадлежащих им совместно голосующих акций.

При этом российские портовые компании как бизнес, как идея весьма привлекательны. Например, у GlobalPorts маржа по EBITDA составляет около 50%. Однако и оценивается эта компания рынком дороже, чем аналоги. Как отмечает Такухи Черчиан, отношение стоимости компании к прибыли (P/E) составляет 1:15, тогда как у Новороссийского морского торгового порта это соотношение составляет лишь 1:7. Игорь Михайлов

также отмечает, что компания по мультипликаторам высоко оценена рынком по сравнению со среднероссийскими показателями для несервизных компаний. Однако она торгуется с дисконтом к аналогам как на развивающихся, так и на развитых рынках. И, безусловно, привлекает внимание крупных инвесторов, когда инвестиционный климат в мире несколько улучшится.

Вместе с тем присутствие в составе акционеров крупного международного оператора контейнерных терминалов Maersk не несет очевидной выгоды компании. По мнению Такухи Черчиан, «западная компания поможет и советами по бизнесу, и с логистикой, и с развитием IT-систем». Однако для контейнерного бизнеса GlobalPorts, скорее всего, не будет никаких приоритетов со стороны нового акционера, отмечает эксперт. При этом наличие крупного иностранного акционера, а также сопровождающие его присутствие условия могут рассматриваться и как защита бизнеса для российских акционеров.

Эффективность бизнеса этой компании довольно высокая и не отстает от показателей GlobalPorts. Рентабельность по EBITDA за первое полугодие превысила 42%. К тому же этот сегмент рынка стремительно развивается и его перспективы из-за низкой контейнеризации не вызывают сомнений. «Однако для развития бизнеса требуются инвестиции, которые основной акционер компании — РЖД — не делает», — сокрушается Такухи Черчиан.

Неопределенной остается и судьба пакета РЖД. Ранее предполагалось его продать частным инвесторам. Однако теперь идут разговоры о передаче этого пакета в капитал межгосударственной логистической компании (совместно с Казахстаном и Белоруссией). Такое развитие событий не радует инвесторов. Господин Бизиков отмечает, что «в таком случае меняется ментальность компании, которая в большей степени становится государственной и, таким образом, меньше отвечает требованиям частных инвесторов».

Управляющие отмечают, что интерес к «Трансконтейнеру» давно проявляет Дальневосточное морское пароходство (ДВМП, группа FESCO). Такухи Черчиан считает, что «совместно с портовыми мощностями на Дальнем Востоке такая комбинация была бы выгодна объединенному бизнесу». ДВМП — крупнейший российский интермодальный транспортный оператор, объединяющий возможности морского, железнодорожного, автомобильного транспорта и стивидорного обслуживания. В настоящее время группа «Промышленные инвесторы» (55,8%) продает свой пакет акций группе «Сумма».

Кроме того, новый акционер проводит переговоры по выкупу долей фонда East Capital (7,15%) и ЕБРР (3,76%). В дальнейшем предполагается предложить оффору на выкуп акций и другим миноритарным акционерам. Игорь Михайлов обращает внимание, что группа FESCO владеет весьма качественным и прибыльным активом — Владивостокским морским торговым портом — и предоставляет качественную логистику перевозок, обусловленную наличием и развитием всей транспортной цепочки: контейнеровозов (суда, платформы, траки), терминалов и порта. Поэтому приобретение группой фактически контрольного паке-

рынка. Однако структура собственности, особенно участие в больших долях государства, заставляет портфельных управляющих с осторожностью относиться к вложениям в их ценные бумаги.

«Трансконтейнер» — крупнейшая российская компания в области контейнерных перевозок. В 2011 году подвижным транспортом компании перевезено 1,36 млн ДФЭ. Крупнейшим акционером являются РЖД (50%). Еще 5,11% принадлежит НПФ «Благосостояние», группе ДВМП — 23,7%.

Эффективность бизнеса этой компании довольно высокая и не отстает от показателей GlobalPorts. Рентабельность по EBITDA за первое полугодие превысила 42%. К тому же этот сегмент рынка стремительно развивается и его перспективы из-за низкой контейнеризации не вызывают сомнений. «Однако для развития бизнеса требуются инвестиции, которые основной акционер компании — РЖД — не делает», — сокрушается Такухи Черчиан.

Неопределенной остается и судьба пакета РЖД. Ранее предполагалось его продать частным инвесторам. Однако теперь идут разговоры о передаче этого пакета в капитал межгосударственной логистической компании (совместно с Казахстаном и Белоруссией). Такое развитие событий не радует инвесторов. Господин Бизиков отмечает, что «в таком случае меняется ментальность компании, которая в большей степени становится государственной и, таким образом, меньше отвечает требованиям частных инвесторов».

Управляющие отмечают, что интерес к «Трансконтейнеру» давно проявляет Дальневосточное морское пароходство (ДВМП, группа FESCO). Такухи Черчиан считает, что «совместно с портовыми мощностями на Дальнем Востоке такая комбинация была бы выгодна объединенному бизнесу». ДВМП — крупнейший российский интермодальный транспортный оператор, объединяющий возможности морского, железнодорожного, автомобильного транспорта и стивидорного обслуживания. В настоящее время группа «Промышленные инвесторы» (55,8%) продает свой пакет акций группе «Сумма».

Кроме того, новый акционер проводит переговоры по выкупу долей фонда East Capital (7,15%) и ЕБРР (3,76%). В дальнейшем предполагается предложить оффору на выкуп акций и другим миноритарным акционерам. Игорь Михайлов обращает внимание, что группа FESCO владеет весьма качественным и прибыльным активом — Владивостокским морским торговым портом — и предоставляет качественную логистику перевозок, обусловленную наличием и развитием всей транспортной цепочки: контейнеровозов (суда, платформы, траки), терминалов и порта. Поэтому приобретение группой фактически контрольного паке-

та акций «Трансконтейнера» стало бы мощным стимулом для роста котировок этих ценных бумаг. «Объединенная компания будет ведущим игроком на рынке контейнерных перевозок в России, и при правильном позиционировании компании перед инвесторами ее стоимость может вырасти в разы», — отмечает эксперт.

Вероятный уход с рынка ДВМП может повысить привлекательность другого актива группы «Сумма» — Новороссийского морского торгового порта (НМТП). Особенно в случае консолидации портовых активов. НМТП — одна из крупнейших европейских компаний, оказывающих стивидорные и портовые услуги. В общем грузообороте морских портов России на долю группы приходится 29,3%. Контрольным акционером порта является компания Novoport Holding (50,1%), которая на паритетных началах принадлежит «Транснефти» и группе «Сумма». 20% принадлежит Ростимущество. Еще 5,3% принадлежит компаниям, связанным с РЖД.

Однако текущая низкая оценка инвесторами НМТП, по словам Такухи Черчиан, имеет свое объяснение: дополнительные риски, в частности связанные со структурой собственности по внутриевропейским направлениям. Они создали компанию Flybe Nordic, 60% которой принадлежит Flybe, а 40% — Finnair. Согласно подписанному протоколу, Finnair передаст Flybe 12 самолетов Embraer, каждый из которых рассчитан на 100 пассажиров. В свою очередь, начиная с октября 2012 года Flybe будет оперировать данными машинами на некоторых регулярных европейских рейсах Finnair. Таким образом в Finnair планировали и действительно снизили убытки от европейского сегмента перевозок и дали толчок к развитию Flybe Nordic.

В итоге оборот Finnair вырос до €2,3 млрд, рост составил почти 12% по сравнению с 2010 годом. «Данный шаг продиктован нашей стратегией по восстановлению прибыльности перевозок внутри Европы», — объясняет Мика Вехвиляйн, президент Finnair. «Самолеты, подлежащие передаче, составляли приблизительно треть нашего флота, задействованного на европейских направлениях. Оперируя нашими машинами, Flybe сможет предложить к услугам пассажиров Finnair несколько экономических рейсов из Финляндии и многих азиатских стран». Президент Finnair уверен, что так же успешно, как и на европейских маршрутах, можно с прибылью работать и перевозить пассажиров внутренних российских рейсов. Кроме того, Москва или другой российский город может стать транзитным пунктом для международных рейсов в Азию. Так, аэропорт Хельсинки, например, после запуска Finnair рейсов в азиатские страны существенно повысил поток пассажиров. В год компания перевозит между Европой и Азией 40 млн пассажиров. Это половина всех пассажиров аэропорта, которые делают в Хельсинки пересадку на другие рейсы. В целом рынок между Европой и Азией растет на 6–10% в год. А объем пассажирских перевозок по этому направлению удваивается каждые десять лет.

Finnair следует долгосрочной программе снижения расходов, согласно которой авиакомпания должна экономить около €140 млн ежегодно до 2014 года. Цель данной программы — увеличение прибыли и повышение конкурентоспособности национально перевозчика Финляндии. Так, в рамках этой компании с октября 2012 года Finnair будет устанавливать легкие авиационные паллеты компании Nordisk Aviation Products на свои широкофюзеляжные самолеты, чтобы со-

кратить выбросы углекислого газа и потребление горючего. «Этот шаг продиктован желанием Finnair уменьшить вес самолетов и тем самым снизить расходы на топливо, а также выполнить задачи своей экологической программы, призванной к 2017 году сократить вредные выбросы на 24% от показателей 2009 года», — отметили в Finnair. Контейнеры Nordisk UltraLite AKE для эффективного складирования грузов весят 55 кг, в отличие от нынешних контейнеров, которые тяжелее на 25 кг. Благодаря меньшему весу новые контейнеры сэкономят около 800 тыс. кг горючего и более 2,5 тыс. тонн выбросов углекислого газа каждый год. Невежливо крепкие и легкие контейнеры сделаны по схожей технологии и с использованием тех же материалов, что в бронежилетах и створках кабин самолетов.

Контейнеры поступят в распоряжение Finnair в конце 2012 года. «Наше сотрудничество с Nordisk помогает нам достигать целей, которые авиакомпания Finnair поставила перед собой в рамках экологических инициатив и стратегии развития. К тому же наземным службам будет легче управляться с новым механизмом комплектования грузов», — говорит Вилле Йхо, исполнительный директор Finnair.

Надо сказать, что в этом году единственная в мире система, следящая за изменениями климата, The Carbon Disclosure Project (CDP) похвалила Finnair за успехи в снижении выбросов газа в атмосферу, улучшении всех показателей и приверженности «зеленым» принципам. В отчете CDP по нордическим странам за 2011 год Finnair поставил личный рекорд и набрал самое большое количество очков среди авиакомпаний северных стран Европы.

Finnair заработал 76 очков из 100 возможных и тем самым значительно улучшил свой результат прошлого года (61 очко). Преодоление планки в 70 очков переводит Finnair в «высокую» категорию компаний, заботящихся об окружающей среде, в которых, согласно отчету CDP, «управление ответственно подходит к вопросам изменения климата и принимает все связанные с этим риски при построении бизнеса». В отчете особенно отмечается лидерство Finnair в продвижении рейсов на биотопливе.

Начиная с 1999 года Finnair на четверть сократил выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в расчете на одного пассажира. К 2017 году эта цифра должна вырасти до 24% от показателей 2009 года. Для этих целей компания разработала стратегию, основанную на четырех пунктах: технологический прогресс, улучшение производственных показателей, развитие инфраструктуры и следование «зеленым» принципам.

Более 3 тыс. компаний из 60 стран мира измеряют и подают отчеты о выбросе парниковых газов, потреблении воды и мерах, принимаемых для защиты окружающей среды, в Carbon Disclosure Project, независимую некоммерческую организацию, помогающую производителям улучшить свои показатели в этом направлении.

Федор Мельников

## Чужое небо

## пассажирские перевозки



Начиная с 1999 года Finnair на четверть сократил выбросы загрязняющих веществ в. Но это забота не только о природе, но и о бюджете компании — выбросы сократились за счет экономии топлива

Европейские авиаперевозчики, в отличие от российских, верят в то, что перевозка пассажиров на внутренних российских рейсах может быть прибыльным делом. Даже если работать по тарифам, которые российские операторы называют невыгодными и даже разорительными. Проверить прогнозы иностранцев на практике пока мешают только препоны Министерства транспорта России.

В прошлом году финский национальный авиаперевозчик Finnair и крупнейшая региональная авиакомпания Европы Flybe of UK объявили о расширении сотрудничества и развитии экономических рейсов по внутриевропейским направлениям. Они создали компанию Flybe Nordic, 60% которой принадлежит Flybe, а 40% — Finnair. Согласно подписанному протоколу, Finnair передаст Flybe 12 самолетов Embraer, каждый из которых рассчитан на 100 пассажиров. В свою очередь, начиная с октября 2012 года Flybe будет оперировать данными машинами на некоторых регулярных европейских рейсах Finnair. Таким образом в Finnair планировали и действительно снизили убытки от европейского сегмента перевозок и дали толчок к развитию Flybe Nordic.

В итоге оборот Finnair вырос до €2,3 млрд, рост составил почти 12% по сравнению с 2010 годом. «Данный шаг продиктован нашей стратегией по восстановлению прибыльности перевозок внутри Европы», — объясняет Мика Вехвиляйн, президент Finnair. «Самолеты, подлежащие передаче, составляли приблизительно треть нашего флота, задействованного на европейских направлениях. Оперируя нашими машинами, Flybe сможет предложить к услугам пассажиров Finnair несколько экономических рейсов из Финляндии и многих азиатских стран». Президент Finnair уверен, что так же успешно, как и на европейских маршрутах, можно с прибылью работать и перевозить пассажиров внутренних российских рейсов. Кроме того, Москва или другой российский город может стать транзитным пунктом для международных рейсов в Азию. Так, аэропорт Хельсинки, например, после запуска Finnair рейсов в азиатские страны существенно повысил поток пассажиров. В год компания перевозит между Европой и Азией 40 млн пассажиров. Это половина всех пассажиров аэропорта, которые делают в Хельсинки пересадку на другие рейсы. В целом рынок между Европой и Азией растет на 6–10% в год. А объем пассажирских перевозок по этому направлению удваивается каждые десять лет.

Finnair следует долгосрочной программе снижения расходов, согласно которой авиакомпания должна экономить около €140 млн ежегодно до 2014 года. Цель данной программы — увеличение прибыли и повышение конкурентоспособности национально перевозчика Финляндии. Так, в рамках этой компании с октября 2012 года Finnair будет устанавливать легкие авиационные паллеты компании Nordisk Aviation Products на свои широкофюзеляжные самолеты, чтобы со-

кратить выбросы углекислого газа и потребление горючего. «Этот шаг продиктован желанием Finnair уменьшить вес самолетов и тем самым снизить расходы на топливо, а также выполнить задачи своей экологической программы, призванной к 2017 году сократить вредные выбросы на 24% от показателей 2009 года», — отметили в Finnair. Контейнеры Nordisk UltraLite AKE для эффективного складирования грузов весят 55 кг, в отличие от нынешних контейнеров, которые тяжелее на 25 кг. Благодаря меньшему весу новые контейнеры сэкономят около 800 тыс. кг горючего и более 2,5 тыс. тонн выбросов углекислого газа каждый год. Невежливо крепкие и легкие контейнеры сделаны по схожей технологии и с использованием тех же материалов, что в бронежилетах и створках кабин самолетов.

Контейнеры поступят в распоряжение Finnair в конце 2012 года. «Наше сотрудничество с Nordisk помогает нам достигать целей, которые авиакомпания Finnair поставила перед собой в рамках экологических инициатив и стратегии развития. К тому же наземным службам будет легче управляться с новым механизмом комплектования грузов», — говорит Вилле Йхо, исполнительный директор Finnair.

Надо сказать, что в этом году единственная в мире система, следящая за изменениями климата, The Carbon Disclosure Project (CDP) похвалила Finnair за успехи в снижении выбросов газа в атмосферу, улучшении всех показателей и приверженности «зеленым» принципам. В отчете CDP по нордическим странам за 2011 год Finnair поставил личный рекорд и набрал самое большое количество очков среди авиакомпаний северных стран Европы.

Finnair заработал 76 очков из 100 возможных и тем самым значительно улучшил свой результат прошлого года (61 очко). Преодоление планки в 70 очков переводит Finnair в «высокую» категорию компаний, заботящихся об окружающей среде, в которых, согласно отчету CDP, «управление ответственно подходит к вопросам изменения климата и принимает все связанные с этим риски при построении бизнеса». В отчете особенно отмечается лидерство Finnair в продвижении рейсов на биотопливе.

Начиная с 1999 года Finnair на четверть сократил выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в расчете на одного пассажира. К 2017 году эта цифра должна вырасти до 24% от показателей 2009 года. Для этих целей компания разработала стратегию, основанную на четырех пунктах: технологический прогресс, улучшение производственных показателей, развитие инфраструктуры и следование «зеленым» принципам.

Более 3 тыс. компаний из 60 стран мира измеряют и подают отчеты о выбросе парниковых газов, потреблении воды и мерах, принимаемых для защиты окружающей среды, в Carbon Disclosure Project, независимую некоммерческую организацию, помогающую производителям улучшить свои показатели в этом направлении.

Федор Мельников

## НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

доставка корреспонденции и грузов по Москве и области

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

логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка

ответственное хранение, перевезды

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, услуги call-центра

16 лет вместе

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

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