ЛОГИСТИКА

С КАЖДЫМ ГОДОМ ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗИМЫХ ГРУЗОВ РАСТЕТ, А ДОРОГИ НЕ МЕНЯЮТСЯ / 27
БОРЬБА С ДЕФИЦИТОМ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ ПРИВЕЛА К ИХ ПЕРЕИЗБЫТКУ / 31
МАШИНЫ В ДЕФИЦИТЕ. ПЕРЕВОЗЧИКАМ НЕ ХВАТАЕТ НОВЫХ ГРУЗОВИКОВ / 36

Понедельник, 22 октября 2007 №193/П
(№3769 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛОГИСТИКА»

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО ЦЕХА

Объявленный в стране экономический рост безнадежно уперся в дороги. Можно выдать на-гора дополнительные сотни тонн стали, минеральных удобрений, «Жигулей» и т. п. Но при нынешних тарифах и логистических схемах грузоперевозок перевыполнение производственного плана становится бессмысленным.

Из четырех возможных видов транспорта относительно стабильно функционирует лишь один — железнодорожный. Да и то действующая дорожная сеть, строившаяся по принципу «от Москвы до самых до окраин», уже не соответствует потребностям ориентированной на экспорт сырьевой экономики. Радиальная система дорог, расходящихся от столицы, должна дополняться меридиональными ветками, связывающими порты с промышленными центрами Поволжья и Урала. Пока же единственный проект строительства подобной дороги — из Пермской области в северные порты — стоит без движения.

Авиационные грузоперевозки также не используются в полную силу. Причина — высокие тарифы и отсутствие достаточного количества грузовых самолетов и аэропортовой складской инфраструктуры.

Внутренний водный транспорт вообще вне конкуренции. То есть не с чем ему конкурировать. Локальные перевозки сыпучих стройматериалов, доставка продовольствия в труднодоступные регионы — вот его рыночная ниша, выхода из которой в ближайшее время не предвидится. Единственное исключение — объемная перевозка нефтепродуктов от самарского куста НПЗ вниз по Волге. Но это скорее исключение из правил.

Наконец, автомобильный транспорт. Если во всех вышеупомянутых сегментах транспортного рынка наибольшая проблема — подвижной состав, то в данном случае тому составу, который есть, просто не по чему ехать. Тот, кто хоть раз проезжал маршрутом от финских портов до Москвы, понимает, что транспортный коллапс на дорогах — и не в городах, а на федеральных трассах — не за горами.

Итоговый вывод неутешительный. Реализация инфраструктурных проектов, под которые создаются госпрограммы и формируются капиталы банков развития, на сегодняшний день практически незаметна. А самое главное, нет никаких признаков системного решения глобальной транспортной проблемы.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ОПЕРАТОРСКОЕ ПРИКРЫТИЕ

РАЗВИТИЕ ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И СПРОСА НА ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ ОКАЗАЛОСЬ ВЫГОДНО ДЛЯ ОАО РЖД. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ СПОСОБНА ПОВЫСИТЬ УРОВЕНЬ СЕРВИСА В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК, СОЗДАТЬ ПРИЕМЛЕМЫЕ ДЛЯ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ ЦЕНОВЫЕ УСЛОВИЯ НА РЫНКЕ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО САМА СЕТЬ РЖД СТАНЕТ В ЦЕЛОМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ ГРУЗООТПРАВИТЕЛЕЙ. ЛЕОНИД ГРИГОРЬЕВ, «ГУДОК», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BG



ЗА ТРИ ГОДА ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗИМЫХ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ ГРУЗОВ ВЫРОС В 1,2 РАЗА И ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

PHOTOXPRESS

ПРОИЗВОДСТВО ЗОВЕТ В ДОРОГУ Заместитель начальника департамента анализа конъюнктуры рынка РЖД Антон Рышков рассказал BG, что грузооборот в сети российских железных дорог за период с 2003 по 2006 год увеличился в 1,2 раза, а к 2030 году возрастет еще в 1,7 раза (по сравнению с 2006 годом), достигнув 3300 млрд тонно-километров. Прогнозируемая высокая динамика грузооборота обусловлена значительными темпами роста промышленного производства. Прогнозируется динамичный рост добычи угля (ежегодно на 2,5–2,8%), повышение конкурентоспособности российской металлопродукции (прирост производства составит 4,0–4,2% в среднем за год), которое приведет к сокращению импорта и росту экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Ежегодные темпы прироста добычи нефти могут составить порядка 1% в год, в том числе за счет освоения новых месторождений (например, проект «Сахалин», разработка Харьягинского месторождения), разработки новых альтернативных экспортных направлений поставок нефти.

ГРУЗООБОРОТ ПО СЕТИ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ ЗА ПЕРИОД С 2003 ПО 2006 ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ В 1,2 РАЗА, А К 2030 ГОДУ ВОЗРАСТЕТ ЕЩЕ В 1,7 РАЗА, ДОСТИГНУВ 3300 МЛРД ТОННО-КИЛОМЕТРОВ

За счет расширения сырьевой базы алюминиевой промышленности, а также реализации крупных инвестиционных проектов по строительству новых и модернизации действующих мощностей по производству алюминия возрастет грузопоток руды и цветных металлов».

Кроме этого, отмечает господин Рышков, будет наблюдаться ускоренное развитие производства продукции целлюлозно-бумажной промышленности (среднегодовой темп прироста — 4,7–4,9%), производства минеральных удобрений (среднегодовой темп прироста — 4%), что, в свою очередь, стимулировано растущим спросом на минеральные удобрения со стороны отечественного сельского хозяйства и ускоренным ростом экспортных поставок сложных удобрений.

«Причина роста грузооборота — общий экономический рост в стране. Основные направления роста перевозок по сети РЖД — экспортно-импортное сообщение. Это в экспортном направлении продукция металлургии, как цветной, так и черной, уголь, нефтеналивные грузы. Импорт же в основном составляют контейнеризируемые грузы — от товаров народного потребления до комплектующих для автомобильных заводов»,— говорит директор



РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЛЕОНИД ФИРСОВ

института технико-экономических изысканий и проектирования железнодорожного транспорта «ГипротрансТЭИ» (филиал ОАО РЖД) Федор Пехтерев.

Заместитель руководителя Федерального агентства железнодорожного транспорта Минтранса России («Росжелдор») Алан Лушников считает, что в условиях роста грузоперевозок появление частных транспортных компаний повысит привлекательность железной дороги.

«Рост экономики сам по себе еще не означает симметричного роста перевозок по железным дорогам: товары могут уходить и на другие виды транспорта, если так сочтут нужным их владельцы. Конкуренция же между субъектами рынка железнодорожных перевозок означает, что все они будут работать над повышением качества своего сервиса и снижением цены, что, в свою очередь, сделает более привлекательными железные дороги в целом,— говорит господин Лушников.— Поэтому „Росжелдор“ имеет одной из задач создание условий для честной конкуренции в данной сфере. Если мы рассматриваем РЖД и его дочерние компании и частных операторов, то можно сказать, что РЖД и ее структуры находятся в равных условиях с операторами. Разноуровневой конкуренции между публичным перевозчиком и частным бизнесом уже нет. Для того чтобы обеспечить развитие конкуренции, готовим ряд мероприятий — например, по расширению функций агентства по технологическому регулированию рынка. Это будет выражаться в преобразовании системы пономерного учета вагонов в систему регистрации транспортных средств на железной дороге»,— добавил он.

Кроме динамичного роста промышленного производства на увеличение грузооборота существенное влияние окажет развитие операторского бизнеса. Уже сейчас в вагонах частных компаний осуществляется свыше 35% всех перевозок по сети железных дорог. На рынке функционируют более 2 тыс. таких компаний, в том числе дочерние компании ОАО РЖД «Трансконтейнер», «Рефсервис», «Рейлтрансавто», «Русская тройка». В ближайшее время начнет свою деятельность дочернее общество «Первая грузовая компания» (в уставный капитал которой передано более 200 тыс. вагонов).

«Успешная работа и развитие Первой грузовой компании, создание в перспективе Второй грузовой компании окажет значительное влияние на рост операторского бизнеса на рынке грузовых перевозок железнодорожным транспортом. Таким образом, к 2030 году прогнозируется динамичное развитие промышленности в стране, позволяющее обеспечить базу для устойчивого роста грузооборота, а также расширение операторского бизнеса и укрепление глобальной конкурентоспособности железнодорожного транспорта»,— говорит Антон Рышков.

Заместитель генерального директора группы компаний «Евросиб» Михаил Свердлов подчеркнул в своем комментарии Ъ, что сам по себе вопрос о том, смогут ли операторы отнимать грузы у РЖД, неактуален.

«Любой операторский груз уже пришел на инфраструктуру РЖД, и железнодорожники получают за это деньги, как и за оказание услуг локомотивной тяги. Более того, многие операторские компании проводят активную политику по закупке подвижного состава, строительству своих логистических терминалов, объективно тем самым повышая привлекательность железных дорог по сравнению с другими видами транспорта. Да операторам надо благодарность выразить за то, что они свои деньги вкладывают в эту сферу, а не выяснять, будут ли они куда-то оттягивать грузы»,— добавил он.

ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ Впрочем, «уверенный рост» перевозок происходит не во всех сегментах. Главный специалист по логистике ОАО «Трансконтейнер» Лев Матюшин говорит, что в 2006 году был «потерян темп развития контейнерных перевозок» — а это основа транзитного международного грузопотока. Отставание от прогноза прироста контейнерных перевозок господин Матюшин объяснил передачей «Трансконтейнеру» платформ РЖД: с этого момента частным операторам пришлось платить за порожний пробег этого подвижного состава.

ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК АВТОТРАНСПОРТА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ УРАВНЯТЬ СРОКИ С ДОСТАВКОЙ ПО АВТОДОРОГЕ. ЧТОБЫ ЭТОГО ДОБИТЬСЯ, ПО РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ БУДУТ ЗАПУСКАТЬСЯ МАРШРУТЫ УСКОРЕННЫХ ПОЕЗДОВ



РОССИЙСКИЕ ПОРТЫ УЖЕ ОБЕСПЕЧЕНЫ ДОСТАТОЧНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ ГРУЗОВ. ТЕПЕРЬ ГЛАВНОЕ — СУМЕТЬ ВЫВЕЗТИ ИХ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

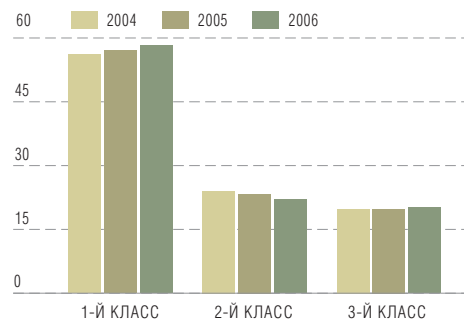
ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

Добавим, что в 2007 году тенденция к увеличению доли железных дорог в осуществлении контейнерных перевозок наблюдается и по другим сегментам грузовой номенклатуры, например в поставках продовольствия в Россию или перевозках химической продукции на экспорт. При этом он отметил, что развитие операторских компаний является безусловным положительным фактором для роста грузооборота по железнодорожной сети в целом.

«Основной объем контейнерных перевозок уже сейчас ложится на операторов, при этом постоянно падает роль сугубо экспедиторских компаний, которые специализируются, не обладая своим парком контейнеров и платформ, лишь на организации схем доставки. Если и в тарифных условиях начнет учитываться ведущая роль оператора в организации перевозок, это станет дополнительным стимулом роста грузооборота на сети»,— говорит руководитель центра логистики ЗАО «Отраслевой центр внедрения» Татьяна Кондрашенко.

Что касается основных направлений перевозки контейнеров операторскими компаниями, то они известны — южные, северо-западные и восточные порты России, то же, что наблюдается и сейчас. Коридор север—юг до сих пор инвестиции если и получал, то только больше в рекламном отношении. Поэтому нет оснований считать, что нынешняя схема маршрутов, которой отдает предпочтение операторское сообщество, претерпит радикальные изменения.

Федор Пехтерев особо подчеркнул влияние деятельности таможенных органов на уровень грузооборота как на железных дорогах, так и в целом в транспортной сфере. Он отметил, что этот фактор имеет гораздо большее значение, чем взаимоотношения РЖД с операторскими компаниями и даже уровень их оснащенности. «Если в Китае те же контейнеры проходят таможенный досмотр на ходу, пусть и на скорости 5–10 км/ч, с помощью специального рентгеновского оборудования, которым оснащены все китайские погранпереходы, то у нас пограничники действуют по старинке, с помощью щупов, залезая в каждый вагон или кон-



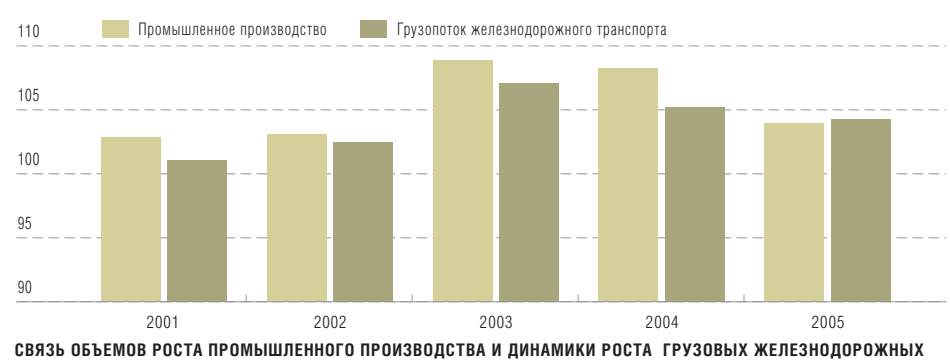
СТРУКТУРА ГРУЗООБОРОТА ПО КЛАССАМ ГРУЗОВ (%)
ИСТОЧНИК: РЖД.



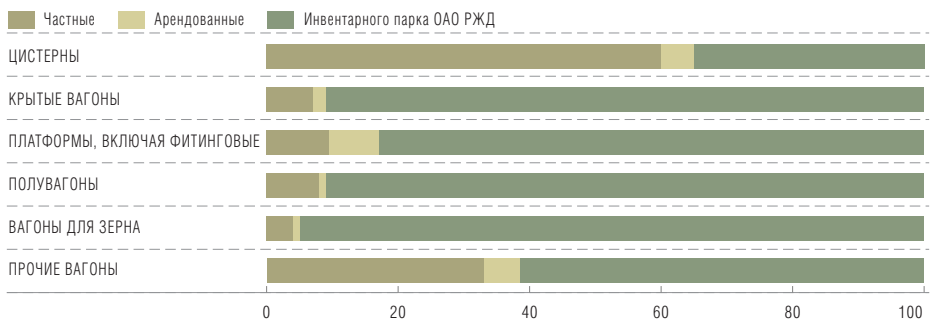
СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК В 2005 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: РЖД.



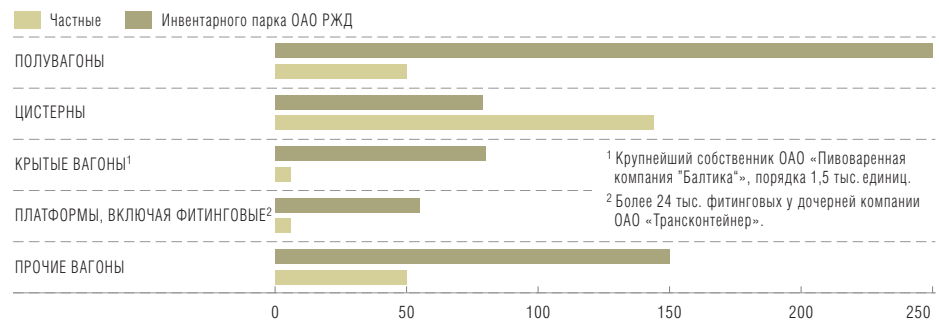
ТЕМПЫ РОСТА ГРУЗООБОРОТА НА СЕТИ РЖД (% К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ) ИСТОЧНИК: РОССАТ, ФБК.



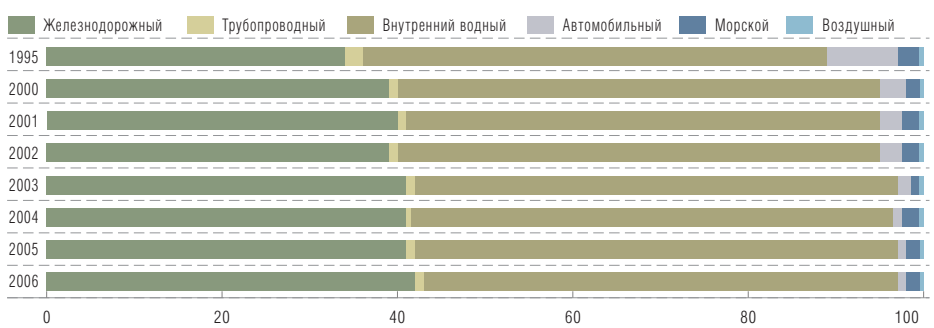
СВЯЗЬ ОБЪЕМОВ РОСТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ДИНАМИКИ РОСТА ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК (% К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ) ИСТОЧНИК: РЖД, 2005 ГОД.



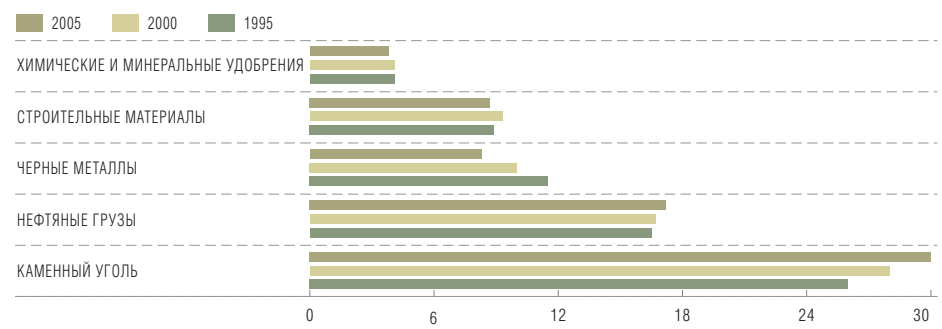
СТРУКТУРА ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ НА ГРУЗОВОЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ (%)
ИСТОЧНИК: РЖД, 2005 ГОД.



ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕМОВ СОБСТВЕННОСТИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА (ТЫС. ЕДИНИЦ)
ИСТОЧНИК: РЖД, 2005 ГОД.



СТРУКТУРА ГРУЗООБОРОТА ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ (%)
ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



ДИНАМИКА ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ГРУЗОПОТОКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА (ДОЛЯ В ГРУЗООБОРОТЕ, %)
ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

тейнер. Из-за этого даже формальная процедура досмотра растягивается на неопределенное время, что приносит значительные издержки грузовладельцам и операторам. Я бы сказал так: деятельность таможенников сейчас не просто затрудняет рост грузооборота в экспортно-импортных операциях — она становится для него главным тормозом. Причем такие же проблемы испытывают и другие виды транспорта»,— сказал господин Пехтерев.

ТЕРМИНАЛЫ ГРУЗОВОГО УСКОРЕНИЯ

По оценке Татьяны Кондрашенко, объем перевозок контейнеропригодных грузов составит к 2012 году около 7 млн единиц контейнеров в 20-футовом эквиваленте. Она подчеркнула, что железные дороги России являются ключевым звеном, объединяющим транспортные коммуникации и имеющим мощные технические и коммуникационные ресурсы для реализации основной логистической задачи — создания системы обеспечения процесса доставки грузов по принципу «от двери до двери» и «точно в срок». При этом госпожа Кондрашенко отметила, что развитие системы корпоративного транспортно-логистического обслуживания на сети железных дорог России сдерживается дефицитом объектов терминально-складской инфраструктуры среднего и высокого класса для обслуживания товарных потоков.

«Основные направления развития терминально-складского комплекса определены разработанной ЗАО ОЦВ «Концепцией развития терминально-складской деятельности ОАО РЖД», утвержденной 6 декабря 2006 года президентом ОАО РЖД Владимиром Якуниным. Развитие терминально-складской деятельности и инфраструктуры логистического обслуживания предусматривает разработку единой технологической основы управления существующим складским комплексом, модернизацию, а также создание новых терминально-логистических центров в субъектах федерации, предоставление полного спектра терминально-складских услуг — от организации склада до менеджмента сбыта»,— сказала Татьяна Кондрашенко.

Реализация мероприятий, заявленных в «Концепции...», предусматривается в три этапа с 2007 по 2015 год. Создаваемые объекты терминально-логистической инфраструктуры будут взаимосвязаны единой системой управления и эксплуатации с целью предоставления грузовладельцам комплексного транспортного продукта, соответствующего уровня сервиса от лица одной компании — логистического 3PL-провайдера, обладающего всем набором логистических услуг: транспортных, складских, таможенно-брокерских и координационных.

«Таким образом, будет создана терминально-складская инфраструктура международного и межрегионального значения с возможностью обеспечения взаимодействия антенными связями всех субъектов рынка транспортных услуг»,— подчеркнула она.

Еще одна потенциальная точка роста перевозок — транспортировка нефтепродуктов. Эксперт по нефтегазовому сектору агентства Reuters Александр Ершов утверждает, что «в обозримой перспективе можно ждать устойчивого роста перевозок нефтепродуктов по сети железных дорог. Объемы их производства растут, хотя сама сырая нефть в последние годы перестала быть железнодо-



СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ С УДОРОЖАНИЕМ ОТ 0%

ВЫБИРАЕТЕ СЛУЖЕБНУЮ МАШИНУ?

ЛИЗИНГ

МНОГООБРАЗИЕ ВЫГОДНЫХ ВАРИАНТОВ!

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

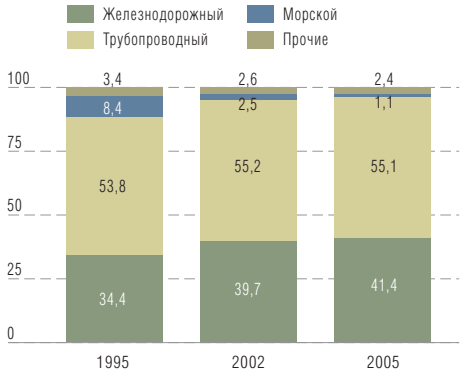
(495) 789-80-80

на правах рекламы

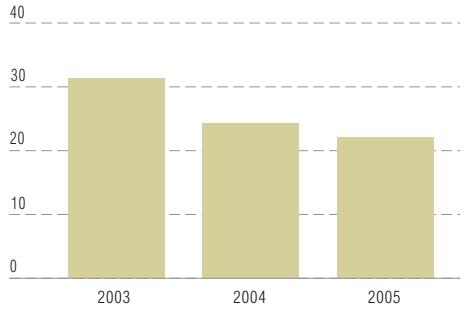
ЗАО «Европлан».

• **Астрахань:** (8512) 61-65-30 • **Белгород:** (4722)753766 • **Владимир:** (4922)443502 • **Волгоград:** (8442)241835 • **Воронеж:** (4732)390931 • **Екатеринбург:** (343)3777895 • **Иваново:** (4932)355931 • **Ижевск:** (3412)905914 • **Казань:** (843)5331922 • **Калуга:** (4842)796878 • **Киров:** (8332)544174 • **Краснодар:** (861)2593959 • **Курган:** (3522)421163 • **Курск:** (4712)534303 • **Липецк:** (4742)515601 • **Наб.Челны:** (8552)711073 • **Нижний Новгород:** (831)4618001 • **Новороссийск:** (8617)678707 • **Новосибирск:** (383)2749175 • **Омск:** 43-31-51 • **Оренбург:** (3532)751147 • **Пенза:** (8412)660486 • **Пермь:** (342)2385266 • **Псков:** (8112)122412 • **Ростов-на-Дону:** (863)2999350 • **Рязань:** (4912)902163 • **Самара:** (846)3333346 • **Санкт-Петербург:** (812)3321222 • **Саратов:** (8452)724856 • **Ставрополь:** (8652)264131 • **Тверь:** (4822)777060 • **Тольятти:** (8482)710123 • **Тула:** (4872)250728 • **Тюмень:** (3452)490996 • **Ульяновск:** (8422)794979 • **Уфа:** (347)2924407 • **Чебоксары:** (8352)458941 • **Челябинск:** (351)2479442 • **Ярославль:** (4852)731059

europlan®
www.leasing.ru



ЗА 10 ЛЕТ ДОЛЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В СУММАРНОМ ГРУЗООБОРОТЕ СУЩЕСТВЕННО ВОЗРОСЛА (%)
ИСТОЧНИК: РЖД.



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ГРУЗОВЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК РЖД ЕЖЕГОДНО СНИЖАЕТСЯ (%)
ИСТОЧНИК: РЖД.

рожным грузом. Но тем не менее за счет постоянного наращивания производства на наших нефтеперерабатывающих заводах это компенсируется перевозками продуктов переработки нефти. В данном секторе я не наблюдаю какой-то существенной конкуренции между частными операторами и структурами РЖД, поскольку суммарная потребность в перевозках очень велика — возможности для работы хватит на всех».

Конечно, можно отметить тенденцию, что грузовладельцы сами предпочитают работать с частными операторскими компаниями, поскольку те демонстрируют более высокий уровень ответственности, исполнения сроков и качества парка цистерн, но и РЖД без заказов не остается. Необходимо отметить, что наблюдается устойчивая тенденция в стремлении РЖД повысить качество своих услуг. В качестве примера, подтверждающего подобную тенденцию, можно отметить постоянно растущие перевозки продукции НПЗ компании ЛУКОЙЛ в северо-западном направлении.

АВТОМОБИЛЬ НА РЕЛЬСАХ Директор департамента маркетинга и стратегического планирования ОАО «Рейлтрансавто» (дочерняя компания ОАО РЖД) Екатерина Кульбака рассказала BG, что с каждым годом продажи новых импортных автомобилей в России растут на 60–70%, а к 2010 году Россия станет крупнейшим автомобильным рынком в Европе. Одновременно с рынком продаж автомобилей растет и рынок их перевозок. По данным «Рейлтрансавто», общий объем российского рынка перевозок автомобилей с учетом транзита в страны Центральной Азии по территории РФ составит в 2007 году 2,5 млн единиц.

Принимая во внимание территориальные особенности России, перевозки автомобилей по железной дороге потенциально интересны автопроизводителям. Но в последнее время из-за увеличивающихся пробок на границах проблемы доставки и транспортировки автомобилей по территории России и стран СНГ приобрели большую остроту. И грузоотправители вынуждены искать альтернативу грузовикам-автовозам (подробнее об этой проблеме см. стр. 30).

ПО ПРОГНОЗУ ОАО «РЕЙЛТРАНСАВТО», ОБЩИЙ ПОТОК АВТОМОБИЛЕЙ В 2007 ГОДУ НА РОССИЮ СОСТАВИТ БОЛЕЕ 800 ТЫС. ШТУК, ИЗ НИХ БОЛЕЕ 50% ПОПАДУТ В МОСКВУ И ЦЕНТРАЛЬНУЮ РОССИЮ



РЕЧНОЙ ТРАНСПОРТ ЗАНЯЛ СВОЮ НИШУ — ПЕРЕВОЗКА НЕФТЕПРОДУКТОВ ПО ВОЛГЕ И ДОСТАВКА ГРУЗОВ В ОТДАЛЕННЫЕ РАЙОНЫ СЕВЕРА
ИТАР-ТАСС

«„Рейлтрансавто“ сейчас резко увеличивает парк подвижного состава. По состоянию на 1 октября 2007 года он насчитывает 1937 вагонов. К 2010 году собственный парк компании планируется увеличить до 5100 единиц»,— добавила госпожа Кульбака.

Она также подчеркнула, что для «Рейлтрансавто» перспективным направлением доставки автомобилей является прежде всего маршрут Финляндия—Россия. По прогнозу ОАО «Рейлтрансавто», общий поток автомобилей в 2007 году на Россию составит более 800 тыс. штук, из них более 50% попадут в Москву и Центральную Россию, и доля железнодорожных перевозок в общем объеме вывоза из Финляндии будет неуклонно увеличиваться. «На наш взгляд, объем перевозок автомобилей по железной дороге в общем объеме вывоза из Финляндии к 2010 году может быть увеличен по крайней мере до 100 тыс. автомобилей»,— заявила Екатерина Кульбака BG.

Еще один потенциально перспективный маршрут ввоза автомобилей — Черняховск (Калининградская область)—Россия. «По данным „Рейлтрансавто“, потенциально поток автомобилей через Черняховск может превысить 50 тыс. автомобилей в год. Добавим, что многие автопроизводители сейчас рассматривают как альтернативу финскому направлению отгрузку машин в украинский порт Ильичевск. Если судовым компаниям удастся выстроить логистическую цепочку через Ильичевск, транзит на этом направлении может составить 40 тыс. автомобилей и более»,— считают в «Рейлтрансавто».

Стоит отметить и дальневосточное направление ввоза автомобилей. В настоящее время отдельные пограничные переходы и транспортные узлы хронически перегружены. При переключении потоков на железную дорогу возможно изменение логистических схем доставки новых автомобилей из Южной Кореи и Японии, грузопоток которых составит в 2007 году более 500 тыс. единиц. Сейчас весь этот поток следует через порты Финляндии. Для обеспечения логистики дальневосточных грузопотоков «Рейлтрансавто» развивает собственный портовый терминал «Зарубино» на Дальнем Востоке в морском порту в бухте Троицы.

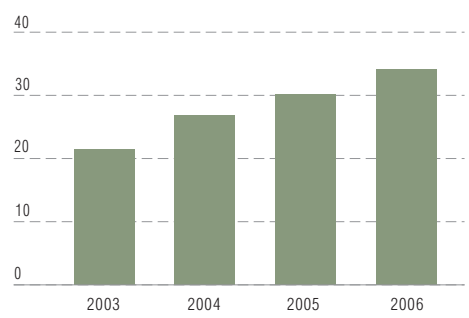
«Рейлтрансавто» активно развивает и несколько маршрутов доставки автомобилей из Китая в Россию. По первому из них автомобили перевозятся по китайской железной дороге до китайско-казахского пограничного перехода Достык—Алашенькоу, в Алашенькоу перегружаются в российские вагоны с дальнейшей транспортировкой по территории Казахстана и России. По второму возможна транспортировка китайских автомобилей через китайско-российский пограничный переход Манчжоули—Забайкальск с перегрузкой автомобилей в Забайкальске в российские вагоны и дальнейшей отправкой по территории России. ОАО «Рейлтрансавто» предлагает и морскую альтернативу — доставку автомобилей судами ро-ро от портов Китая до Морского порта в бухте Троица Приморского края. Этот незамерзающий порт находится на расстоянии 86 км от города Хуньчунь провинции Дзилинь КНР. В порту автомобили выгружаются с судна на автомобильном терминале «Зарубино» и отправляются дальше по железной дороге. В настоящее время ОАО «Рейлтрансавто» занимает около 12% российского рынка перевозок автомобилей. В 2007 году компания рассчитывает перевезти 300 тыс. автомобилей, прогноз на 2008 год — 400 тыс.

При этом по данным «Рейлтрансавто», с учетом транзитных объемов сегодня не более 20% российского рынка автомобилей перевозится железнодорожным транспортом. Это обусловлено не столько консервативностью автопроизводителей, предпочитающих традиционную транспортировку автовозами, сколько нехваткой специализированного подвижного состава у железнодорожных перевозчиков. Частные операторы — не только ОАО «Рейлтрансавто», но и ООО «Аппарель», ООО «Новотранс» — активно наращивают парк. Рост рынка перевозок автомобилей настолько велик, что работы на ближайшие годы хватит всем.

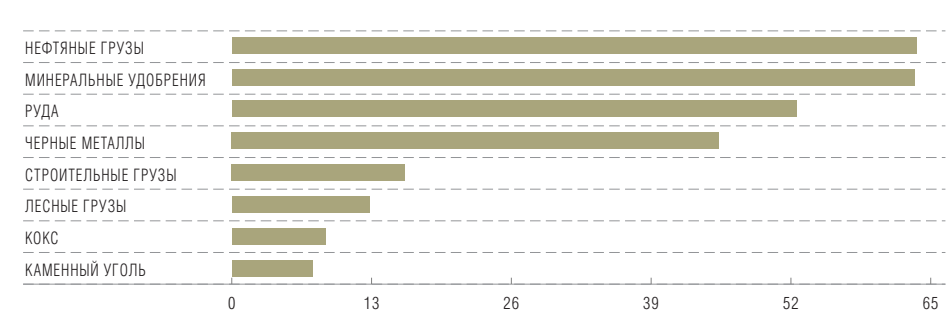
«Рейлтрансавто» строит сеть логистических комплексов, которая позволит снизить издержки и оптимизировать процесс доставки автомобилей в любую точку России. Возможностями российских терминалов уже заинтересовались представители торговых портов Котка и Ханко и железных дорог Финляндии. В конце сентября в составе финской делегации они с рабочим визитом посетили подмосковный автотерминал ОАО «Рейлтрансавто» «Михнево».

Кроме того, для повышения конкурентоспособности железнодорожных перевозок автотранспорта компания планирует уравнять сроки с доставкой по автодороге. В этих целях по ряду направлений будут запускаться маршруты ускоренных поездов.

Переключение автомобильных грузопотоков на железную дорогу позволит оптимизировать логистические схемы доставки автомобилей в Москву и частично разгрузить напряженные транспортные узлы северо-запада и Центральной России, где сейчас сосредоточено более половины всех продаж автомобилей. ■



РОСТ ДОЛИ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ В ПАРКЕ ВАГОНОВ (%)
ИСТОЧНИК: РЖД.



ДОЛЯ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ В ГРУЗООБОРОТЕ (%)
ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

ГРУЗОПОТОКИ В ЦИФРАХ
Коммерческий грузооборот, выполняемый всеми видами транспорта (за исключением трубопроводного) по территории РФ, с учетом промышленного железнодорожного транспорта в первом полугодии 2007 года вырос на 8,2% и составил 1120,45 млрд т/км (108,23% к январю—июню 2006 года), а объем коммерческих перевозок грузов увеличился на 2,1% и составил 2002,5 млн тонн (102,11% к январю—июню 2006 года).
Самый значительный прирост грузооборота достигнут на воздушном транспорте — 11,1%, железнодорожном — 9,0%, внутреннем водном — 6,6%, автомобильном — 3,9%.
При этом 92% коммерческого грузооборота приходится на железнодорожный транспорт общего пользования.
Самая большая доля выполненного объема коммерческих перевозок грузов приходится на автомобильный транспорт — 42%, железнодорожным транспортом общего пользования выполнено 32,9% объема перевозок.
Объем перевозок грузов железнодорожным транспортом вырос на 4% и составил 658,4 млн тонн. На внутреннем водном транспорте объем перевозок увеличился на 25% и составил 55,2 млн тонн.
На морском транспорте объем перевозок сократился на 0,3% при сокращении грузооборота на 10,7%.
Объем перевалки грузов через морские торговые порты и другие стивидорные компании за первое полугодие 2007 года увеличился на 8,7% по сравнению с прошлым периодом и составил 218,1 млн тонн, в том числе наливных — 128,3 млн тонн (прирост — 8,6%), сухих грузов — 89,7 млн тонн (прирост — 8,8%).

РАСКЛАД ПО ПОЛКАМ

2007 ГОД ЗАПОМНИТСЯ ДЕВЕЛОПЕРАМ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ АКТИВНОСТЬЮ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВ, И ЭКСПАНСИЕЙ В РЕГИОНЫ КЛЮЧЕВЫХ ИГРОКОВ РЫНКА. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ МАСШТАБНЕЕ, А НА ЮЖНОМ НАПРАВЛЕНИИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВПЕРВЫЕ ПРОЯВИЛАСЬ СЕРЬЕЗНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ СКЛАДСКИМИ КОМПЛЕКСАМИ. ОЛЬГА СОЛОМАТИНА



СПРОС НА СКЛАДСКИЕ УСЛУГИ УЖЕ СРАВНЯЛСЯ С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ, А В ЮЖНЫХ ПРИГОРОДАХ МОСКВЫ ДАЖЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ИЗБЫТОК СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

ВОЙНА СЕВЕРА И ЮГА Рекордные суммы в российскую складскую недвижимость инвестировали в этом году норвежский фонд Eastern Property и британский инвестфонд Aberdeen Property Investors. Первый планирует потратить около $400 млн на покупку складов в Московском регионе и уже успел купить строящийся складской комплекс общей площадью 61 тыс. кв. м на Симферопольском шоссе (его возводит компания «Лого-групп»). Сумма сделки оценивается в $68 млн. Планы британцев не в пример серьезнее. Aberdeen Property Investors оставит в России около $1 млрд. Предмет инвестирования тот же — складская недвижимость Московского региона.

Основным источником финансирования инвестиционных покупок стало привлечение средств с помощью публичного размещения акций. Так, по схеме IPO в первом полугодии 2007 года собрал деньги Rutley Russia Property Fund, планирует такое размещение и фонд MLP. Однако в третьем квартале этого года выхода на рынок IPO среди профильных игроков рынка складской недвижимости не отмечалось. Связано это, по словам представителей компаний, прежде всего с кризисом ликвидности в банковском секторе. Компании, планирующие первичное размещение, не отказываются от своих планов, а лишь сдвигают их во времени.

Совокупный объем предложения складских площадей классов А и В в Московском регионе оценивается сейчас в 1,9 тыс. кв. м. За последние шесть месяцев на рынке появилось около 60 тыс. кв. м новых складов. При этом качественные складские комплексы (классы А и В), по наблюдениям специалистов компании Blackwood, распределены по территории Московской области неравномерно. Больше всего работающих и строящихся складов на южном (37% действующих и 58% строящихся) и северном (22% действующих и 19% строящихся) направлениях. Большинство строящихся сейчас объектов сосредоточено на Симферопольском и Каширском шоссе. Активность девелоперов сместилась с севера на юг Московской области. Среди самых масштабных проектов юга, готовящихся встретить арендаторов уже в этом году,— первая очередь ЛК «Домодедово» общей площадью 385 тыс. кв. м, первая очередь ЛК «Северное Домодедово» (360 тыс. кв. м) и первая очередь ЛК «Южные ворота» (64 тыс. кв. м).

СРЕДИ КРУПНЕЙШИХ ПОКУПОК СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В ЭТОМ ГОДУ СТОИТ ОТМЕТИТЬ ИЮНЬСКОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ DEUTSCHE BANK И AMERICAN INTERNATIONAL GROUP ДОЛИ В КАПИТАЛЕ CAPITAL PARTNERS, ВЛАДЕЛЬЦА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПАРКА «ПУШКИНО» И ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ДОМОДЕДОВО

ДЕЛАЙТЕ СТАВКИ «В сравнении с концом 2006 года ставки аренды в складских комплексах выросли, но незначительно,— рассказывает Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood.— Причем неравномерно по рынку. Объясняется это тем, что спрос на складские площади в целом по региону все еще превышает предложение, однако некоторые направления уже близки к насыщению. Прежде всего Симферопольское и Каширское шоссе».

Ставки для складских комплексов класса А в Московском регионе сейчас заняли отметку $120–135 за кв. м, для класса В — $115–125. В первом полугодии эксплуатационные расходы незначительно выросли, что связано с ростом стоимости обслуживания складских комплексов. Они составляют $30–35 за кв. м для класса А и $15–25 за кв. м для класса В.

В первой половине 2007 года средние цены продажи площадей класса А составили $1,2–1,5 тыс. за кв. м без НДС, для класса В — $1–1,1 тыс. за кв. м без НДС. Среди крупнейших покупок складских площадей в этом году стоит отметить июньское приобретение Deutsche Bank и American International Group доли в капитале крупнейшего складского девелопера Capital Partners, владельца логистического парка «Пушкино» (общая площадь 212 тыс. кв. м) и логистического комплекса в Домодедово (общей площадью 650 тыс. кв. м). Свободных, выставленных на продажу складских помещений в Московском регионе сейчас ничтожно мало: не более 1% для класса А и чуть больше — 3% — в классе В.

ДВЕРИ ОТКРЫВАЮТСЯ Среди наиболее интересных проектов складских комплексов Московского региона этого года следует отметить следующие. Прежде всего технологистический комплекс «Томилино» (ТЛК «Томилино»). Это первый в России крупномасштабный проект, объединивший складской терминал, логистический центр и индустриальную площадку с развитой инфраструктурой. ТЛК «Томилино» расположен на территории 140 га. К 2010 году общая площадь проекта составит 500 тыс. кв. м складских, производственных и офисных помещений. К марту 2007 года было сдано в эксплуатацию более 113 тыс. кв. м складских и производственных зданий класса А. «Томилино» расположен в непосредственной близости от Москвы — в юго-восточном направлении от центра столицы, в 6 км от МКАД, между Рязанским и Новорязанским шоссе, в поселке Томилино. На его территории расположена железнодорожная ветка, соединяющая комплекс с основной

На правах рекламы.





ФОТОГРАФИЯ: ВАСИЛИЙ ШАЛИМОВ

СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ В АЭРОПОРТАХ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМИ — РЫНОК КАРГО-ПЕРЕВОЗОК РАСТЕТ

линией Рязанского направления железной дороги, что позволяет организовать собственную погрузо-разгрузочную зону. Проектом предусмотрено также строительство конференц-зала на 600 мест и банкетного зала на 200 человек. Девелопер — ООО «Технологистическая компания „Томилино“».

Компания Hyundai строит для себя логистический комплекс общей площадью 40 тыс. кв. м. В дальнейшем помещения собираются расширить до 100 тыс. кв. м.

Британский фонд Raven Russia создал совместное предприятие с российской компанией RDI Group. Их совместный складской комплекс будет располагаться на участке общей площадью 22,4 га в 9 км от МКАД по Каширскому шоссе. Общая площадь объекта составит 100 тыс. кв. м. Объем инвестиций оценивается в $117 млн. Общий объем инвестиций фонда в складские объекты составил на сегодняшний день около $1,2 млрд.

Мультимодальный логистический центр общей площадью 650 тыс. кв. м планируется построить в Домодедово, в районе микрорайона Белые Столбы. Инвестором строительства выступает компания «Склады-120». Объем инвестиций — около $500 млн. С учетом всех заявленных к строительству в этом районе объектов общий объем предложения здесь в ближайшие годы приблизится к 2 млн кв. м.

В Москве, на Алтуфьевском шоссе, будет построен оптово-складской распределительный центр общей площадью 18 тыс. кв. м. Проект реализуется в рамках Целевой программы развития оптовой торговли продовольствием в городе Москве на 2005–2007 годы. Особо стоит отметить многофункциональный комплекс «Белый Раст». В него войдут промышленные и складские помещения. Общий объем застройки — до 1,5 млн кв. м, из которых 245 тыс. кв. м займет логистический комплекс класса А «Белый Раст Логистика». Основной инвестор и девелопер проекта — бельгийская компания Ghelamco. Компания готова инвестировать в проект около $170 млн.

Вторым проектом Ghelamco будет строительство логистического комплекса «Ермолино» на территории Дмитровского района (общая площадь — 145 тыс. кв. м). Объем инвестиций предположительно составит около $100 млн.

Сохраняется высокая активность и в сегменте специализированных складских комплексов. Новый низкотемпературный склад планируется возвести вдоль Киевского шоссе, в 4,3 км от МКАД. Общая площадь строения — 8627 кв. м, в том числе складская площадь — 6386 кв. м. Емкость склада составит 14 598 палетомест, что обеспечит среднесуточный грузооборот 500 тонн.

СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK, ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2007 ГОДА МОСКВА СТАЛА ЛИДЕРОМ СРЕДИ КРУПНЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДОВ ПО СТАВКАМ ДОХОДНОСТИ ВО ВСЕХ НИШАХ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

САМАЯ ВЫСОКАЯ В МИРЕ

«В этом году мы наблюдаем снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%,— отмечают специалисты девелоперской компании GVA Sawyer.— Тем не менее этот показатель выше среднеевропейского — от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене».

Согласно исследованию компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2007 года Москва стала лидером среди крупных европейских городов по ставкам доходности во всех нишах недвижимости для бизнеса. Второе место по доходности складской недвижимости занял Будапешт (7,25%), третье — Лиссабон (7,5%).

Подтверждают небольшое снижение доходности и сами застройщики складской недвижимости. «Два-три года назад склады окупались примерно за восемь лет, доходность составляла 15–20% годовых,— вспоминает Алла Лаоз, руководитель отдела внешних связей в Восточной Европе компании FM Logistic.— Объяснялось это нехваткой складских помещений класса А. Пустующих помещений не было. Стоимость земельных участков, стройматериалов и работ была ниже. Сейчас доходность должна стабилизироваться или, во всяком случае, не увеличиваться, поскольку увеличивается конкуренция среди девелоперов. Они уже не могут безоглядно повышать арендные ставки».

Дефицит складских помещений все еще не исчерпан, но заявлено и строится столько проектов складов, что дальнейшего роста доходности этого вида коммерческой недвижимости ждать не стоит, уверены эксперты.

Сравнение качества складских помещений, к сожалению, не в пользу российских складов, отмечает Дмитрий Чельцов, генеральный директор Itella (у компании более 300 тыс. кв. м складских площадей в Финляндии и свыше 20 тыс. кв. м в России). «Условия работы в России и в других странах разные, и даже категории складских помещений различны,— рассказывает Дмитрий Чельцов.— В России даже то, что сдается, сдается с недоделками. Они устраняются, но на это требуется время, и недоделки не влияют на размер арендной ставки. Даже если по какой-то причине на складе не работает несколько доков, вместо основного электроснабжения используется резервное, это никак не влияет на ставку».

Российская практика работы складов сегодня такова: если есть площади и возможность начать операции — это уже большое достижение. На Западе такого не может быть в принципе: там очень велика конкуренция. А в России рынок складских помещений молод, и арендаторам приходится мириться с неидеальными условиями, потому что лучшие найти сложно.

По мнению участников ежегодной специализированной конференции для профессионалов рынка складской недвижимости, качество строительства и сервиса российских складских комплексов уступает европейскому. У нас используются самые дешевые материалы. Если требуется более качественная отделка, то, как правило, арендатор должен сам искать подрядчика, который выполнит работы, либо оговаривать повышенные требования на этапе переговоров предаренды, что, соответственно, повышает арендную ставку.

НОВЫЕ РЫНКИ

Продолжается активная экспансия ключевых игроков рынка в регионы. О своих региональных планах развития заявили X5 Retail Group, «Евразия Логистик», которая активно действует не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Казани, Челябинске и Новосибирске.

«В настоящее время отмечена значительная активность девелоперов складской недвижимости в Санкт-Петербурге, Самаре, Казани, Новосибирске, Екатеринбурге,— рассказывает Михаил Гец.— В этих городах активно развивается торговая недвижимость. Это крупные города-миллионники с развитой промышленностью, они обладают стратегически выгодным местоположением, через них проходят основные федеральные транспортные магистрали или порт».

Ленинградская область в перспективе должна стать одним из крупнейших логистических центров России. Санкт-Петербург сам по себе является крупным потребительским рынком, что не может не стимулировать развитие складской недвижимости. Кроме того, через Ленинградскую область проходит значительная часть экспортных грузопотоков, которые поступают в Россию из Финляндии через морской порт и сухопутные границы.

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

№ П/П	СТАТУС	ОКРУГ	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ (КВ. М)	КЛАСС	НАЗНАЧЕНИЕ	ГОД ПОСТРОЙКИ
1	ОТКРЫТ	СЕВЕРО-ЗАПАД	ИНТЕРКОМПЛЕКС «СТРОГИНО»	УЛ. ЛЫКОВСКАЯ, СТРОГИНО	30000	А	АРЕНДА	2001
2	ОТКРЫТ	ЮГ	СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «ДЕНСОН»	ПЕЧАТНИКИ	22000	В	АРЕНДА	2004
3	ОТКРЫТ	ЮГ	«АЙТЕМС»	РЯЗАНСКИЙ ПРОСП., 16	20000	А, А–, В	ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	2000
4	ОТКРЫТ	СЕВЕР	«КУЛОН 8 МАРТА»	УЛ. 8 МАРТА, 12	16000	А	АРЕНДА	2000
5	ОТКРЫТ	ЮГ	«КУЛОН ЮЖНЫЙ»	УЛ. ДОРОЖНАЯ, 3 КОРП. 6, В ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗОНЕ РАЙОНА ЧЕРТАНОВО-ЦЕНТРАЛЬНОЕ ВБЛИЗИ ВАРШАВСКОГО Ш.	8520	В	АРЕНДА	2004
6	ОТКРЫТ	ВОСТОК	«ЭНТЕР ЛОГИСТИКА»	РЕУТОВ, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ МКАД И ГОРЬКОВСКОГО Ш.	8000	В	ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	2002
7	ОТКРЫТ	СЕВЕРО-ЗАПАД	СКЛАД «МИТИНО»	МИТИНО	–	А, А–, В	АРЕНДА	–
8	ОТКРЫТ	ВОСТОК	«ТРОЙБИЗНЕС ПАРК»	1-Й ГРАЙВОРОНОВСКИЙ ПР-Д, 20	–	А, А–, В	АРЕНДА	–

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ BLACKWOOD.

НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2007 ГОДУ

ОКРУГ	НАЗВАНИЕ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ (КВ. М)	КЛАСС
ВОСТОК	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ВОСТОЧНЫЙ»	ГОРЬКОВСКОЕ Ш., 44 КМ ОТ МКАД, 2 КМ ОТ ЦКАД, Г. НОГИНСК	197000	А
ЗАПАД	ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ТЕРМИНАЛ «КРЕКШИНО», ТРЕТЬЯ И ЧЕТВЕРТАЯ ОЧЕРЕДИ	КИЕВСКОЕ Ш., 24 КМ ОТ МКАД	58000	А
СЕВЕР	«СХОДНЯ-ЛОГИСТИК»	ЛЕНИНГРАДСКОЕ Ш., 12 КМ ОТ МКАД	13000	В+
СЕВЕР	ONE & ONLY	ПЕРЕСЕЧЕНИЕ МКАД И АЛТУФЬЕВСКОГО Ш.	70400	А
СЕВЕРО-ВОСТОК	ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПАРК «ПУШКИНО», ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ	ЯРОСЛАВСКОЕ Ш., 14 КМ ОТ МКАД	100000	А
СЕВЕРО-ЗАПАД	АДМИНИСТРАТИВНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «СТРОГИНО»	ПРОМЗОНА «СТРОГИНО», ПРОЕЗД №607	24300	А, А–, В
ЮГ	ЛОГОПАРК «БЕЛАЯ ДАЧА МАРКЕТ», ВТОРАЯ И ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДИ	НОВОРЯЗАНСКОЕ Ш., 3 КМ ОТ МКАД, КОТЕЛЬНИКИ	73000	А
ЮГ	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ДОМОДЕДОВО»	ПРОМЗОНА «ДОМОДЕДОВО», 14 КМ ОТ МКАД, 10 КМ ОТ АЭРОПОРТА ДОМОДЕДОВО	50000	А, А–, В
ЮГ	МЛП «ПОДОЛЬСК»	СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ Ш., 17-Й КМ	180000	А
ЮГ	ТЛК «ТОМИЛИНО», ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ	НОВОРЯЗАНСКОЕ Ш., 6 КМ ОТ МКАД	113000	А
ЮГ	«СЕВЕРНОЕ ДОМОДЕДОВО», ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ	М4 В РАЙОНЕ ДОМОДЕДОВА	360000	А
ЮГ	«К.Р.Е.Д.О.-СТУПИНО»	КАШИРСКОЕ Ш., Г. СТУПИНО	110000	А

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ BLACKWOOD.

Правда, пока Ленинградская область выполняет скорее транзитные функции — товаропотоки идут в Москву, откуда распределяются по всей стране. Ситуация изменится после ввода в эксплуатацию строящихся крупных складских комплексов, таких как МЛП «Уткина Заводь», логопарк «Колпино» компании «Евразия Логистик», складской комплекс «Пулково Эстейт», совместный проект Raven Russia и девелоперской компании «Эспро».

Заявленные объемы складских площадей впечатляют — речь идет о 1,5 млн кв. м. Однако Петр Зарицкий, заместитель директора отдела складских и индустриальных помещений Jones Lang LaSalle, предлагает сегодняшний потенциал рынка не переоценивать: «Сегодня на этом рынке просто нет сформированного спроса такого объема. Будет, но не сейчас. Рынок Санкт-Петербурга — это долгосрочная стратегия, в большой степени ориентированная на стремительное развитие региона как центра производства автомобилей, аналога американского Детройта».

Рынок складской недвижимости Екатеринбурга (это один из трех — Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск — наиболее активно развивающихся российских региональных городов), несмотря на большой потенциал, развит довольно слабо. Отметить можно только активность девелоперской компании «Евразия Логистик», которая недавно представила первую очередь складского комплекса «Пышма».

С точки зрения складской недвижимости положение Новосибирска считается уникальным. Его инвестиционный потенциал подстегивает емкий рынок сбыта — Новосибирск сам по себе крупный город. Однако это не главное. Новосибирск лежит на пути крупнейшего транспортного коридора, связывающего запад России с Дальним Востоком, а потому является крупнейшим распределительным центром всего региона. Кроме того, Новосибирск — крупный железнодорожный узел, а железная дорога — это основной транспорт для Восточно-Уральского хребта. Несмотря на то что Новосибирск географически ближе к Уральскому региону, складские площади города могут обслуживать и Западную Сибирь.

Что удивительно, при всем потенциале этого направления коммерческой недвижимости в Новосибирске до сих пор нет складских помещений (кроме первой очереди складского комплекса НЛК и складов местных логистических провайдеров, строивших под себя). В настоящий момент заявлено несколько проектов. Стоит отметить совместный проект Raven Russia и Avalon Logistics. О планах выхода на рынок Новосибирска заявили компании «Евразия Логистик» и МЛП. Есть ряд проектов менее известных девелоперов. По мнению Петра Зарицкого, рынок Новосибирска уже сейчас может легко «проглотить» до 300 тыс. кв. м складских площадей.

Также на отечественный рынок складской недвижимости планирует выйти германская компания Garbe, которая намерена реализовать в российских городах-миллионниках проекты по строительству сети складских терминалов класса А. Первым городом, где начнется строительство, будет Нижний Новгород, затем в планах компании Москва и Санкт-Петербург. Также в перспективе рассматриваются Краснодар и Воронеж. Стоимость каждого терминала составит около $35–40 млн, они будут ориентированы на аэропорты. Общий объем инвестиций оценивается в размере €1 млрд. ■



СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

СОВРЕМЕННЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ИМЕЕТ МАЛО ОБЩЕГО С ТРАДИЦИОННЫМИ СОВЕТСКИМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ О СКЛАДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ





МАСТЕРА МАШИННОГО ДВИЖЕНИЯ

В 2007 ГОДУ, ПО МНЕНИЮ ОПРОШЕННЫХ BG ЭКСПЕРТОВ, ПАРК РОССИЙСКИХ АВТОВОЗОВ УВЕЛИЧИЛСЯ КАК МИНИМУМ НА 20% — И ПРОДОЛЖИТ РАСТИ. ПРИЧИН ДЛЯ БУМА АВТОПЕРЕВОЗОК НЕСКОЛЬКО. ЭТО И ПРЕВОСХОДЯЩИЙ ПРОГНОЗЫ РОСТ АВТОИМПОРТА, И РАСТУЩЕЕ ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЕЙ, И ОТСУТСТВИЕ ОЩУТИМОЙ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОМПАНИЙ. ПЕТР СУПОНЕВ



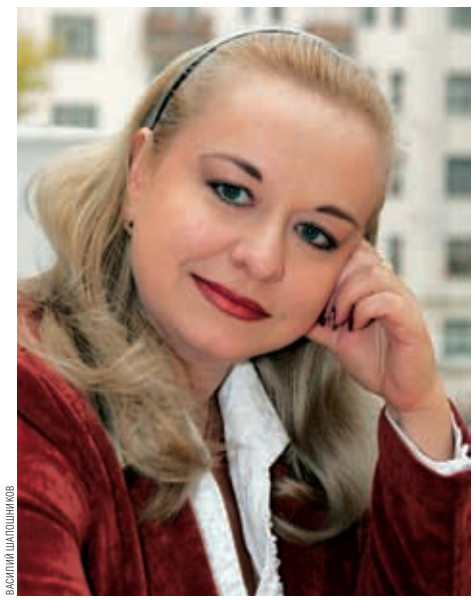
АВТОВОЗ, НЕСМОТРЯ НА ВСЕ УСИЛИЯ РЖД, ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПЕРЕВОЗКИ МАШИН В РОССИИ

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

КРИЗИС РОСТА По разным оценкам, российский парк автовозов составляет от 3,5 тыс. до 5 тыс. машин как российского, так и европейского производства. Впрочем, по мнению Анны Воробьевой, генерального директора компании «Гема-Транс-Экспедиция» (одного из крупнейших в стране перевозчиков), «пока значительная часть этого парка, в основном отечественные автовозы, может использоваться только для внутренних перевозок в силу неприспособленности для транспортировки иномарок и просто изношенности». Крупные компании, по словам госпожи Воробьевой, обладают парком автоплатформ в основном европейского производства. Как правило, это автовозы Lohr, Rolfo и Kassbohrer.

По мнению экспертов, последние несколько лет рынок автоперевозок абсолютно не успевал за продажами новых машин. Так, в 2003 году число проданных иномарок в России не превышало 200 тыс. В 2006 году — уже 1 008 000 автомобилей. А в этом году, по информации Юлии Шишовой, главного редактора агентства SeaNews, только за восемь месяцев в Россию было ввезено 1 048 000 иномарок — это на 58,6% больше, чем показатели 2006 года за тот же период. К столь бурному росту оказались не готовы все, в том числе автоперевозчики. Как результат, в течение 2006 года цены на перевозку подскочили более чем на 50% и эксперты оценивали дефицит автоперевозки не меньше чем в 10–15%. Однако сегодня, по мнению Владимира Чумаченко, генерального директора компании «Автотехноимпорт», «недостатка в перевозке нет». По словам господина Чумаченко, в этом году многие российские операторы значительно расширили собственный парк автовозов. По приблизительным оценкам, было закуплено не менее 1200 автовозов, из-за чего европейские производители были буквально перегружены российскими заказами. И, как считает Анна Воробьева, если удастся избежать ситуации конца прошлого года, когда автодистрибуторам приходилось буквально бороться за перевозчиков, «то никакого искусственного дефицита перевозки не будет». В качестве примера госпожа Воробьева приводит компанию Toyota, у которой «не бывает проблем с дефицитом перевозки, поскольку она свою логистику аккуратно распределяет по времени».

ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ РЫНОК АВТОПЕРЕВОЗКИ АБСОЛЮТНО НЕ УСПЕВАЛ ЗА ПРОДАЖАМИ НОВЫХ МАШИН. ТАК, В 2003 ГОДУ ЧИСЛО ПРОДАННЫХ ИНОМАРОК В РОССИИ НЕ ПРЕВЫШАЛО 200 ТЫС. В 2006 ГОДУ — УЖЕ 1 008 000 АВТОМОБИЛЕЙ



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

АННА ВОРОБЬЕВА, ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ГЕМА-ТРАНС-ЭКСПЕДИЦИЯ», СЧИТАЕТ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПАРКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОВОЗОВ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ДЛЯ ВНУТРЕННИХ ПЕРЕВОЗОК В СИЛУ НЕПРИСПОСОБЛЕННОСТИ ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ ИНОМАРОК

По грубым подсчетам, объем рынка автоперевозок составляет около $2,5 млрд и в ближайшей перспективе будет только расти. По оценкам Александра Малышко, число активных участников рынка автоперевозок составляет около 120 компаний, среди которых есть как российские, так и иностранные, в основном прибалтийские, перевозчики. С другой стороны, как отмечает Анна Воробьева, «в списках партнеров „Гема-Транс“ около 250 перевозчиков». По ее словам, в последнее время появилось довольно много небольших компаний, парк которых составляет всего один-два автовоза и которые «довольно неплохо себя чувствуют». Ведь даже крупные компании, по наблюдениям госпожи Воробьевой, в период пикового спроса привлекают к субподряду таких «малышей».

В целом погоду на рынке перевозок делают несколько крупнейших компаний, среди которых «Рольф», «Гема», «Автотехноимпорт», «Тайсу», ТК «Эксис», «Автологистика», Major и др. Автопарк таких компаний может составлять несколько сотен автовозов.

«ЖЕЛЕЗКА» НЕ КОНКУРЕНТ Серьезной альтернативы автоперевозкам в России нет. Речной транспорт



ДОСТАВКА АВТОМОБИЛЕЙ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ НЕПОСРЕДСТВЕННО К ПОТРЕБИТЕЛЮ ПОКА ПРАКТИКУЕТСЯ ЛИШЬ В ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ ПОРТАХ РОССИИ

ИТАР-ТАСС

для перевозки машин не подходит: сказывается его сезонность и полное отсутствие необходимой инфраструктуры. Кроме того, не заменит автовозы и железнодорожный транспорт, который сегодня перевозит не более 10% автомобилей. Причин тому эксперты называют несколько — огромный дефицит специализированных вагонов, сильная изношенность существующего парка и др. По словам Анны Воробьевой, «многие грузовые вагоны были построены еще в 60-х годах и абсолютно не приспособлены к перевозке современных автомобилей». Дефицит современных специализированных автовагонов сегодня составляет не менее 1,5–2 тыс. штук.

Кроме того, по оценке Александра Малышко, из компании «Автологистика», «железнодорожная перевозка становится окупаемой при транспортировке на расстояние свыше 3 тыс. км». Для транспортных коридоров меньшей длины гораздо экономичнее и быстрее использовать автовозы.

Вместе с тем очевидно, что у железной дороги есть значительные преимущества. Она всесезонна, всепогодна и защищена от многих дорожных рисков, например от повреждений при транспортировке (по статистике, каждый седьмой автомобиль получает какие-либо дефекты и повреждения при перевозке на автовозе). Неудивительно, что в европейских странах на долю железнодорожного транспорта приходится до 60% всех длинных перемещений автомобилей, (в США — до 70%), а автовозы перевозят машины на перегонах не более чем один-два дня пути — от терминала до склада автодилера.



ПО ОЦЕНКЕ АЛЕКСАНДРА МАЛЫШКО ИЗ КОМПАНИИ «АВТОЛОГИСТИКА», «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПЕРЕВОЗКА СТАНОВИТСЯ ОКУПАЕМОЙ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ НА РАССТОЯНИЕ СВЫШЕ 3 ТЫС. КМ»

В России сегодня по железной дороге перевозятся в основном машины АвтоВАЗа (которые изначально спроектированы для транспортировки российским железнодорожным транспортом), а также подержанные автомобили с Дальнего Востока.

Сложившаяся ситуация не обещает скорого разрешения, особенно из-за того, что железнодорожники, по мнению опрошенных экспертов, делают «шаг вперед и два назад». Поэтому, по оценке Владимира Чумаченко, «как минимум в ближайшие два года железнодорожники не станут серьезным конкурентом для автоперевозчиков».

ПОТЕРЯННЫЙ ПРИЧАЛ К 2011 году эксперты прогнозируют рост российского рынка до 4 млн машин в год. При этом уже к 2009 году число иномарок, проданных в России, может превысить продажи отечественных автомобилей. Острейший кризис логистической инфраструктуры является сегодня основным препятствием для развития авторынка.

По мнению Александра Малышко, сегодня ситуация с транспортными каналами в стране такова, что хотя «Россия и большая, но причалить-то некуда». Практически все российские порты не приспособлены для обработки гигантского потока автомобилей. Неудивительно, что основным маршрутом для импорта остается путь через порты Финляндии и далее автовозами через российско-финскую границу на северо-западе (новые автомобили), а также через порты Дальнего Востока. По разным оценкам, сегодня до 70% новых автомобилей в Россию доставляется именно через «финский» канал. При этом ключевая для российского рынка трасса Санкт-Петербург—Москва перегружена сверх всякой меры и «работает» на пределе возможностей.

Вместе с тем процесс логистической эволюции в России идет. По словам Юлии Шишовой, российские стивидоры пытаются откусить кусок от этого пирога. Работают терминалы по перевалке автомобилей на северо-западе России — «Онега» и Морской рыбный порт в Санкт-Петербурге (оба работают с Nissan), анонсированы проекты в Выборге, Усть-Луге и Петербурге (Морской порт Санкт-Петербург). На Дальнем Востоке этим летом был введен автотерминал во Владивостокском морском торговом порту.

По мнению Анны Воробьевой, востребованность новых мощностей просто огромная. В частности, Санкт-Петербург на глазах превращается в настоящий российский Детройт: там будет работать не одно сборочное автопроизводство. И будущий порт необходим не только для доставки готовых машин, но и для транспортировки машинных комплектов, запчастей и т. д.

Вместе с тем анонсированные логистические проекты вряд ли смогут взять на себя большую часть российских автомобильных перевозок. По мнению Юлии Шишовой, главный российский автопосредник Финляндия вряд ли сильно пострадает. Как минимум в ближайшее время. Для сравнения: только финский порт Котка рассчитывает в этом году принять 300 тыс. легковых автомобилей, из которых 95% уйдут в Россию. Пропускная способность будущего терминала «Морской порт СПб» планируется на уровне 80 тыс. автомобилей. У других проектов заявленные цифры сопоставимые.

Из альтернативных направлений остаются порты на Черном море, в частности украинский порт Ильичевск, а также российский Новороссийск (в котором только предстоит построить необходимую инфраструктуру). Кроме того, есть еще портовые мощности в Прибалтике, но этот регион имеет специфические политические риски.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ По мнению Анны Воробьевой, ключевые тренды российского авторынка — это увеличение доли автоимпорта, рост объемов сборки внутри страны, а также происшедший на рынке перелом в пользу новых автомобилей. Все это обещает в будущем дальнейший рост рынка автоперевозок. Так, по прогнозам Александра Малышко, в течение как минимум двух-трех ближайших лет сохранится стабильный рост автологистики около 20–30% в год.

С другой стороны, по прогнозам Владимира Чумаченко, к 2009–2010 годах, когда рынок стабилизируется, в «бизнесе» останутся не более 40 компаний, из них крупных не более 5–6. «Рынок автоперевозок достаточно узкий, количество заказчиков ограниченно, и крупные компании имеют очевидный приоритет в борьбе за контракты,— считает господин Чумаченко.— Мелкие перевозчики либо разорятся, либо будут мигрировать на рынки внутренних перевозок, на перевозку б/у автомобилей и т. д.». ■

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПЕРЕВОЗКА МАШИН СТАНОВИТСЯ ОКУПАЕМОЙ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ НА РАССТОЯНИЕ СВЫШЕ 3 ТЫС. КМ. ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ МЕНЬШЕЙ ДЛИНЫ ГОРАЗДО ЭКОНОМИЧНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ АВТОВОЗЫ

НОВЫЕ ПРОТИВ СТАРЫХ

НА РЫНКЕ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА НАМЕТИЛСЯ ПЕРЕЛОМ. В ТЕЧЕНИЕ ВСЕХ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ДОЛЯ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ РОСЛА, ТЕПЕРЬ ЖЕ ЭТОТ РОСТ ЗАТОРМОЗИЛСЯ. ЭТО СВЯЗАНО С ДВУМЯ ФАКТОРАМИ. КВОТЫ, ВЫДЕЛЯЕМЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ РАЗВИТЫХ СТРАН, ПОЛНОСТЬЮ ВЫБРАНЫ, И СПРОС УДОВЛЕТВОРЯЕТСЯ УЖЕ НА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ВПЕРЕД В ПОРЯДКЕ ЖИВОЙ ОЧЕРЕДИ. КРОМЕ ТОГО, ОСЛАБИЛ ПОЗИЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ. НА ФОНЕ РАСТУЩЕГО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СПРОСА НА ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ ВНОВЬ СТАЛИ ОТВОЕВЫВАТЬ ПОТЕРЯННЫЕ ПОЗИЦИИ ПОСТАВЩИКИ ПОДЕРЖАННЫХ ИНОМАРОК. В ИТОГЕ УСТАНОВЛЕНИЕ ПАРИТЕТА МЕЖДУ ПОДЕРЖАННЫМИ ИНОМАРКАМИ И НОВЫМИ ГРУЗОВЫМИ МАШИНАМИ, ОЖИДАВШЕЕСЯ К 2010 ГОДУ, БУДЕТ ПЕРЕНЕСЕНО НА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА. ВЛАДИМИР БОРИСОВ

ПЕРИОД ДЕФИЦИТА На рубеже 2006–2007 годов на рынке грузовых автомобильных перевозок спрос стал расти взрывообразными темпами. Это моментально отразилось на потребности расширения собственного автопарка у логистических компаний. Так, по словам заместителя генерального директора «Совтрансавто» Виктора Самохвалова, общий прирост автопарка составил порядка 20%. «При этом в прошлом году мы практически не увеличивали свой автопарк, а в этом расширили его почти на 170 машин»,— подчеркнул господин Самохвалов.

При этом следует отметить, что такие компании, как «Совтрансавто», не приобретают подержанные иномарки. Однако на рынке наблюдается явная задержка поставок новых грузовых автомобилей. По словам директора по маркетингу и продажам TNT Express в России Юрия Павлюка, на сегодняшний день существует огромный дефицит грузового автотранспорта. «Логистические компании стремятся покупать автомобили иностранного производства, предпочитая их продукции отечественного производителя, но ждать новый импортный грузовик приходится больше года,— подчеркивает Юрий Павлюк.— При этом заказ выполняется на 60%. Например, компания сделала заказ на поставку десяти грузовиков, через год она получила только шесть единиц техники, оставшиеся четыре приходится еще ждать четыре-шесть месяцев». Таким образом, по его оценке, дефицит сегодня составляет примерно 30–40%, учитывая год ожидания. В итоге на фоне такого спроса на рынке стали образовываться очереди на несколько лет вперед на новые грузовые иномарки. Такая ситуация связана прежде всего с наличием ограниченных квот на Россию у европейских производителей грузовой техники. При этом ситуация с квотами будет только усугубляться, так как, по данным участников рынка, все квоты европейскими производителями были исчерпаны еще в конце лета. В настоящий момент по новым иностранным грузовикам контракты заключаются с поставкой в первом квартале 2008 года. При этом нет никаких предпосылок к тому, чтобы до конца следующего года ситуация с квотами как-то изменилась. В связи с этим сложности с получением техники в оговоренные сроки тоже сохранятся.

Кроме того, ситуацию с квотами уже усилил входящий в свою новую стадию кризис ликвидности на западных финансовых рынках. Дело в том, что вслед за финансовым кризисом на западных рынках, скорее всего, возникнет производственный спад, вследствие чего предложение новых грузовых иномарок значительно сузится как в целом, так и в объеме поставок в Россию.

При этом волна спада уже захлестнула Россию. Так, по данным участников рынка, в течение всего этого года объем поставок ввозимого автотранспорта только рос, однако последние два месяца наблюдается определенное охлаждение. По мнению старшего аналитика ИК «Ак Барс Финанс» Владимира Рожанского, это автоматически отразится на годичных темпах прироста общего объема грузового автопарка страны. «Основная проблема в том, что в течение первых восьми месяцев этого года резко возросло число сделок по приобретению грузового автотранспорта за счет финансовых схем — как кредитных, так и лизинговых,— поясняет господин Рожанский.— В итоге к ним стали прибегать даже те потенциальные покупатели, у которых формально деньги на приобретение грузового автотранспорта есть. Однако вследствие возникшего кризиса ликвидности на западных рынках многие



В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА ПРОДАЖИ ПОДЕРЖАННЫХ ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВИКОВ СНИЗИЛИСЬ, НО ОНИ УЖЕ УСПЕЛИ ЗАВОЕВАТЬ РОССИЙСКИЕ ДОРОГИ

PHOTOXPRESS

банки отменили запланированные на осень облигационные выпуски, что автоматически отразилось на объеме предоставляемых финансовых услуг». Действительно, число одобряемых кредитных запросов снизилось с уже ставших традиционными за последние несколько лет 60% от общего числа заявок до 40%. При этом в первую очередь пострадали как раз те заемщики, чьи заявки уже формально были одобрены. «Проблема в том, что после одобрения заявки в банке компания обращается к автодилеру, а он требует внесения в качестве залога 20% суммы от предполагаемой сделки, которые покупатель вносит из своего бюджета,— рассказал Владимир Рожанский.— В итоге после сужения банками облигационных программ в течение сентября–октября большое количество компаний оказались в ситуации, когда они уже внесли безотзывный залог автодилеру, а в банке им при фактическом обращении за кредитом ответили, что пересмотрели их заявку в плане отказа». При этом, по словам Владимира Рожанского, у компаний уже нет средств для приобретения новых машин. «Эти деньги просто не запланированы в бюджете,— подчеркивает эксперт.— Поэтому очень многие компании пересмотрели свои планы на покупку подержанных иномарок в сторону повышения».

ВТОРЫЕ РУКИ Ситуация обострилась настолько, что многие компании стали покупать подержанные иномарки у своих более крупных коллег. Так, по словам Юрия Павлюка, потребность в подержанных грузовых иномарках на сегодняшний день настолько велика, что на улицах Москвы появились грузовики со старым логотипом TNT, которые TNT не принадлежат. «По истечении амортизационного срока данные автомобили были снова реализованы»,— пояснил господин Павлюк.

В то же время буквально несколько месяцев назад ситуация на рынке подержанных грузовых иномарок была совершенно иной. Результаты первого полугодия 2007 года показали резкое снижение продаж подержанных импортных грузовиков, в то время как до 2007 года положительной динамикой обладали все сегменты рынка грузовых автомобилей — и новые отечественные, и новые импортные, и бывшие в эксплуатации импортные. В итоге прогнозы многих инвестбанков были снижены с 35 тыс. единиц 2006 года до 23–24 тыс. единиц на 2007 год.

Следует отметить, что данная тенденция является результатом исключительно последних девяти месяцев. В 2006 году в процентном соотношении прирост новой иностранной грузовой техники обгонял остальные доли рынка. Фактически это подтверждает оценки участников рынка, что в течение последних девяти месяцев спрос перехлестнул возможности иностранных поставщиков, в то время как в прошлом году возможности зарубежных производителей больше соответствовали потребностям клиентов.

Фактически взрывообразному росту спроса способствовал значительный рост объемов строительства. «Во многих регионах в преддверии выборов начала реализовываться федеральная целевая программа „Доступное жилье“,— отмечает генеральный директор УК „Ингосстрах-Инвестиции“ Валерий Петров.— В этих регионах объем вводимого в строй жилья стал расти в разы — в отличие от предыдущих периодов, когда он не превышал нескольких десятков процентов».

«Такие темпы роста строительного комплекса автоматически отражаются на росте объемов инвестиций, производства продукции строительного комплекса, обрабатывающих производств, торговли, что в конечном счете предполагает рост провозных возможностей»,— продолжает мысль вице-президент Союза транспортников России Валерий Шайкин.

Кроме того, на этот год пришелся еще один рубеж. Изношенность существующего автопарка достигла своего предела, а российский автопром, как и зарубежный, восполнить эти потери не в силах. «Потребность высокая из-за изношенности существующего подвижного состава и острой нехватки нового,— отмечает Валерий Шайкин.— При этом российский автопром, работая на пределе своих возможностей, не в состоянии удовлетворить потребности российских транспортных компаний в новой технике». Если ежегодный прирост продукции российских автозаводов порядка 20%, то, например, импорт только тяжелых грузовиков за последний год вырос практически в два раза. «В итоге спрос существенно превышает предложение»,— констатирует представитель Союза транспортников России.



ИТАР-ТАСС

СНИЖЕНИЕ ИНОСТРАННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ КВОТ НА ПОСТАВКУ ГРУЗОВИКОВ В РОССИЮ ПРИВЕЛО К ДЕФИЦИТУ ЭТОГО ВИДА ТЕХНИКИ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ

В то же время, по словам господина Шайкина, ситуация не улучшается, даже несмотря на рост импорта транспортных средств. «Грузовиков будет не хватать, при этом будут расти цены на подвижной состав»,— уверен эксперт.

Это еще больше отдалит возможность установления паритета между подержанными иномарками и новым грузовым автотранспортом. По оценкам многих участников рынка, паритет мог быть восстановлен уже к 2010 году. Однако для этого необходимо было сохранить три условия: рост покупательной способности, снижение ценового разрыва между подержанными и новыми машинами и ужесточение таможенной политики. Последние семь лет все эти факторы действовали, отмечает Валерий Петров. В итоге, по его словам, за эти семь лет доля подержанных иномарок во многих сегментах рынка сократилась с 90 до 60%. Однако говорить о том, что в дальнейшем эти темпы сохранятся, нельзя. «Помимо финансового кризиса за рубежом уже в 2009 году может возникнуть производственный спад в России, который автоматически отразится на темпах роста платежеспособного спроса,— поясняет Валерий Петров.— Проблема в том, что в течение этих семи лет основной рост покупательной способности осуществлялся за счет роста цен на нефть. Однако последние не могут расти вечно, и спад их темпов роста уже очевиден, поэтому если к 2009 году российской экономике не удастся раскрутить диверсификацию, то ни о каком паритете между новыми и подержанными грузовыми машинами к 2010 году говорить будет нельзя». В итоге, по оценкам аналитика ИК «Брокеркредитсервис» Севастьяна Козицына, паритет установится не раньше чем через шесть-семь лет.

С ним соглашается и Валерий Шайкин: «Необходимость в приобретении подержанных грузовых иномарок объективно существует. Характерно, что в последнее время уменьшилась активность лоббирования ограничительных таможенных санкций на ввоз зарубежных автотранспортных средств. Иначе не обеспечить потребности российской экономики в автомобильных перевозках». По его оценкам, учитывая, что емкость российского рынка грузовых автомобилей в ближайшие три года возрастет на 25%, количество грузовиков зарубежного производства, приобретаемых российскими перевозчиками, будет расти тоже.

Эта ситуация усиливается еще и из-за того, что многие логистические компании в силу сложившихся корпоративных норм не могут удовлетворить свой спрос за счет подержанных иномарок. Так, по словам коммерческого директора EMEX LLc Moscow Алексея Прищепа, несмотря на то что потребность в обновлении парка велика, EMEX приобретает только новые транспортные средства. В итоге, по его мнению, хотя грузоперевозки растут очень быстрыми темпами, сохранить существующий тренд на обновление автопарка возможно лишь при улучшении условий кредитования.

Но некоторые представители логистического бизнеса все же сохраняют оптимизм. «Действительно, спрос на услуги по автогрузовым перевозкам на рынке очень велик, и наиболее остро это ощущается на международных направлениях,— отмечает менеджер транспортной сети DHL в России Павел Черняк.— Но прежде всего нехватка грузового автотранспорта ощущается именно в сегменте качественного парка автомобилей, поэтому я ожидаю, что в ближайшие годы автопарк машин, используемых как для внутренних, так и для международных перевозок, существенным образом обновится». Такой же оптимизм сохраняют и представители «Совтрансавто». «Мы запланировали увеличение числа новых машин на следующий год в два раза»,— сообщил Виктор Самохвалов.

Осуществить этот прогноз в сложившейся мировой финансовой конъюнктуре возможно только благодаря развитию системы государственного рефинансирования, особенно в свете недавних заявлений, сделанных первым зампредом Банка России Алексеем Улюкаевым. По его словам, объемы займов российских банков дошли до известного предела, за которым наступает весьма опасная ситуация, грозящая банкротством. Таким образом, говорить об увеличении программ рефинансирования, за счет которых можно было бы расширять объемы предоставляемых логистическим компаниям кредитов, в ближайшие годы не приходится. Поэтому и надеяться на рост доли новых машин в общем объеме приобретаемых грузовых автомобилей также не стоит. Тем более что, по словам ведущего менеджера «Мишель Групп» Александра Федорова, «спрос вырос настолько, что его не накормишь ничем». В итоге сейчас даже на подержанные иномарки выстраивается очередь в три-четыре месяца. ■

ЕСЛИ ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОСТ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ АВТОЗАВОДОВ РАВЕН ПРИМЕРНО 20%, ТО ИМПОРТ ТОЛЬКО ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ВЫРОС ПРАКТИЧЕСКИ В ДВА РАЗА

ИМПОРТ ГРУЗОВИКОВ В ЦИФРАХ

По данным агентства «Интерфакс», за девять месяцев (в период с января по сентябрь 2006 года) в Россию было ввезено 38,5 тыс. грузовиков — на 42% больше, чем годом ранее. Импорт из дальнего зарубежья составил 37,6 тыс. штук. Импорт грузовиков в денежном выражении вырос на 68,4% и составил $675,5 млн.

Грузовых автомобилей Россия в январе–сентябре 2006 года экспортировала на 22,2% меньше, чем за аналогичный период прошлого года,— 33,3 тыс. штук, из них 30 тыс. пришлось на страны СНГ. Экспорт в денежном выражении составил $406,7 млн, что превышает показатель аналогичного периода 2005 года на 22,4%. Импорт РФ грузовиков за четыре месяца 2007 года составил 26,4 тыс., причем из дальнего зарубежья было ввезено 25,7 тыс. Российский экспорт грузовиков в январе–феврале 2007 года сложился в размере 6 тыс. штук на сумму $79 млн, при этом в страны дальнего зарубежья экспортировано 0,5 тыс. грузовиков на $14,7 млн.

ЛОГИСТИКА ЛОГИСТОВ

РУКОВОДИТЕЛИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РАДЫ ВОЗРОСШЕМУ СПРОСУ НА ИХ УСЛУГИ, НО ОТДАЮТ СЕБЕ ОТЧЕТ В ТОМ, ЧТО УДОВЛЕТВОРИТЬ ЭТОТ СПРОС СКОРО БУДЕТ НЕКОМУ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО НАСТОЯЩИХ ПРОФИ В ЛОГИСТИКЕ ВОСПИТЫВАТЬ ИМ ПРИХОДИТСЯ СВОИМИ СИЛАМИ, А ВЫПУСКНИКИ ВУЗОВ ПО ДАННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ НЕ ГОТОВЫ СРАЗУ ПРИСТУПИТЬ К ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ. ЕЛЕНА АЛЕЕВА

ПОКОЛЕНИЕ СНАБЖЕНЦЕВ Еще 12–15 лет назад о профессиональных логистах никто не слышал. «Снабженец», пожалуй, единственный термин, который в то время более всего подходил для описания рода деятельности подобного специалиста. Впрочем, тогда и бизнеса как такового еще не существовало. Первый опыт российских компаний в этой сфере начинался без какой-либо теоретической подготовки. Все тонкости профессии приходилось осваивать уже в процессе работы, изучая опыт западных коллег. Многие российские логистические компании на российском рынке образовывались также благодаря крупным западным корпорациям самых разных сфер бизнеса, которые в силу своей деятельности сталкивались с необходимостью доставки всевозможных грузов. Бесценный опыт работы в качестве внутреннего логиста позволил многим предприимчивым соотечественникам организовать собственное дело. Тогда же на рынке стали появляться такие всемирно известные компании, специализирующиеся на экспресс-доставке, как TNT, DHL, UPS и другие, которые прежде работали на российском рынке через агентов.

Петр Пронкин, руководитель группы индустриальных продаж и логистики московского офиса AVANTA Personnel: «Рынок логистики достаточно проблемный с точки зрения прозрачности процессов. В России есть структуры, с которыми очень сложно работать в полном соответствии с законодательством, в основном это компании, связанные с железнодорожными перевозками, таможней, арендой/покупкой складских площадей. Наиболее актуален этот вопрос для западных компаний, которые только начинают работать в России. Пока единственный, на мой взгляд, выход из сложившейся ситуации — это использование услуг субподрядчиков (небольших компаний, которые берут на себя урегулирование наиболее сложных и непрозрачных процессов). В части таможни это небольшие российские компании, которые могут работать, используя „серые“ схемы, и выставлять только общий счет компаниям-клиентам. Что касается перевозок и складов, здесь провайдеры услуг могут быть достаточно крупными, но с российским персоналом и уже налаженной работой с властями, собственниками площадей, структурами РЖД».

Компаний, предлагающих услуги в сфере логистики, становится с каждым годом все больше. По мнению некоторых экспертов, выход на рынок новых компаний происходит за счет того, что многие торговые, производственные, дистрибуторские компании и компании сферы FMCG стали выделять свои логистические подразделения в самостоятельные структуры с тем, чтобы предоставлять услуги внешним заказчикам. К тому же, по словам Бэлы Дзасоховой, руководителя департамента FMCG, Retail & Logistics консалтинговой компании Cornerstone, региональный спрос на логистические центры удовлетворен лишь на 50%. «Многие компании сейчас активно развивают собственное производство и дистрибуцию в регионах, и логистические провайдеры не всегда могут в полной мере удовлетворить потребности растущего бизнеса. Поэтому FMCG-компании вынуждены не только сотрудничать с местными операторами, но и организовывать собственные транспортную службу и складские центры».

САМЫЙ БОЛЬШОЙ СПРОС НАБЛЮДАЕТСЯ НА СПЕЦИАЛИСТОВ С ОПЫТОМ START-UP КРУПНЫХ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ СЛУЖБ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ОПЫТ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ С НУЛЯ

По мнению Маргариты Удовенко, руководителя группы подбора персонала кадрового центра «Юнити», емкость рынка растет, поскольку многие отечественные компании пришли к выводу, что логистику нужно отдавать на аутсорсинг. «За последние два года число операторских компаний, которые готовы предоставлять весь спектр логистических услуг, существенно возросло, соответственно, усилилась и конкуренция на рынке»,— поясняет Маргарита Удовенко. Складскую логистику стали развивать транспортные компании, появились компании, специализирующиеся на транспортной, складской, сервисной логистике.

Усиление конкуренции не могло не сказаться на кадрах: грамотных специалистов на российском рынке труда было и так не слишком много, а теперь, как отмечают консультанты кадровых компаний, спрос на них уже многократно превышает предложение.

ОТ КАЖДОГО ПО ВОЗМОЖНОСТЯМ В сложившейся ситуации самым желанным приобретением для логистических компаний становятся набившие руку и познавшие всю специфику рынка специалисты. В большинстве случаев опыт работы должен быть не менее трех лет, но иногда компании готовы рассматривать кандидатов и с опытом работы от одного года. Учитывая особенности деятельности, очень часто к числу обязательных требований работодатель относит знание иностранного языка. Кроме того, по мнению Бэлы Дзасоховой, повышается значимость знаний и навыков применения финансовых и IT-технологий, что обусловлено активной автоматизацией, проходящей в сфере логистики. «Логистика перестает быть узкой областью, а специалисты этой отрасли становятся стратегическими единицами компании»,— добавляет она.

К разряду таких дефицитных специалистов консультанты по подбору персонала относят в первую очередь сейлзов — специалистов, продающих услуги компании. К самым востребованным в логистике специалистам относятся также специалисты по закупкам, специалисты в области планирования поставок, специалисты по складскому хозяйству, менеджеры по перевозкам (особенно это относится к авиаперевозкам), специалисты по таможенной очистке. Сами же компании-работодатели отмечают дефицит по всем направлениям деятельности. Так, по словам Елены Арефьевой, директора по персоналу группы компаний Armadillo, во всех логистических компаниях остро стоит проблема подбора персонала на рабочие специальности: экспедиторов, водителей, диспетчеров и пр. И это связано в первую очередь с высокой востребованностью этого персонала и большим количеством предложений на рынке труда.

Маргарита Удовенко: «Специалисты по продажам — это универсальные сотрудники, так как в их обязанности входит не просто привлечь, но и предложить клиенту оптимальное решение его задач. То есть к умению мыслить стратегически сразу прибавляется знание маршрутов, расчетов, транспортировки и складирования. Одновременно эти люди не только носители знаний, но и клиентской базы, спрос на них сейчас огромный!»

Евгения Ольховенко, консультант направления «Логистика» кадрового холдинга АНКОР: «Менеджер по продажам — самая востребованная и самая сложная позиция для хедхантеров. Продать услугу гораздо сложнее, чем реальный товар. На обработку одного клиента нередко уходит до полугода! Опытных специалистов очень мало — компании их удерживают и платят им большие бонусы». Как отмечают консультанты, уровень дохода такого специалиста, как правило, формируется из фиксированной и бонусной части и может достигать $6–8 тыс. в месяц.

Петр Пронкин: «Самые проблемные позиции — это специалисты в области таможенного оформления с хорошим знанием английского языка. В силу специфики данного направления не многие специалисты свободно владеют английским языком, помимо этого такие специалисты трудно приживаются в корпоративной культуре крупных западных компаний».

Большим спросом наряду с перечисленными позициями отмечены руководители подразделений. По словам Маргариты Удовенко, самый большой спрос наблюдается на специалистов с опытом start-up крупных складских комплексов и руководителей служб транспортной логистики, которые имеют опыт создания компании с нуля. Уровень заработных плат самых востребованных руководителей сравним с уровнем дохода сейлзов, но может достигать и $10–15 тыс. в месяц. Уговорить же такого человека перейти в конкурирующую фирму невероятно тяжело.

По мнению Сергея Фалина, генерального директора компании STS Logistics, в кадровой войне, которая наблюдается в настоящее время, имеет преимущество в специалистах тот, кто готов больше платить. Однако не многие работодатели идут на поводу у кандидатов. Например, в компании НЭК нам заявили, что спокойно относятся к уходу сотрудников, которых переманивают конкуренты. «И мы точно так же переманиваем специалистов — у нас свободная конкуренция. Своих стараемся удерживать, но не разовыми акциями, такими как повышение оклада. В конце концов, мы специализируемся на таких проектах, за которые другая компания в силу объективных причин просто не возьмется. Не факт, что та компания предложит этому человеку такие же возможности и обеспечит такими же проектами. Так что мы не очень-то боимся»,— поясняет позицию компании менеджер по рекламе Михаил Трубецкой.

Если представить, что любая логистическая компания фактически состоит из двух глобальных подразделений: первое занимается продажами и продвижением услуг, второе — обслуживанием клиентов, можно понять, что в логистике чуть ли не каждый сотрудник вынужден по роду своей деятельности разделять ответственность со своим работодателем. Поэтому в список обязанностей компании часто включают особые пожелания к кандидатам. Например, среди обязанностей и требований к нанимаемым специалистам в опубликованных вакансиях компаний DHL можно обнаружить не только упоминание о законченном высшем образовании, но и превосходные навыки общения, а также умение работать под давлением, решать проблемы и дипломатично разрешать конфликтные ситуации.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ Активное развитие рынка логистических услуг ставит компании перед необходимостью восполнять кадровый дефицит своими силами, привлекая молодых и неопытных специалистов для дальнейшего погружения в профессиональные тайны. Одним из самых престижных считается диплом Высшей школы экономики, профильных факультетов ГУУ, РЭА имени Плеханова. И все же вузов, где существуют профильные факультеты, пока не так много, к тому же специалистами их выпускников можно назвать с большой натяжкой.

По словам Михаила Трубецкого, в его компанию часто приходят практиканты и студенты для написания дипломных работ, которых тут же привлекают к одному из этапов готовящегося проекта. Для студента это полезный опыт, для компании — конкретная работа. «Примерно 90% остаются у нас работать. Еще год у наших старожилов уйдет на то, чтобы сделать из молодежи специалистов, но мы такой обмен опытом приветствуем, поскольку сами когда-то начинали с нуля»,— поясняет господин Трубецкой.

И все же выпускники профильных факультетов вузов не восполняют все потребности рынка. Теоретически подкованных специалистов катастрофически не хватает. Большая сложность еще и в том, что по некоторым направлениям логистики специалистов не готовят вовсе.

Сергей Фалин: «Для логистических компаний, которые предоставляют услуги по организации доставки грузов различными видами транспорта, специалистов готовят ведомственные вузы — например, для авиационных перевозок это МГТУ ГА, для автоперевозок — МАДИ, для железнодорожных — МГУПС. Но если компания занимается сразу несколькими видами транспортных перевозок, так называемыми интермодальными, или мультимодальными, она нуждается в многопрофильных специалистах, знающих стыковочные узлы. Таких специалистов не готовит ни один вуз».

Единственный выход из создавшейся ситуации многие компании видят в системе наставничества или разрабатывают для новичков собственные обучающие программы. Несмотря на кадровые проблемы, немногие компании используют возможность напрямую договориться со студентами последних курсов профильных факультетов с тем, чтобы по контракту такой человек потом отработал в компании какое-то время. Говорят, руки не доходят. В итоге сталкиваются со стороны амбициозной молодежи с неадекватной самооценкой. Сергей Фалин: «Запросы молодых людей часто не адекватны их уровню, они очень сильно завышают планку, требуя средний стартовый уровень от 45 тыс. руб. С точки зрения профпригодности они не соответствуют этим деньгам». Впрочем, компании с этим уже смирились и готовы брать на работу толковых выпускников непрофильных вузов, чьи аппетиты не представляются им столь неумеренными. ■

УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ РАБОТНИКОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ	ДИАПАЗОН ЗАРПЛАТ НА 11 ОКТЯБРЯ ($/МЕС.)		
	МИНИМАЛЬНАЯ	СРЕДНЯЯ	МАКСИМАЛЬНАЯ
АВИАПЕРЕВОЗКИ	500	1214	4000
ВЭД	450	1206	7000
ЗАКУПКИ/СНАБЖЕНИЕ	500	1156	8000
МОРСКИЕ/РЕЧНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	500	1254	5000
СКЛАДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	550	1555	6500
ТРУБОПРОВОДЫ	800	1447	1700
БИЗНЕС-АВИАЦИЯ	600	1048	2500
АВТОПЕРЕВОЗКИ	600	1253	7000
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	600	1278	4500
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА (ВНУТРИ КОМПАНИИ)	600	1372	6000
ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ	500	1161	6500
ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ	600	984	4000
НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ	450	886	3000

В ТАБЛИЦЕ ПРИВЕДЕНЫ ДАННЫЕ КОМПАНИИ HEADHUNTER (HH.RU) НА ОСНОВАНИИ РАЗМЕЩАЕМЫХ ВАКАНСИЙ ОТ КОМПАНИЙ-РАБОТОДАТЕЛЕЙ.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE







Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.

УПРАВЛЯЙ **МЕЧТОЙ** **TOYOTA**

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосиный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискарёвский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулково (812) 320-1030. **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. **Казань:** Тойота Центр Казань (843) 518-4318. **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-4334. **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-6565. **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛОРУССИИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (327) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (327) 250-1102.
УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ: Барнаул: СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Волгоград:** АгатВолгаСервис (8442) 35-5373. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** Рось-Авто (8552) 70-9525. **Нижневартовск:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 53-4422. **Саратов:** Саратов-Авто (8452) 65-4717. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058.

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.
Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию. На правах рекламы. Товар сертифицирован