

ЛОГИСТИКА

Рынок перевозок ро-ро в России зашевелился 18 | Везти рыбу с Дальнего Востока никто не хочет 20 |
Объем предложения промземель снизился почти вдвое 21 | Как правильно выбрать поставщика на рынке 3PL-услуг 22 |

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России, по данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, за три квартала 2010 года выросли на 18%, или на 205,3 тыс. штук, по сравнению с тем же периодом 2009 года. Рост продаж в сентябре составил уже 55%, или 66,3 тыс. штук, по сравнению с тем же периодом 2009 года. Так что объем перевозок легковых автомобилей достиг докризисного уровня.

Поехали

сектор рынка

Эффект низкой базы
Еще недавно Федеральная таможенная служба (ФТС) и отраслевые аналитические агентства публиковали неутешительные для импортеров автомобилей данные. По оценкам ФТС, в первом полугодии 2010 года импорт легковых автомобилей снизился на 4,6%, до 251,3 тыс. штук, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: по данным агентства «Автостат», за этот же период общее падение импорта составило только 3,9%, а новых иномарок — 4,2%. «Первая половина 2010 года мало чем отличалась от аналогичного периода 2009 года, за исключением некоторого оживления в апреле и мае», — отмечает Александр Журавлев, генеральный директор компании MajorAuto Trans. Между тем в провальном 2009-м из-за кризиса и повышения пошлин на иномарки импорт, по данным ФТС, упал на 73,3%, до 263,4 тыс. штук.

«По всему миру объемы выпуска легковых автомобилей в прошлом году значительно упали, и производители распродалли складские запасы. В частности, японские и корейские автогиганты реализовывали стоки вплоть до первого квартала 2010 года. Этим отчасти объясняется то, что уровень ввоза легковых машин в первом полугодии ниже кризисного 2009 года», — комментирует ситуацию Константин Шаршаков, заместитель руководителя северо-западного отделения Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП). По его словам, против импорта сыграли и тот факт, что в 2009-м на территории РФ запустилось сразу несколько автозаводов, производств и это привело к переклещиванию спроса на их продукцию.

Кроме того, после запуска в марте текущего года государственной программы по утилизации старых машин резко выросли продажи АВТОВАЗа. Впрочем, стоит отметить, что пока о сколько-нибудь серьезном замещении импорта местным производством, на которое рассчитывали чиновники, повышая ввозные пошлины с начала 2010 года, говорить не приходится, ведь сегодня в России в основном собираются только самые доступные модели, на которые начал расти спрос. Поэтому уже по итогам восьми месяцев 2010 года отрицательный тренд был переломлен и импорт легковых автомобилей за этот период возрос на 3,1%, говорится в отчете ФТС.

По мнению Камилы Меньжинского, коммерческого директора компании Gefco, поставщика ин-



Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России за три квартала 2010 года выросли на 18%, или на 205,3 тыс. штук, по сравнению с тем же периодом 2009 года

тегрированных логистических услуг для предприятий автомобильной отрасли, восстановление займет много месяцев: «Объем перевозок легковых автомобилей, так же как и объем продаж автомобилей, еще не достиг уровня 2008 года. В 2009 году продажи машин упали на 56%. Для сравнения: в январе—сентябре 2008 года было продано более 2 млн автомобилей, за тот же период 2010 года — около 1,3 млн. Однако по сравнению с 2009 годом мы наблюдаем существенный рост: почти на 20% вырос объем продаж в период с января по сентябрь. Рост продаж в основном генерируется за счет производства автомобилей заводами на локальном рынке».

«С августа 2010 года ситуация изменилась: объемы перевозок выросли и продолжают расти и сегодня», — подчеркивает господин Жу-

равлев. По итогам января—сентября данных ФТС по физическим объемам ввоза легковушек еще нет, но спрос на автомобильную технику продолжает стабильно расти. «Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России за три квартала 2010 года выросли на 18%, или на 205,3 тыс. штук, по сравнению с тем же периодом 2009 года», — рассказывает Дэвид Томас, председатель комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса. По его словам, рост продаж в сентябре 2010 года составил 55%, или 66,3 тыс. штук, по сравнению с тем же периодом 2009 года. «Рынок перевозок — это почти зеркальное отражение рынка продаж легковых автомобилей, а он, превосходя ожидания, резко пошел в гору. На наш взгляд, основной движущей силой роста является отложенный спрос.

Опущение неопределенности в кризисный год удерживало население от крупных вложений денег, в том числе и в новые автомобили. Более того, люди в 2009 году экономили и пытались откладывать де-

ньги на случай непредвиденных обстоятельств, таких как понижение зарплат или потеря работы», — объясняет Евгений Корж, коммерческий директор компании АЛПАЙ (совместное предприятие ООО «Жевко» и ТК «Экспис»). Неудивительно, что на фоне такого спроса эксперты АСМАП уже сегодня прогнозируют рост импорта автомобилей более чем на 11%. «Мы полагаем, что увеличение числа импортируемых машин будет колебаться в пределах 11,3–11,5%. Выявление положительной динамики именно в конце лета произошло потому, что процесс оформления новых заказов на производство автомобилей начался только во втором квартале 2010 года. А цикл поставки из Японии и Кореи с момента отправки документов до ввоза заказных машин в Россию колеблется в пределах трех-шести месяцев. Продукция европейских концернов поступает в Россию быстрее, но и ей требуется определенный промежуток времени. Отсюда и нарастание объемов импорта начиная с августа текущего

года, подкрепленных покупательским интересом», — говорит господин Шаршаков.

Обратная сторона медали
О том, что импорт растет, свидетельствует и тот факт, что крупные компании—перевозчики данного груза стали испытывать дефицит подвижного состава — тягачей-автомобилей. «Рынок транспортных услуг изменился. Некоторые транспортные компании обанкротились во время кризиса. Многие были вынуждены сократить свой транспортный парк», — рассказывает Камил Меньжинский. — В результате чего сейчас мы начинаем ощущать нехватку средств для покрытия расходов, связанных с ростом спроса. И для восстановления необходимых мощностей потребуются долгие месяцы». Дело в том, что, когда во время кризиса спрос на померно выросший в 2008 году парк этой техники резко упал, а цены на их услуги поползли вниз и достигли критического уровня, транспортные компании, для того чтобы вы-

Холодно, быстро и дешево

Арктика

Нынешней осенью не проходит и недели, чтобы крупный чиновник, ученый или представитель компании не сделал заявления, касающегося развития Северного морского пути. Причем, в отличие от деклараций предыдущих лет, которые не были подтверждены реальными делами, риторика последнего времени, похоже, продиктована серьезным интересом государства к развитию судоходства в Арктике и, что самое интересное, вниманием к этой теме судо- и грузовладельцев.

Лед тронулся... под ледоколами
В 1990-е годы и в начале нынешнего века грузооборот по Северному морскому пути (СМП) колебался в районе 1,5–3 млн тонн в год, причем его львиная доля приходилась на перевозку продукции «Норильского никеля» европейским потребителям. Задействованной при этом была западная часть маршрута, а восточная перебивалась несущественным с точки зрения объемов северным завозом. Долгие годы развитие СМП как потенциального транзитного пути для товаропотока между Юго-Восточной Азией и Европой вяло обсуждалось, но дальше слов дело не шло, однако в последние пару лет тема эта стала одной из самых популярных в транспортной отрасли. Причиной тому послужили хоты и экспериментальные, но все же реально состоявшиеся рейсы, предпринятые крупными компаниями, а также смена парадигмы развития мировой торговли, центр которой переместился в страны Азии.

В августе танкер SCF Baltica ОАО «Совкомфлот» успешно совершил коммерческий рейс по СМП, перевезя по заказу ОАО НОВА-ТЭК на экспорт 70 тыс. тонн газового конденсата. Арктическая часть — от порта Мурманск до порта Певек, который расположен на Чукотском полуострове, — была пройдена всего за 11 суток. Этот показатель можно считать очень хорошим, поскольку прохождение всего маршрута заняло примерно вдвое меньше времени, чем потребовалось бы на альтернативный — через Северное море в обход Европы и дальше через Суэцкий канал, грозящий нападением пиратов Аденский пролив и по Индийскому океану к потребителям в Юго-Восточной Азии. По словам президента «Совкомфлота» Сергея Франка, за 11 суток танкер компании не успел бы дойти даже до Суэцкого канала.

По словам председателя правления НОВА-ТЭК Леонид Микельсона, которые он произнес по случаю рейса «Совкомфлота», его компания осталась удовлетворена итогами эксперимента и уже в будущем году рассчитывает благодаря СМП сократить затраты на перевозку сырья на 10–15%. С запуском мощностей по сжижению природного газа на Ямале годовой объем, который НОВАТЭК будет отправлять по российской Арктике, может достичь 16 млн тонн.

В 2009 году на похожую вылазку решилась немецкая судоходная компания Beluga Shipping — крупнейший в мире морской перевозчик проектных грузов. Ее суда разными путями, из Роттердама через Мурманск и из Южной Кореи через Владивосток, доставили в Тюменскую область оборудование для нефтегазовых проектов.

(Окончание на стр. 18)



ST Logistics -
Ваш надежный партнер в области логистики.
Мы сможем предложить оптимальные решения по хранению и доставке грузов, снижению логистических расходов, оптимизации всех процессов предприятия.

Думайте о главном!

Заботы о логистике мы возьмем на себя

123290, Москва, 1-й Магистральный тупик, д.5 А
Тел.: +7 495 7750202
Факс: +7 495 7750201
stsmow@stsllogistics.net
www.stsllogistics.net
www.rls.ru

ST LOGISTICS®
SOLUTIONS TO SATISFACTION

RLS®

реклама

ЛОГИСТИКА

Накатило

сектор рынка

Рынок перевозок накатных грузов (ро-ро; от английского roll-on/roll-off — «закатываться/скатываться») в России зашевелился, почувствовав дыхание новой волны спроса. Точками роста станут Северо-Западный регион и юг России, чьи грузопотоки ориентированы соответственно на традиционно сильные торговые связи с Германией и быстро развивающуюся экономику Турции.

Инвесторы активизировались
ФГУП «Росморпорт» в сентябре объявило о намерении построить в порту Кавказ терминал с двумя причалами ро-ро. Объект должен появиться уже в 2012 году, предполагается, что в проекте примут участие российские и турецкие частные инвесторы. Расчет, как полагают в «Росморпорте», логичен: поскольку грузопоток между Россией и Турцией растет в первую очередь за счет поставок на экспорт отечественного сырья — леса, металлов, металлолома, зерна — и импорта турецких товаров народного потребления, то вложения могут быть окупаемыми.

Компания «Аншип», которая с середины года взяла в управление принадлежащий «Росморпорту» паром «Балтийск», собирается в ближайшее время запустить многострадальную переправу Усть-Луга (Ленинградская область) — Балтийск (Калининградская область) — порт Засниц (Восточная Германия). Эта новость является в каком-то смысле знаковой. Дело в том, что попыткам запустить ро-ро сообщение между Усть-Лугой и Германией как минимум четыре года — если вести отсчет с того момента, когда в порту в Ленинградской области был сдан в эксплуатацию паромный

комплекс. Однако наладить полноценное паромное сообщение с работающим по твердому расписанию судном никак не удавалось в силу ряда технических и правовых причин. Грузопоток на линии есть, но ее надо «откачивать», предвительно устранив все недочеты и отладив сервис, чтобы клиенты привыкли к новому продукту. Тот факт, что «Аншип» взялся за дело, говорит о том, что проект и в самом деле не безнадежен.

В октябре в Большом порту Санкт-Петербурга случилось не менее важное событие. Крупнейший российский автодилер Rolf SCS, имеющий большой опыт транспортировки легковушек по территории России, и один из самых больших морских перевозчиков — Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL) — объявили о создании совместного предприятия. СП будет использовать ро-ро терминалы обеих компаний в России и Финляндии. Rolf с 2008 года арендует причалы на территории ОАО «Петролеспорт» и управляет терминалом в порту Восточный (Приморский край). Через них он ввозит импортные иномарки. У WWL есть мощности в Котке, которая традиционно обслуживает следующие транзитом через Финляндию российские грузы. Задача СП — оптимизировать



В Америке говорят, что неизбежны две вещи — смерть и налоги. А в транспорте речь идет о накатных грузах и контейнерах. Глобальная торговля обречена на то, чтобы использовать два этих вида доставки товаров: они наиболее удобны и мобильны. ФОТО РИА НОВОСТИ

логистические цепочки и предложить наработанные маршруты и технологии сторонним клиентам.

Даже линия St. Peter Line, запущенная в апреле, которая первоначально предназначалась только для перевозки пассажиров и легковых автомобилей между Санкт-Петербургом и Хельсинки, намерена выйти на рынок транспортировки грузов и обслуживать фуры.

Правда, сделать это пока не удалось из-за позиции финских портовиков, которые пока не выдали разрешение на такое использование линии, однако пример довольно показателен: с ростом экономики отрасль ро-ро пришла в движение.

Rolling tones

К названным выше проектам стоит прибавить те, которые были реализованы в предыду-

щие годы рядом компаний в петербургском порту. — пере-профилирование ряда причалов или терминалов под прием накатной техники. Все это неудивительно. В разработанной в 2007 году «Стратегии развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга» сказано, что если в 2005 году было перевалено 0,1 млн тонн накатных грузов, то в 2010-м должно быть уже

1,5 млн (скорее всего, прогноз не оправдается: выйдет чуть меньше), в 2020-м — 2,5 млн, в 2025-м — 3,5 млн. Думается, что похожая динамика наблюдается и в других регионах.

Координатор интернет-проекта Answer Logistic Андрей Ковалев отмечает, что объем ро-ро грузов растет — не то чтобы в двузначных цифрах, как в предкризисные годы, но вполне устойчиво: «В Америке говорят,

что неизбежны две вещи — смерть и налоги. А в транспорте речь идет о накатных грузах и контейнерах. Глобальная торговля обречена на то, чтобы использовать два этих вида доставки товаров: они наиболее удобны и мобильны». На основе поступающих от клиентов запросов в Answer Logistic выделяют три основных ро-ро маршрута, связывающих северо-запад России — главное окно для накатных грузов во внешний мир и из него. Речь идет о Европе, прежде всего Германии, США, а также Африке, которая в последнее время стала перевозить все больше грузов благодаря росту поставок на этот континент грузовиков российского производства.

В исследовании «Ро-ро бизнес в России и СНГ: проблемы и перспективы» агентства InfraNews приводятся следующие данные. За период с 1995 по 2008 год в западной части Балтийского региона (Германия, Дания, Швеция, Польша, Финляндия) поток пассажиров упал на 25%, до 31 млн человек. Объем перевозок легковых машин вырос за 13 лет на 25,4%, до 6,273 млн шт., автобусов — в девять с половиной раз, до 1,615 млн единиц, а грузовиков — в два раза, до 2,33 млн единиц. За тот же период количество пассажиров в восточной части региона (Россия, Литва, Латвия, Эстония) выросло на 40%, до 18,743 млн человек, оборот машин увеличился почти вдвое (на 91%), до 1,9 млн, автобусов — в 1,5 раза, до 47 тыс. единиц, грузовиков — в 3,7 раза, до 1,6 млн единиц.

В общем, восточная часть региона Балтийского моря растет динамичнее западной, что объясняется объективными причинами. Россия вместе Латвией, Литвой и Эстонией еще находится в догоняющей фазе развития, для которой характерны ускоренные темпы ВВП и внешней торговли. Кроме того, ось Россия—Германия даже без учета близлежащих стран соединяет две крупнейшие

экономики Европы, а если брать не столь широко, то три самых крупных города континента — Санкт-Петербург, Москву и Берлин, в которых проживает около 20 млн человек. С учетом высокого взаимодействия экономик обеих стран в этом сегменте будет неизбежен рост, может быть, один из самых динамичных в мире. «Из Германии идет много современной колесной техники в том числе и для стран Центральной Азии, оборудования, необходимого для модернизации промышленности. Из России — сырье. Немцев, скажем, не испугали высокие пошлины на экспортруемую из нашей страны необработанную древесину — в последнее время мы видим увеличение объемов этого груза, транспортируемого в автомобили на морских судах», — комментирует господин Ковалев.

Хорошие перспективы и у проекта «Росморпорт» в порту Кавказ. Именно этот порт, по мнению директора агентства InfraNews Алексея Безбородова, обладает сейчас самым высоким потенциалом для развития альтернативного новороссийскому ро-ро терминалу на юге, хотя и с рядом серьезных недостатков. «У него есть достаточные для хранения площади, расположенные непосредственно на причале. Правда, там существуют ограничения по линии таможенной обработки акционных грузов — алкогольной продукции и новых автомобилей, составляющих значительный поток импорта в Россию. Но главное, что не дает его рассматривать как перспективный объект, — ограничение осадки до 5 м и возражения таможен в отношении открытия нового паромного сервиса», — говорит господин Безбородов. Однако многие из этих проблем решаемы с помощью государства, так что у порта в целом неплохие перспективы. Если, конечно, власти проект «Росморпорта» не «прокачают».

Алексей Стригин



Холодно, быстро и дешево

Арктика

(Окончание. Начало на стр. 17)

Например, агрегаты для электростанции ОГК-5 в Сургуте были завезены довольно экзотическим путем: два судна дошли сначала по СМП, а затем по Оби до города Ямбурга, где груз был перевален на баржи, которые и доставили его до места назначения. В текущем году Beluga также совершила по СМП два рейса, снова доставив оборудование в Тюменскую область.

Нефть, газ и станки

Углеводороды и негабарит — основа будущей грузовой базы российской Арктики. По данным Центрального научно-исследовательского института морского флота, в районе СМП сосредоточена примерно треть запасов топливных ресурсов планеты, более 1200 млрд тонн условного топлива. Ежегодная добыча после выхода на проектную мощность Штокмановского месторождения и заводов на Ямале может составить около 50 млн тонн, соответственно, таков же будет и объем перевозок. Министр регионального развития РФ Виктор Басаргин недавно заявил на конференции, что грузооборот по СМП в ближайшие годы может достичь 30 млн тонн.

Цифры, как видим, существенно разнятся, что, впрочем, объяснимо, поскольку серьезных целенаправленных расчетов по грузовой базе арктического маршрута еще никто не проводил. Но даже эти приблизительные наброски показывают, что требуемые инвестиции вполне могут окупиться. По подсчетам НИИ Арктики и Антарктики, минимальный оборот, при котором СМП имеет смысл держать в качестве полноценного судоходного пути и тратить на инфраструктуру, составляет 15 млн тонн. Если прогнозы НОВАТЭКа сбываются, то уже он один перекрывает эту цифру, не говоря уже о «Норильском никеле».

Негабарит (в данном случае имеется в виду оборудование) может вполне стать если и не основной номенклатурой в везом выражении, то по крайней мере самой дорогой, а значит, и доходной для перевозчиков. Центры добычи нефти и газа постепенно перемещаются из западной части России в восточную. Начав с освоения в начале прошлого века кавказских месторождений, нефтяники в советские времена устремились в Западную Сибирь, а теперь уже обживаются в Якутии. А на смену истощенным газовым источникам приходят Ямал и Ковыкта (Иркутская область). Транспортная инфраструктура Восточной Сибири и Дальнего Востока, надо отметить, разительно отличается в худшую сторону от развитой автомобильной и железнодорож-



Доставка грузов на танкере по Северному морскому пути — от порта Мурманск до порта Певек, который расположен на Чукотском полуострове, — занимает 11 суток. Что вдвое быстрее, чем потребовал бы альтернативный маршрут — через Северное море в обход Европы и дальше через Суэцкий канал, грозящий нападениями пиратов Аденский пролив и по Индийскому океану к потребителям в Юго-Восточной Азии. ФОТО РИА НОВОСТИ

ной сети центральной части страны, поэтому каждый раз перевозка негабарита в отдаленные регионы оказывается делом, требующим колоссальных затрат времени и денег. Освоенный Beluga Shipping способ доставки вполне может пригнордиться, например, в Восточной Сибири, в которой инфраструктура речных перевозок более или менее развита благодаря ежегодному северному заводу.

Однако все упирается в необходимость создавать необходимую инфраструктуру, многие элементы которой придется делать с нуля, говорит директор по развитию информационно-аналитического агентства PortNews Надежда Малышева. На СМП отсутствуют метеорологические и гидрологические станции, службы спасения, средства связи и так далее. Скажем, нет элементной возможности передать в оперативном режиме капитану судна информацию о погоде, ледовой обстановке и глубинах.

Другая проблема, отмечает гостюжа Малышева, заключается в отсутствии необходимого количества судов, прежде всего вспомогательных. Типы судов, их параметры и количество сейчас обсуждать бессмысленно, поскольку не очень понятно, на какую грузовую базу необходимо ориентироваться, однако очевидно, что речь

идет об инвестициях, которые частному бизнесу точно не потянуть. «Требуется добиться того, чтобы сложилось сразу несколько факторов — интерес грузовладельцев и судоходных компаний, государственные инвестиции в инфраструктуру, интенсивное развитие арктического судостроения», — говорит эксперт. — Пока ситуация такова, что все действительно складывается. Интерес клиентов есть. Государство обозначило свою готовность вкладывать деньги в инфраструктуру, а арктический сегмент — один из немногих сегментов, в которых Россия действительно конкурентоспособна на мировом рынке судостроения».

С другой стороны, настораживает тот факт, что проект федерального закона «О Северном морском пути», подготовленный Министерством транспорта и внесенный на согласования в различные ведомства еще в 2009 году, до рассмотрения Государственной думой пока так и не дошел. А без него не удастся разрешить множество юридических проблем. Лед тронулся, но без мощного государственного «ледокола», который сумеет преодолеть бюрократические препяны, СМП так и останется красивым проектом.

Иван Петров



Коммерческие автомобили Ford справятся с любой работой



Новые цены на Ford Transit – новые возможности для Вашего бизнеса

Коммерческие автомобили Ford – Ваш надежный бизнес-партнер:

- низкая стоимость владения
- 2 года гарантии без ограничения пробега
- широкая возможность конверсии: маршрутное такси, скорая помощь, инкассаторская машина, промтоварный фургон, изотермический фургон

Transit Connect – от 649 000 рублей* **Transit шасси – от 806 500 рублей***
Ranger – от 898 500 рублей* **Transit фургон – от 845 500 рублей***

* Указанные цены являются рекомендованными и действительны на 01.10.2010. Цены на Transit фургон и Transit шасси являются минимальными, исходя из объема двигателя и комплектации. Цены на Transit Connect и Ranger указаны с учетом действующего с 01.10.2010 по 31.12.2010 специального предложения на автомобили. Подробности – на www.ford.ru. «Форд Мотор Компани» ЗАО оставляет за собой право вносить изменения в условия предложения.



Feel the difference

www.ford.ru

Реклама

ЛОГИСТИКА

Рыба ждет

транзит

В текущем году на Дальнем Востоке выловлено порядка 340–360 тыс. тонн красной рыбы вместо 540 тыс. тонн, выловленных в 2009 году. Несмотря на снижение улова, вывезти лосось в центральные регионы по-прежнему трудно и дорого.

Поиски крайнего

Ежегодная проблема красной путины на Дальнем Востоке, которая начинается в начале августа и заканчивается в октябре-ноябре, — традиционная головная боль для ОАО РЖД и частных железнодорожных операторов. В прошлом году рекордный по объему вылов привел к транспортному коллапсу и взаимным обвинениям чиновников всех ответственных за вылов и перевозку лосося ведомств.

Однако проблема своевременного вывоза дешевой рыбы гораздо глубже и шире, чем единичные недопоставки вагонов или ее несвоевременная погрузка в холодильники. Существующая транспортная инфраструктура не готова принимать, перерабатывать и хранить выловленную рыбу. В результате российский улов массово грузится на экспорт в страны АТР, прежде всего Китай, которые, переработав ее, реализуют продукцию с высокой добавленной стоимостью назад в Россию.

Отметим, что власти уже не первый год выделяют значительные средства для решения проблемы, но воз по-прежнему остается на месте. В частности, до конца 2010 года будет выделено 600 млн рублей, которые

предназначены для реализации в том числе проектов по созданию специализированных рыбных рынков в нескольких регионах РФ. Кроме того, в начале года при участии ФГУП «Национальные рыбные ресурсы», находящегося под контролем Росрыболовства, начала работу специализированная логистическая компания ООО «Рыбтранссервис». Ее основной задачей станет строительство сети холодильных терминалов в 15 ключевых городах страны, а также вывод оптовиков и посредников из цепочки поставки рыбы с Дальнего Востока в центр России.

Проект предполагается реализовать в два этапа. В 2010 году намечено построить пять холодильников общей мощностью 45 тыс. тонн единовременного хранения продукции, в 2011–2012 годах — открыть еще 14 рефрижераторов общей мощностью 95 тыс. тонн. Все они будут расположены по пути доставки морепродуктов из рыбодобывающих регионов, прежде всего с Дальнего Востока, в центральную и южную части страны. При этом «Рыбтранссервис» будет продавать рыбу из собственных холодильников напрямую в розницу. В результате, рассчитывают



Большая часть улова экспортируется в страны АТР, прежде всего Китай, которые, переработав ее, везут обратно — продавать в Россию. ФОТО ИТАР-ТАСС

в Росрыболовстве, российский рыба в магазинах подешевеет.

Между тем участники рыбного рынка уверены, что появление очередного «окологосударственного» монополиста проблемы не решит. Во-первых, в компаниях указывают на то, что ключевой проблемой отрасли остается отсутствие мощностей по переработке рыбы. «Сегодня

наиболее острая проблема — доставка, хранение или продажа рыбопродукции, чем призвана заниматься компания «Рыбтранссервис», а сектор переработки. У нас его нет, поэтому рыба уходит за рубеж еще у причала, а холодильники простаивают», — говорит руководство ОАО «Дальрыбпорт». Во-вторых, в компаниях опасаются,

что, будучи монополистом, «Рыбтранссервис» начнет диктовать рыбакам цену за их продукцию, повысит ставку за хранение на собственных площадках и попытается обеспечить себе полный контроль над отраслью.

Спекулятивный окрас

Помимо отсутствия инфраструктуры для хранения и перера-

ботки рыбы в стране ситуация осложняется еще и ежегодным ростом тарифов на ее перевозку, а также участием множества посредников в транспортировке этого груза вглубь страны. «К сожалению, рынок перевозок рыбы и морепродуктов имеет ярко выраженную сезонную и спекулятивную окраску. Транспортная составляющая в цене

товара в течение года существенно колеблется, например на свежемороженую рыбу от 4,5 до 7,5 руб./кг», — утверждает Андрей Гречкин, коммерческий директор компании «Термос-Контейнер». Это обусловлено исторически сложившейся практикой: в низкий сезон (март—июль) рыбаки продавливают экспедиторов иногда ниже железнодорожного тарифа, так как операторы подвижного состава готовы дать любую цену, лишь бы не платить за простой вагонов. В свою очередь, в сезон массового вылова (сентябрь—ноябрь), наоборот, возникает повышенный спрос на подвижной состав и экспедиторы стараются отбить свои затраты во время предыдущих периодов, закладывая их в стоимость перевозки.

Ситуацию усугубляет и значительное число посредников в цепи поставки отечественного лосося. Так, ряд участников товаропроводящей сети, стремясь получить сверхприбыль, зачастую прикрывает товар на складах в местах вылова морепродуктов для создания ажиотажного спроса, максимально снижая цены закупки у рыбака и стоимость железнодорожной перевозки при одновременном увеличении розничной цены реализации. Чтобы разобраться в этой цепочке роста себестоимости рыбы, достаточно взглянуть на нее глазами владельца железнодорожного состава.

Цена свежемороженой рыбы на рейде во Владивостоке составляет не более 15 руб. за 1 кг. В пиковый период путины наценка стивидоров на одну четырехвагонную секцию «Рефсервиса» составляет до 500 тыс.

руб., то есть порядка 2,5 руб. за 1 кг. Таким образом, около 1 руб. с 1 кг, или 200 тыс. руб. за рефсекцию, — дополнительная наценка стивидора. «Рефсервис» добавляет к стоимости 1 кг рыбы до 8 руб., причем 4 руб. из них являются транзитными и подлежат оплате перевозчику за предоставление железнодорожной инфраструктуры и локомотивной тяги. В результате, отмечает Павел Иванкин, генеральный директор ОАО «Рефсервис», при себестоимости свежемороженой красной рыбы в момент закладки в холодильники Подмосковья, составляющей примерно 48–50 руб., ее оптовая стоимость возрастает до 126 руб. «Этот рост не объяснить никаким длительным хранением в холодильниках или стоимостью доставки до мест розничной реализации. Последующее увеличение розничной цены относительно оптовой на 14,5–32% также не всегда соответствует разрешенному уровню розничной наценки в 20%», — подчеркивает господин Иванкин. И вот уже традиционно недорогая в центральной части России дальневосточная красная рыба с учетом доставки набирает цену, выходящую далеко за рамки своего ценового сегмента. «Крупные переработчики и трейдеры не готовы закупать ее, так как не уверены в конкурентоспособности конечного продукта на прилавке. В свою очередь, заготовители не хотят опускать цену, так как им нужно отбить издержки. Получается замкнутый круг, в результате заготовителям проще отдать рыбу на экспорт», — констатирует господин Гречкин.

Андрей Михайлов

Вступительные пошлины

таможня

Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана объединяет более 60% населения всего постсоветского пространства и дает большие возможности для расширения рынков сбыта. На территории Таможенного союза производится более 85% валового внутреннего продукта всего постсоветского пространства. Общий объем ВВП трех стран превышает \$2 трлн и должен вырасти к 2015 году на 15–18%.

Вступление в силу Таможенного кодекса Таможенного союза рынок встретил настороженно. Во-первых, никто до конца не верил, что это случится. Во-вторых, ни таможенные органы стран Таможенного союза, ни бизнес не были готовы к нему технически. В-третьих, времени для разработки нормативно-правовой базы было недостаточно. Если в ЕС эта база разрабатывалась около 20 лет, то у нас этот процесс занял всего год. «Но несмотря на опасения, которые по большей части были преувеличены, мы не наблюдали снижения объемов импортных поставок наших клиентов в Россию даже в переходный период в середине лета текущего года, — вспоминает Игорь Аллошин, руководитель отдела по таможенному оформлению компании Gefco. — Мы почувствовали усиление контроля на границах Таможенного союза, однако это не вызвало ощутимых проблем для импортных поставок. Кроме того, благодаря новым нормам некоторые наши клиенты планируют осуществлять поставки в Беларусь и Казахстан с осуществлением таможенной очистки в России, что приведет к возрас-

танию объема оказываемых нами таможенных и логистических услуг».

Импортёры и таможенные брокеры отмечают практическое положительное влияние формирования общей таможенной территории. Например, Gefco помимо поставок автомобилей осуществляет регулярные поставки комплектующих на автомобильные заводы в России. Если ранее при железнодорожных поставках из Европы компания вынуждена была оформлять транзитную декларацию на польско-белорусской границе, то теперь Таможенный кодекс Таможенного союза предоставляет возможность в качестве транзитной декларации использовать товаросопроводительные документы, что уменьшит время прохождения грузов через границу Таможенного союза.

«Если говорить о практике применения нового Таможенного кодекса, то у нас уже есть положительные примеры доставки из России в Казахстан и обратно, — рассказывает Сергей Крутов, президент компании DPD в России и СНГ. — Одна из первых отпавок была из России в Казахстан и касалась дорогостоящего груза, в отношении которого до 1 июля потребовалось бы таможенное оформление в полном объеме. Однако все было осуществлено таким образом, как будто груз следовал по России, к примеру из Москвы в Красноярск. Также стоит отметить изменения, коснувшиеся доставки грузов весом до 1 тыс. кг, перевозка которых ранее была слишком дорогостоящей, что вынуждало отправителей пользоваться авиадоставкой. Теперь же в условиях новых таможенных правил стало возможным значительно снизить тарифы на автомобильную доставку. Для сравнения: стои-

мость автодоставки груза весом 200 кг из Москвы в Алматы составляет на сегодняшний день 7,2 тыс. руб., а стоимость авиадоставки — 22 тыс. руб.».

Сейчас таможенные процедуры в России строятся на основе моделей таможенных процедур и терминологии, предлагаемых Всемирной таможенной организацией. «То, что кодекс, призванный обобщить законодательства трех стран, принимался в выпыхах, сказалось на его содержании, — рассказывает Игорь Аллошин. — Документ содержит множество ссылок на национальные законодательства. А существование одновременно двух кодексов и отсутствие толкования многих отсылочных норм в российском законодательстве усложняют правоприменительную практику на местах в процессе таможенного оформления».

Существовали так называемые риски переходного периода, когда денежные средства могли зависнуть на счетах федерального казначейства в связи с переходом на новую платёжную систему, а также был риск увеличения сроков оформления грузов по причине обновления информационных систем таможенных органов. Но на практике это не оказало значительного влияния на участников ВЭД.

Основные риски как до вступления в силу нового законодательства, так и после представляют собой вопросы определения таможенной стоимости, классификации товаров, применения мер нетарифного регулирования. Причем данные риски сохранялись и в настоящее время. По-прежнему приоритетной остается нацеленность российской таможенной системы на обеспечение поступления таможенных платежей в федеральный бюджет. Хотя фискальная

функция является не единственной и таможенные органы на местах, к сожалению, забывают о других функциях, связанных с защитой государства от участников внешнеэкономической деятельности, содействием внешней торговле и др.

Доказывание стоимости в случае несогласия таможни с заявленными сведениями представляет собой сложный бюрократический процесс, требующий значительных усилий со стороны участников ВЭД и таможенного брокера. «В своей каждодневной работе мы сталкиваемся с одноклассическим подходом таможенных органов к вопросам определения таможенной стоимости, — рассказывает Игорь Аллошин. —

Сегодня участники рынка не усматривают какого-либо серьезного отрицательного влияния объединения таможенных территорий союзных государств на стратегические товаропотоки в Россию, как опасались участники ВЭД и преподносили в СМИ. Наоборот, объединение наших стран принесет в конечном счете экономический эффект для бизнеса за счет устранения излишних барьеров во взаимной торговле, унификации таможенных правил. Ожидается, что иностранные производители, имеющие филиалы в России, будут увеличивать объемы импорта через эти филиалы для последующей отправки на белорусский и казахский рынки.

«За прошедшие четыре месяца таможенные органы стали лучше понимать и применять на практике нормы нового законодательства. Хотя многие новые нормы было трудно воплотить непосредственно с 1 июля 2010 года, — объясняет Игорь Аллошин. — Например, новый порядок уплаты ввозных таможенных пошлин начал дей-

ствовать только с сентября, общая форма ГТД будет введена только с января 2011 года, будет разработан особый порядок доставки товаров Таможенного союза на территорию Калининградской области, регламенты о включении в реестр таможенных представителей и других».

Как известно, для того, чтобы российский груз попал в Калининградскую область, нужно пересечь территорию транзитных прибалтийских государств. Раньше существовала специальная система «Калининград Транзит», позволявшая пройти все транзитные формальности по упрощенной системе, то есть без дополнительных обеспечений, транзитных деклараций или книжки МДП. Получилось так, что приняли новое таможенное законодательство, старые упрощенные процедуры для Калининграда отменили, а новых разработано не было даже на переходный период. Когда стало очевидно, что Калининград был неоправданно «забыт», в срочном порядке стали дорабатывать нормативно-правовую базу.

Также важным моментом в регламентации таможенных процедур будет принятие федерального закона «О таможенном регулировании». Участники рынка ожидают, что после шлифовки законодательной базы многие процедуры станут более прозрачными и четкими, что положительно отразится на правоприменительной практике на местах.

Нужно сказать, что впервые в российской таможенной системе появился институт уполномоченного экономического оператора, дающий значительное упрощение таможенных процедур для обладателя такого статуса, что особенно актуально для

крупных предприятий-импортёров. Именно с помощью этого института таможенными органам в Европе удалось добиться тех результатов, которые есть сегодня: большинство грузов попадает на таможенную территорию с минимальным уровнем контроля или вообще направляется непосредственно на склады предприятий, минуя таможенные терминалы, а основной таможенный контроль осуществляется уже впоследствии и не влияет на логистику товаропотоков.

Что касается оформления грузов в России, таможенные риски можно снизить уже сейчас. «Залогом беспрепятственного прохождения грузов через границу ТС и успешного таможенного оформления является профессиональная предварительная проработка. Причем речь не идет исключительно о технических операциях по таможенному оформлению, а о комплексном подходе к импорту и логистике, — считает Игорь Аллошин. — Таможенные риски можно значительно снизить, если доверить организацию поставок профессиональным таможенным брокерам и логистическим провайдерам».

Таможенный кодекс Таможенного союза увеличивает по сравнению с ранее действовавшим законодательством срок, в течение которого таможенные органы могут осуществлять проверку таможенных операций. Теперь вместо одного года этот срок составит три года с момента выпуска товара. В этой связи особенно важно, чтобы таможенные операции были проведены профессионалами, чтобы исключить возможные сложности при проверках после таможенного оформления.

Федор Мельников



Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

ОАО «Райффайзен Лизинг». Не право рекламы.

Райффайзен. Разница в отношении

Реклама



Почтовая лицензия № 73228

Срочная доставка почты и грузов по городу, России и миру

Москва, Варшавское шоссе, д. 13 б, стр.1
Отдел продаж +7(495) 956-24-54, 745-01-53
Вызов курьера +7(495) 728-41-51, 925-55-88

8-800-200-65-65

www.garantpost.ru

ЛОГИСТИКА

Ни спроса, ни предложения

земли промназначения

В 2010 году на первичном рынке Подмосквья на продажу будет выставлено около 500 га земель промышленного назначения. Речь идет о наиболее востребованных участках, расположенных в пределах 15 км от Московской кольцевой автодороги. Таким образом, по сравнению с докризисными показателями объем предложения снизился почти вдвое.

Принцип «лучше всего продается то, что дешевле» проявил себя и на рынке земель промышленного назначения. В 2009 году продажа земельных участков стала катализатором выхода из кризиса рынка земли. В 2010 году эта тенденция наблюдается уже внутри отдельных сегментов рынка земли — например, в сегменте земельных участков промышленного назначения основной спрос приходится на небольшие участки.

Снижение вдвое числа выставленных на продажу участков (расположенных не далее 15 км от МКАД), по словам начальника управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент» Анны Шишкиной, можно объяснить прежде всего тем, что большая часть таких промземель ушла с первичного рынка еще в докризисный период, поскольку это наиболее «ходовой товар» на земельном рынке.

Наряду со снижением объема предложения аналитики отмечают и снижение спроса. Ранее участки промназначения приобретались либо для непосредственного освоения, либо для перепродажи. Кроме того, они всегда считались надежным предметом банковского залога. Тем не менее затраты на освоение подобных территорий окупаются годами, главным образом поэтому спрос на них сейчас невелик.

Если до кризиса лендлорды ежегодно продавали в Подмоскovie свыше 500 га земель промназначения в пределах 30 км от МКАД, то в кризис эта цифра сократилась до 100 га. В нынешнем году, по предварительным прогнозам, объем предложения может возрасти до 300 га. При этом земли будут



Если до кризиса лендлорды ежегодно продавали в Подмоскovie свыше 500 га земель промназначения в пределах 30 км от МКАД, то в кризис эта цифра сократилась до 100 га

ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

приобретаться не только у крупных землевладельцев, но и у инвесторов, скупавших участки для перепродажи несколько лет назад. Инвесторы, по мнению госпожи Шишкиной, будут конкурировать с землевладельцами не по стоимости, а по качеству продукта. Ожидается, что наибольшим спросом в нынешних условиях будут пользоваться участки, максимально подготовленные для строительства. Для этого должны быть получены либо разрешения на строительство на этой земле, либо согласие на подведение коммуникаций. Соответственно, вырастет и популярность формата бизнес-парков, подразуме-

вающего продажу участков площадью от 0,5 до 1 га с уже готовыми коммуникациями и общей для всех покупателей участков инфраструктурой. По прогнозам, увеличение объема сделок вряд ли ощутимо скажется на стоимости промземель — к концу 2010 года рост цен едва ли превысит 10–15%. Сейчас средняя стоимость сотки земли промышленного назначения составляет \$6–7 тыс. (в 15 км от МКАД, без коммуникаций) при покупке участка площадью 2,5–5 га. В докризисный период цена подобного предложения превышала \$20 тыс. за сотку, а земли продавались участками от 5 га.

По информации «Гео Девелопмент», в 15–30 км от МКАД земли промназначения стоят \$5–7 тыс. за сотку. В 80 км — уже \$1 тыс. за сотку. Дисконт на неликвидные участки достигает 80%, но такие сделки единичны. Цена на ликвидные земли может даже расти. По данным компании «Красивая Земля», более 90% спроса и сделок приходится на участки площадью до 1 га, число сделок выросло на 30–40% по сравнению с показателями лета 2009 года. «Среди покупателей много физических лиц, а также предприятий малого бизнеса», — рассказывает генеральный директор компании «Красивая Земля»

Илья Сапунов. — Зачастую землю приобретают для организации предприятий придорожного сервиса, в частности автозалов, сервисов шиномонтажа, фирм по обслуживанию грузовых машин и т. д.».

Это доминирование небольших участков в структуре спроса объясняется, по мнению Илья Сапунова, их большей ценовой доступностью. Явного роста цен на промземли пока нет, но основная тенденция текущего года — прекращение демпинга со стороны девелоперов. «Продавцы больше не снижают их хорошо цен, но не продавая участки по бросовым ценам», — добавляет Илья Сапунов. — Отказавшись от демпинга, девелоперы подняли цены на некоторые свои участки на 10–30% по сравнению с серединой 2009 года».

Владельцы участков промышленного назначения чувствуют себя гораздо лучше, нежели собственники гектаров, предназначенных для жилищного строительства. Оптовые покупатели крупных участков земли — девелоперы — сейчас не могут себе позволить начать новое строительство. В сегменте участков под коттеджное строительство сделок нет, и даже скидки на земли под ИЖС не привлекают покупателей.

Крупные проекты площадью более 500 га в 70% случаев остановлены, подсчитал Павел Здравовский. Продолжают активно строить только девелоперы, которые до кризиса успели реализовать проект на 80%, отмечают участники рынка.

Федор Мельников

Комплексы не востребова

сектор рынка

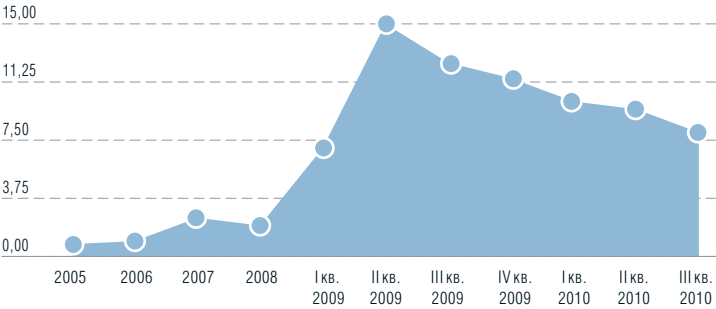
Стагнация на складском рынке продолжается. Строительство спекулятивных складских проектов не ведется, поскольку отсутствие положительной динамики в изменении арендных ставок не позволяет привлекать проектное финансирование. Площади больше 5 тыс. кв. м по-прежнему не пользуются спросом. И хотя доля вакантных площадей в складских комплексах Московского региона медленно снижается, новых проектов никто не строит.

Рынок складской и индустриальной недвижимости в текущем году не баловал новостями. Выделить стоит, пожалуй, только три события. Первое: автомобильная компания Jaguar Cars Ltd открыла склад автозапчастей на юго-востоке Московской области, на 7-м км от МКАД между Рязанским и Новорязанским шоссе на территории Томилинского логистического комплекса. Второе: до конца года планируется закрыть сделку по продаже складского комплекса «Балтия», принадлежавшего инвестфонду Raven Russia, компании Casebre Holdings Limited. Сумма сделки составит \$42 млн. Третье: летом компания MR Group приступила к возведению индустриального парка «Шматово» в 70 км от МКАД на трассе М4 «Дон». Проект реализуется на территории малоэтажного городского поселения Новое Ступино.

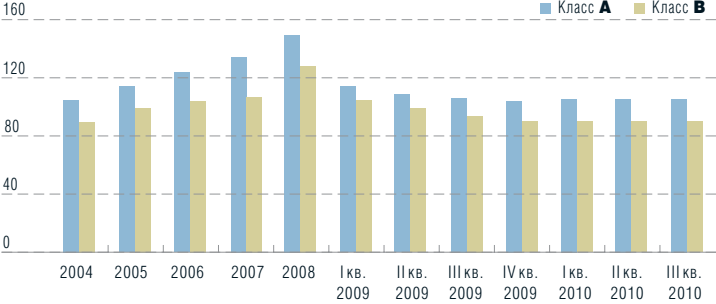
Что касается общего объема складских помещений в Москве и Подмоскovie, то на конец третьего квартала 2010 года он составил около 8,75 млн. кв. м. При этом на долю качественных складских помещений классов А и В пришлось около 5,88 млн кв. м.

В третьем квартале текущего года в Московском регионе было введено в эксплуатацию около 40 тыс. кв. м качественных складских площадей. Всего в текущем году на рынке должно

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СРЕДНЕГО УРОВНЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В 2005–2010 ГОДАХ (%) ИСТОЧНИК: ASTERA.



ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ КЛАССА А И В В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ (\$/кв. м/год) ИСТОЧНИК: ASTERA.



появиться около 390 тыс. кв. м складских объектов. Таким образом, в 2010 году по сравнению с предыдущими годами объемы строительства уменьшатся. Достраиваются в основном объекты, начатые девелоперами до кризиса.

При этом эксперты отмечают и небольшой спрос: в третьем квартале было сдано или продано около 120 тыс. кв. м складских площадей, что несколько ниже показателей первых кварталов. Всего за 2010 год общий объем купленных и арендованных складских помещений составил около 400 тыс. кв. м. Среди крупнейших на рынке сделок — аренда компанией JFC 4800 кв. м в складском комплексе «МЛР-Подольск» и компанией TNT Express 10 038 кв. м в складском комплексе «Троице-Лыково», класс А.

Покупают и арендуют складские площади в текущем году прежде всего торговые операторы. В 2010 году их доля в структуре спроса увеличилась, достигнув 62% от общей арендованной площади. Что касается структуры спроса в зависимости от требуемой площади, то

по-прежнему наибольшее число заявок поступает на блоки до 5000 кв. м.

В третьем квартале 2010 года количество вакантных площадей в складских комплексах Московского региона продолжало сокращаться. В сентябре этот показатель опустился до 8%. Больше всего пустых помещений в объектах, вышедших на рынок в 2009 году.

Что касается арендных ставок, то в третьем квартале текущего года в Московском регионе они несколько не изменились. Повысить заявленные ранее ставки аренды на свои объекты удалось единичным собственникам складов.

На начало четвертого квартала 2010 года средние ставки на складские помещения класса А составили около \$100–105 за 1 кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов). В классе В — \$80–90 за 1 кв. м в год (без учета НДС и операционных расходов). На складские помещения, расположенные в пределах Москвы, арендные ставки несколько выше, чем в Московской области.

Ольга Мельникова

DB SCHENKER

Delivering solutions.

От ваших дверей —
в любую точку мира.

РЕКЛАМА

DB Eco Program
www.dbecoprogram.com

Наша сеть делает мир немного меньше.

Более чем в 130 странах мира мы изо дня в день работаем на достижение одной цели: сделать логистику еще более эффективной. Мы предлагаем вам комплексные транспортные решения: железная дорога, автотранспорт, водный или авиатранспорт. А благодаря нашим дополнительным услугам в сфере логистики возможно выполнение самых сложных задач. Подробности на сайте www.dbschenker.com.

ЛОГИСТИКА

Сыр в масле

дистрибуция

Новым игрокам на молочном рынке России прежде всего приходится решать проблемы дистрибуции своей продукции. Сокращение затрат на логистику позволяет новичкам конкурировать со старожилами.

Веселый молочник

Почти сто лет назад независимые фермеры Дании объединились и создали компанию MD Foods. Так же поступили и их шведские коллеги, которые стали родоначальниками компании Arla. Консолидация помогла наладить единую сбытовую сеть и производственную цепочку. Десять лет назад в результате слияния датской и шведской компаний был создан один из самых крупных в Скандинавии холдингов по производству молочной продукции — Arla Foods — с ежегодным оборотом \$6,65 млрд.

С объединения фермеров-одиночек, которые тоже испытывали трудности со сбытом молока, началась и история ближайшего конкурента Arla Foods финской Valio. Финны работали на российский рынок еще советском, рынке в 50-х годах XX века, тогда как датско-шведский концерн начал робко осваиваться здесь только в 2005 году. Тогда же начались ограниченные поставки производимого Arla Foods сливочного масла Lurpak в рестораны, гостиницы и аэропорты Москвы и крупных городов России. В 2007 году Arla Foods создала с российской «Артис Дистрибуция» совместную компанию «Арла Фудс Артис». Российская «дочка» вначале занималась оптовыми поставками сыров, а в апреле текущего года решила наладить дистрибуцию в розничные сети нашей страны премиального сливочного масла Lurpak.

На мировом рынке Arla Foods по объему продаж сливочного масла опережает Valio. Если по итогам 2008 года датско-шведская компания продала 70 тыс. тонн масла, то финны — 42 тыс. тонн (данные ACNielsen). На российском же рынке Valio обогнала датчан. По данным ACNielsen, в апреле — мае 2010 года доля Valio на рынке брендированного сливочного масла достигала 23,3% в Москве и 46% — в Санкт-Петербурге. Доля же на российском рынке сливочного масла Arla Foods, по собственным оценкам компании, в апреле текущего года составляла всего 2%. К 2014 году производитель планирует увеличить свою долю на российском рынке сливочного масла до 20%, говорит гендиректор и совладелец «Арла Фудс Артис» Михаил Ляско.

Тонны от фермера

Ферма Брунбьергторд, принадлежащая Коре Ларсену, находится в пригороде Тиллелайе, в 60 км к северу от Копенгагена. «Для нашей страны это расстояние микроскопическое», — смеется хозяин фермы. Он один из 8 тыс. датских и шведских фермеров, поставляющих сырье на семь предприятий Arla Foods в Дании. Датские расстояния, по его словам, помогают логистам компании работать как швейцарские часы.



Продукция завода Arla Foods доставляется не только в розничные сети Дании, но и в другие страны, в том числе Россию ФОТО AFP

Точно по расписанию каждый день у него забирают молоко. «В прошлом году с моей фермы поступило до 1,4 млн тонн молока», — говорит Коре Ларсен. Получается, что ежедневные поставки молока из Брунбьергторд на производство заказчика превышают 3,8 тыс. тонн. Каковы же затраты на доставку молока с его фермы на производственные площадки Arla Foods? В компании говорят, что затраты минимальны и на оптовые цены внутри страны влияют незначительно, но цифр не называют.

Часть сырья, производимого Коре Ларсеном, отправляется в город Хольстебро в Центральной Ютландии, где находится завод Arla Foods по производству сливочного масла. По итогам прошлого года предприятие выпустило 103,8 тыс. тонн продукции, из которых на масло Lurpak приходится около 70%. Отсюда масло доставляется не только в розничные сети Дании, но и в другие страны, в том числе Россию.

Сыр с маслом

Продукция Arla Foods с датских предприятий вначале поступает на временные склады «Арла Фудс Артис» в Санкт-Петербурге, Москве и на склады ритейлеров, рассказывает Михаил Ляско. Независимым дистрибуторам приходится вывозить ее со складов временного хранения самостоятельно. Такая схема взаимодействия с производителем не очень устраивает дистрибуторов — при удобном случае они могут переключиться на компании, организовавшие логистику полного цикла, от конвейера до складов поставщиков, утверждают представители компаний-поставщиков.

По словам господина Ляско, с 2011 года «Арла Фудс Ар-

тис» планирует доставлять продукцию до складов дистрибуторов собственным транспортом.

В «Арла Фудс Артис», ссылаясь на таможенную статистику, говорят, что по итогам 2009 года по сравнению с 2008 годом поставки компании в Россию увеличились на 74% — до 10,461 тыс. тонн. Речь идет о желтых сырах (бренды Arla Natura, Arla Finelle и др.), сырах фета (Arla Apetina), сырах с плесенью (Castello) и творожных сырах (Arla Buka). Большая часть (3,854 тыс. тонн, что на 87% больше, чем в 2008 году) приходится на желтые сыры, а на сыры фета — 1,655 тыс. тонн (прирост 58%). Изменение условий доставки позволяет увеличить импорт продукции из Дании до 18 тыс. тонн в год и начать регулярные поставки масла Lurpak, в продвижение которого на российском рынке датчане намерены вложить до 300 млн руб.

Впрочем, оптимистичные потратиться компании придется на логистику: по подсчетам исполнительного директора NB Trans Logistic Геннадия Кривошеева, у крупных импортеров молочной продукции в России в себестоимости товаров 20% приходится на логистические затраты. «Арла Фудс Артис» свои затраты на логистику и дистрибуцию не раскрывает.

Что дешевле?

Большие затраты на логистику и дистрибуцию объясняются нехваткой в Москве и Санкт-Петербурге качественных складов-холодильников, не говоря уже о регионах. По этой причине Arla Foods пока не импортирует в Россию молоко. В «Арла Фудс Артис» говорят, что компания рассматривает возможность поставки в страну датского молока длительного срока хранения и сухого молока для детского питания.

Расширение номенклатуры импортруемой продукции вызвано ростом потребительского спроса. Так, по прогно-

зам Tetra Pak, к 2012 году объем потребления молочной продукции в России увеличится на 3,2%, до 186,6 млрд тонн, тогда как в соседней с Данией Германии этот показатель сократится на 0,3%, до 5 млрд тонн. В то же время, по данным Valio, Россия сегодня обеспечивает себя молоком не более чем на 85%, к тому же лишь 18% производимого в стране молока соответствует европейским стандартам качества.

Чтобы сократить затраты на поставку продукции, большинство конкурентов Arla Foods выстраивает в России логистику по региональному принципу. Например, «Юнимилк» в своем меморандуме от 2006 года сообщала, что продажи разделены на семь регионов, но с единым центром дистрибуции.

Датчане тоже готовы идти по такому пути — сейчас «Арла Фудс Артис» планирует открыть свои представительства в Поволжье, на Урале и юге России, чтобы наладить прямые поставки розничным сетям. Такая система дистрибуции позволяет сэкономить на логистических затратах. Зарубежные же производители идут другим путем — создают производственные базы на территории России. Так поступила Valio, открывшая в подмосковном Ершово собственное производство. А год назад новозеландская Fonterra (выпускает масло Anchor) заключила лицензионное соглашение с петербургской компанией «Фудлайн» о производстве сыра на российской площадке. Размещение производств в России позволяет зарубежным компаниям сократить издержки не только на логистику внутри страны, но и на таможенную пошлину. «Артис Дистрибуция» совместно с датскими фермерами открыла в Ленинградской области ферму, где разводят крупный рогатый скот и выращиваются овощи.

Халиль Аминов

Складской балласт

сектор логистики

По предвзвешенным итогам текущего года участники рынка отмечают, что перенесенный кризис в целом оздоровил рынок 3PL-услуг, сделав его более прозрачным и доступным для клиентов. Между тем для потребителя до сих пор актуален вопрос, как правильно выбрать поставщика в этом секторе логистики.

Хранители

Перед кризисом большинство товарных рынков России активно росло и компании ставили своим логистическим подразделениям задачу заполнения продукцией каналов сбыта. Поскольку тенденция роста представлялась весьма устойчивой, в развитие логистической инфраструктуры и технологий вливались значительные средства. Таким образом, многие компании вошли в кризис с запасом логистических мощностей, которые затем не удалось использовать в полной мере. С одной стороны, кризис сократил объем потоков и видоизменил их структуру (они стали более сложными для обслуживания), а с другой — усилил конкуренцию товаров на потребительском рынке и потребовал сокращения логистических затрат при повышении качества доставки и логистического сервиса», — отмечает Кирилл Толмачев, генеральный директор компании «Концепт Лоджик».

В результате 3PL-провайдеры оказались в непростой ситуации: товаропотоки снизились, технологическая сложность их обработки возросла, а фирмы-заказчики оказались неготовыми платить больше, да и количество их существенно снизилось.

Все это привело к тому, что ряды клиентов 3PL-операторов покинули компании, частично использовавшие их услуги, да и сам рынок их услуг заметно сократился по итогам 2009 — начала 2010 годов. «Кризис расставил все на места и заставил уйти с рынка тех игроков, которые имели мало опыта в предоставлении логистических услуг и не смогли справиться с ростом конкуренции со стороны более профессиональных операторов. При этом одним из значимых факторов выступила ценовая политика, которая скорректировала распределение спроса по различным категориям хранителей — операторов, предоставляющих услуги на низкокласных складах, и операторов, работающих на высококласных объектах», — говорит Венера Лаухина, заместитель директора департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International. В результате кризиса почти все компании сократили потенциал для своего развития, снизив арендуемые склад-

ские площади, соглашается Алла Соловьева, исполнительный директор компании MLP. «Рынок наблюдал несколько банкротств, несколько слияний, но в целом можно говорить, что он оздоровился, так как на нем осталось меньше ненадежных игроков», — говорит Алла Соловьева. Более того, компании, берущие в аренду складские площади, отмечают, что 3PL-провайдеры стали более сговорчивыми в своей ценовой политике. «На тарифы давит „навес“ из незаполненных складских площадей», — подчеркивает Константин Лейно, директор службы обеспечения производства компании «Петро» (группа компаний JTI).

Еще одна характерная отличительная черта посткризисного сектора 3PL-логистики — ее высокая конкурентность. «На мой взгляд, 3PL-операторы сегодня стали более технологичными. Теперь они освоили работу с „розничными“ потоками и выделение мелкоштучного пикинга, увеличили число дополнительных операций на складе, повысили возможность биллинга в интересах клиента, освоили услуги по контролю товарного запаса клиента», — заключает господин Толмачев.

Куда пойти, куда податься...

В компаниях отмечают, что при выборе организации помимо таких очевидных моментов, как большой опыт работы, высокая квалификация управленческого персонала и используемые схемы работы, необходимо обращать внимание и на ряд дополнительных факторов. «Среди них: понимание технологии процесса, участие в переговорах лиц, уполномоченных принимать реальные решения, причем не только „продажников“, но и технарей — тех, кто будет „ставить“ технологические и бизнес-процессы и управлять ими, а также способность обосновать свои бизнес-процессы и структуру затрат, предложить подход „открытой книги“, — рассказывает Константин Лейно.

Выбор осложняется еще и тем, что сегодня многие поставщики услуг делают предложения на уровне ниже себестоимости. При всей привлекательности подобных предложений очевидно, что работать себе в убыток могут немногие игроки на рынке, то есть только те компании, у которых достаточный материнский капитал или их бизнес поддерживается другими подразделениями их холдинга. «Соглашаясь на эти условия сегодня, вы рискуете совершенно неожиданно для себя однажды оказаться перед закрытыми воротами склада, и проблема завершенности вашего поставщика перед владельцем склада скажется напрямую на вашем собственном бизнесе», — предупреждает Алла Соловьева.

Три слагаемых успеха

По мнению господина Толмачева, в пользу успешного провайдера говорят его репутация и рекомендации клиентов, а также готовность гибко менять технологии обработки и биллинга в интересах потребителя. Кроме того, положительным моментом становится максимальная технологическая открытость, допуск к товару для контроля и инвентаризации, обеспечение интеграции технологий через электронный обмен данными. «Серьезные операторы уделяют много внимания обеспечению безопасности территории складского комплекса и сохранности принятого на хранение товара. Таким образом, наличие технических средств контроля за операциями, возможность персональной идентификации с использованием систем видеонаблюдения или технической проверки отличают надежного оператора от сомнительной фирмы», — говорит господин Толмачев.

Наконец, отмечают в компаниях, хорошим показателем качества и профессиональных знаний является механизм расчета коммерческого предложения. Если будущий провайдер хорошо представляет структуру своих затрат и знает все основные составляющие проекта, то это косвенно говорит о том, что здесь правильно выстроена система управления.

Фактически в новых условиях компании этого сегмента рынка отмечают, что выбор провайдера стал еще более сложным и тщательным. «Необходимо проверить, есть ли у поставщика 3PL-услуг страхование своей ответственности, кто у него текущие клиенты, насколько хорошо компания зарекомендовала себя на рынке, как организованы ее операции и хорошо ли она знает продукт, с которым предстоит работать. Это означает, что при выборе недостаточно беседовать только с коммерческим представителем компании, необходимо интерактивное участие специалистов из разных подразделений», — подчеркивает Алла Соловьева.

Впрочем, при выборе компании старинный способ «примиривания на себя» по-прежнему остается актуальным, говорят потребители 3PL-услуг. «Посмотрите внимательно на команду тех людей, которые фактически будут управлять кусочком вашего бизнеса, и ответьте самому себе на вопрос, выжили бы их к себе на работу. Если ответили положительно — пробуйте. А не ошибается тот, кто ничего не делает», — уверен Константин Лейно. При этом, уточняют эксперты, надо понимать, что даже известные на рынке компании могут иногда попадать в зону риска в связи с временным отсутствием капитала или неверным управлением.

Андрей Михайлов

«Автоперевозчики могут воспользоваться сумбуром на железной дороге»

интервью

За последние годы автомобильный транспорт отобрал у своего основного конкурента железнодорожного сообщения солидную долю грузов и продолжает уверенно двигаться в этом направлении. В отрасли железнодорожных перевозок грядут системные изменения, которые неизбежно повлияют на межвидовую транспортную конкуренцию. Чего ждать владельцам автомобильных компаний, рассказывает президент Национальной ассоциации транспортников России ГЕОРГИЙ ДАВЫДОВ.



Срок доставки, согласно Правилам исчисления сроков, дольше. К тому же при перевозке железнодорожным транспортом, как правило, возникает перергузка и фидерные перевозки автотранспортом.

— В последние годы наблюдается переток грузов с железнодорожного транспорта на автомобильный. Средняя дальность, на которой задействованы железные дороги, постоянно растет. С чем это связано?

— Средняя дальность железнодорожных перевозок растет по разным причинам. В том числе и по причине большого и продолжающегося роста удельного веса экспортно-импортных и транзитных перевозок, которых в таком объеме в СССР и России раньше не было. Эта тенденция усиливается ориентацией грузопотоков на Китай и страны Юго-Восточной Азии.

Средняя дальность автомобильных перевозок растет действительно в силу перетока части грузов на автотранспорт. Основную причину этого процесса я вижу в более легком доступе грузоотправителей к автоперевозкам. Если по провозным тарифам железная дорога может конкурировать с автотранспортом, поскольку есть нерегулируемая вагонная составляющая тарифа, да и в остальной части тарифа правительство разрешило устанавливать в диапазоне значений (min—max), то доступ к услугам железнодорожного транспорта намного сложнее и занимает больше времени, чем на автотранспорте. Перевозчик один — если отказал, значит, перевозки не будет.

рынке и повышали свои вагонные ставки. Появление на рынке предоставления вагонов ВГК несет в себе как надежды, так и риски. Ожидаемое усиление конкуренции между операторами подвижного состава может ограничить рост вагонной составляющей провозных тарифов и снизить их общий уровень. Этот фактор будет работать на развитие грузовой базы железнодорожного транспорта.

С другой стороны, на некоторое время может возникнуть сумбур с подачей и согласованием заявок на перевозки и ограничение доступа пользователей к перевозкам, что может повлечь дополнительный переток грузов на автотранспорт.

— Глобальная тенденция последних лет, затронувшая и Россию, — транспорт становится все более экологичным. Может ли фактор экологии как-то повлиять на конкуренцию между двумя видами транспорта в России в ближайшие годы?

— По критериям надежности, безопасности и экологичности железнодорожный транспорт на «два порядка лучше», чем автотранспорт. Поэтому в Европе, где железные дороги возут в основном пассажиров, а не грузы и к тому же работают с привлечением значительных государственных субсидий на поддержание и развитие инфраструктуры, принята политика поощрения перетока грузов с автотранспорта на железные дороги. Это облегчает транспортную нагрузку на бюджеты государств, а попутно снижает нагрузку автотранспорта на экологию тех стран.

Развитие автотранспорта в нашей стране в течение последних 20 лет показало, что, находясь в рыночной среде и сталкиваясь с конкурентным давлением, наши перевозчики могут изыскивать средства для обновления автопарка. В то же время автотрестное строительство, имея в роли потребителя одного и того же «субъекта монополии» — государственной (федеральной, региональной) бюджет, не в состоянии поспевать за потребностями автоперевоз-

чиков в услугах автодорожной инфраструктуры. Могут предложить, что если бы автодороги в нашей стране строились соразмерно росту объема перевозок грузов в России, то это вызвало бы еще более сильное перераспределение объемов отправления грузов в пользу автотранспорта.

— АНО «Национальное антимонопольное общество» выступило недавно с инициативой «выровнять межвидовую конкуренцию в транспортной отрасли», предложив сделать так, чтобы автомобильные перевозчики участвовали в обустройстве инфраструктуры, как это сделано в железнодорожном транспорте. По нашему мнению, возможны ли такие меры в России? И если да, то в каком виде?

— Как известно, ранее в России формировались так называемые дорожные фонды, которые наполнялись за счет оборотных налогов. Затем их ликвидировали, но не создали адекватной замены. Полагаю, что нынешнее решение об их воссоздании с наполнением за счет акцизов на бензин — это извлечение запоздалого, но неизбежного урока из опыта последних десяти лет, когда дороги строились в недостаточном объеме — в основном по причине отсутствия источника средств целевого назначения.

Что касается вопроса, с кого брать деньги на строительство автодорог, то тут надо видеть принципиальные отличия их от железных дорог: автодороги — это общедоступный ресурс общего пользования, а железные дороги — это сфера естественной (пока) монополии. Поэтому за пользование автодорогами (и на их строительстве тоже) средства надо собирать со всех, кто по ним ездит (в том числе железнодорожников).

Что касается содержания и развития железнодорожной инфраструктуры, то мы поддерживаем идею ОАО РЖД о ее государственном финансировании через «сетевой контракт».

Записал

Иван Кириллов

реклама

доставка корреспонденции и грузов по Москве и области

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

логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка

ответственное хранение, перевезды

собственный логистический склад в Москве

логистический аутсорсинг, услуги call-центра

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

14 лет вместе

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

ЛОГИСТИКА

Экология с доставкой на дом

«зеленые» технологии

Транспортные и логистические компании развитых стран интенсивно инвестируют в зеленые технологии, сокращая тем самым издержки и заодно улучшая свой имидж. В моде приобретение транспортных средств с меньшим расходом топлива, переход на альтернативные виды энергии, борьба с токсичными материалами и предложение клиентам совместно вложиться в поиск «чистых» решений. До России такая забота об окружающей среде пока в массовом порядке не добралась, но ее приближение уже чувствуется.

Чистота — залог здоровья и успешного бизнеса

Повальная забота об экологии началась в Европе, США и Японии примерно в одно время со стартом борьбы с глобальным потеплением и серьезно усилилась в эпоху дорогой нефти и, следовательно, нефтепродуктов. Углеводородное сырье используют все современные виды транспорта, поэтому неудивительно, что радение за чистоту окружающей среды совпало с ралли на мировых рынках. Симптоматично, что подавляющее большинство инициатив экологической направленности касается именно сокращения выбросов углекислого газа, то есть, непосредственно или опосредованно, уменьшения объемов потребления нефтепродуктов.

Так, оператор экспресс-доставки UPS недавно приобрел 130 машин с гибридным двигателем, которые в год будут потреблять на 66 тыс. галлонов топлива (35%) меньше и выделять меньше на 671 метрическую тонну CO₂, чем «обычный» транспорт с двигателем внутреннего сгорания. Размер «экономленных» выбросов эквивалентен объему, который приходится в год на 128 легковых автомобилей.

Японская судоходная компания K-Line установила на ряд своих судов компьютерную

систему, которая на основе постоянного мониторинга погодных и гидрографических условий оптимизирует работу двигателя, что также приводит к уменьшению объемов вредных выбросов в атмосферу на 1%. В этом же русле лежит и интересный проект правительства Канады и администрации порта Принц Руперт. Приходящим в порт судам-контейнеровозам с берега будет подаваться на порт электричество, что позволит им заглушать свои двигатели и таким образом на какое-то время прекращать загрязнение воздуха.

Немецкий перевозчик Deutsche Bahn Schenker Rail некое время назад вывел на рынок первый для железнодорожной отрасли Европы продукт, полностью исключаящий выброс углекислого газа. В рамках проекта Eco Plus компания получает электричество для своих электровозов из возобновляемых источников энергии, причем за счет дополнительных сборов с клиента — в данном случае автоконцерна Audi. Десятая часть доходов от Eco Plus тратится на строительство заводов по производству альтернативной энергии. Всего же Deutsche Bahn в рамках своей программы по защите климата намерен к 2020 году сократить выхлоп углекислого газа от своих операций по всему миру по сравнению с 2006-м на 20%.



В России забота об экологии доставки грузов свойственна пока только компаниям, ориентированным на западных клиентов ФОТО AP PHOTO / FILE

Зарубежные компании реализуют свои зеленые идеи на системной основе, постоянно работая над ними, так же, как они каждый день разрабатывают и претворяют в жизнь свои производственные, финансовые, кадровые и прочие стратегии. Внедрение новых, более чистых технологий для них является таким же рутинным делом, как производство и продажа услуг. И не в последнюю очередь — действенным маркетинговым инструментом.

Россия пока в стороне

В России экологическая тематика применительно к транспорту возникает часто, но в от-

ношении отрасли в целом, да и то больше на уровне каких-то общих тезисов и деклараций. Что же касается корпоративного уровня, когда та или иная компания выступает с конкретной экологической инициативой, не маскирующей какой-то коммерческий интерес, и делает это частью своей маркетинговой стратегии, то здесь процесс находится только в самом начале. Если отменить коллективное проведение субботников, сбор макулатуры и пресс-релизы о посаженных в торжественной обстановке деревьях, то можно назвать, пожалуй, пока только одну достойную упомина-

ния инициативу. В начале осени DHL запустила сервис GOGREEN, суть которого заключается в том, что, получая от клиента 3% сверх его стандартных тарифов, компания подсчитывает количество выбросов CO₂, произведенных при транспортировке каждого груза с момента его приема и до доставки получателю, а затем возмещает их, инвестируя в программы защиты климата по всему миру. В числе таких проектов — разработка альтернативного топлива, применение солнечной энергии, восстановление лесов. Как понаблюдать в DHL, в настоящее время идет процесс запуска

GOGREEN в России, о каких-то результатах можно будет говорить через несколько месяцев.

Впрочем, уже сейчас можно предположить, что часть клиентов предложением воспользуется хотя бы из чисто пиарных соображений. Каждый участник программы получает ежегодно сертификат с указанием объема углекислого газа, который благодаря ему был нейтрализован. Неплохой документ с точки зрения создания репутации.

По мнению директора мультимодального направления STSRLS Logistics Алексея Дорохова, экологические аспекты деятельности актуальны для

тех логистических компаний, которые работают или планируют работать с зарубежными клиентами. В условиях тендера на поставку логистических услуг такие клиенты в обязательном порядке просят указать, как претендент участвует в жизни общества, заботится о социальной защищенности своих сотрудников и об окружающей среде. Причем какими-то формальными «галочками» отписаться не получится — необходимо указывать свою практику в данном вопросе детально. «Например, мы всегда отмечаем, что пытаемся максимально загрузить свои грузовые машины в обратный рейс, что снижает их общий пробег, а значит, и объемы выбросов выхлопных газов. На эту же цель работает и использование машин с двигателем внутреннего сгорания не старше определенного «возраста», — говорит эксперт.

Пресс-атташе экспертного совета при комитете Государственной думы по бюджету и налогам Константин Пискун, имеющий многолетний опыт работы в транспортном бизнесе, говорит, что для отечественных компаний актуальны главным образом вопросы экономической эффективности. «В своей практике мне ни разу не приходилось сталкиваться с клиентами, которые при проектировании цепей поставок указывали бы на необходимость выполнения перевозок в соответствии с принятыми экологическими стандартами. Не слышал я о подобных требованиях клиентов и от своих коллег», — отмечает господин Пискун. По его наблюдению, основные критерии, которыми в своей работе руководствуются логистические операторы на отечественном рынке, — время груза в пути и стоимость перевозки, соотношение зависит от приоритетов клиента. И даже в XXI веке вопросы охраны экологии для России все еще остаются экологией. «Причиной тому является слаборазвитое экологическое сознание и, как следствие, низкие экономические стимулы по отношению к соблюдению установленных эко-

логических стандартов», — замечает господин Пискун.

Однако, по мнению Алексея Дорохова, рано или поздно на определенном этапе развития рынка экологические вопросы все равно войдут в практику российских логистических операторов. «В развитых странах у транспортно-логистических компаний примерно одинаковый сервис и схожие цены, участники отрасли друг на друга во многом похожи. Но выделяться чем-то надо, поэтому делают акцент на своей заботе об окружающей среде, — говорит он. — И это работает, поскольку репутация и социальная ответственность компании в развитой и структурированной бизнес-среде играют важную роль. В России пока что конкурировать можно за счет сервиса, цены, скорости и прочих факторов, однако рынок все равно со временем будет насыщен предложением высокого качества, так что и экологический пиар будет востребован».

Вице-президент Европейско-Азиатского транспортного союза Юрий Шербанин, в свою очередь, напоминает историю о том, как европейские страны несколько лет назад ввели ограничения по шумам авиационных двигателей. Наши авиакомпании тогда решили, что смогут закрыть вопрос каким-нибудь другим способом, не прибегая к техническим мерам по снижению шумов. Оказалось, однако, что придется все-таки требования европейцев выполнять, поскольку традиционные российские способы достижения договоренностей в данном случае не сработали. «С учетом того что логистические компании России в основном обслуживают внешнюю торговлю, а она больше чем наполовину завязана на ЕС, то придется все-таки перенимать западные стандарты ведения бизнеса. А они включают в себя в том числе поиск и внедрение решений, снижающих воздействие на окружающую среду. Это реальность завтрашнего дня, и отечественным компаниям к ней надо готовиться», — полагает господин Шербанин.

Иван Кириллов

На страх и риски

грузоперевозки

Страхование грузоперевозок, казалось бы, естественный способ уменьшить логистические риски, но в России им пока пользуются только крупные игроки. Мешает несовершенство законодательства и надежда на «человека с ружьем».

Основными видами страхования для грузоперевозчиков являются страхование грузов и страхование ответственности. «Застраховать можно практически любые виды грузов — от пищевых продуктов до электроники, не исключая и опасные», — рассказывает заместитель генерального директора CAO «Гефест» Константин Барковский. Существует три вида стандартного покрытия

— все риски, с ответственностью за частную аварию и без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. При желании в страховое покрытие может быть включена ответственность за риски хранения грузов, за поломку или простой рефрижераторного или термосного оборудования. Можно страховать грузы как по разовым отправлениям, так и по генеральному договору. Средняя стоимость полиса на период транспортировки и хранения составляет 0,10–0,15% от стоимости партии груза.

Для крупных транспортных компаний, которые предлагают полный перечень логистических услуг, страхование — необходимый стандарт. «Сейчас страховка — это обычная процедура, которую мы ис-

пользуем практически при каждой перевозке. Если груз стоит 1 млн руб., то за его страховку мы в среднем платим 2,4 тыс. руб. Эта сумма несоизмерима с возможными рисками, которые может понести логистический оператор в случае утери груза», — говорит руководитель автодела STS/RLS Logistics Григорий Мурадов.

Без страха и упрека

Однако числовые показатели рынка страхования грузоперевозок пока не впечатляют. По данным «Эксперт РА», объем рынка страхования грузов и ответственности грузоперевозчиков в 2008 году составил порядка 22 млрд руб., в 2009-м — 17 млрд руб. «При этом он характеризовался довольно высокой долей схем

порядка 40% при среднерыночном уровне в 10%», — говорит Наталья Комлева, заместитель руководителя направления рейтингов страховых компаний рейтингового агентства «Эксперт РА». Под «схемами» эксперт подразумевает псевдостраховые операции, преследующие своей целью не защиту рисков, а оптимизацию налогообложения и вывод денег из компаний.

По рынку страхования грузов и ответственности кризис ударил очень сильно: по словам Натальи Комлевой, на фоне общего падения страховых взносов на 7,5% в 2009 году взносы по страхованию грузов и ответственности грузоперевозчиков провалились на 27% и 40% соответственно. В первом полугодии 2010 года ры-

нок взносов по страхованию грузов увеличились практически на 20%, но взносы по страхованию ответственности грузоперевозчиков продолжили свое падение — на 5%. По прогнозам «Эксперт РА», в 2010 году этот сегмент так и не выйдет на докризисный уровень.

Проблема в том, что большинство малых и средних компаний-перевозчиков не разделяет мнение о страховке грузов как составляющей джентльменского набора услуг: «В России не более 30–35% всего грузооборота покрывается страховой защитой. Для сравнения: европейский рынок страхования грузов охвачен на 85–90%», — описывает ситуацию господин Барковский.

Связано это в первую очередь с реалиями рынка грузоперевозок — высокие риски краж, отсутствие качественных дорог, малая осведомленность о страховании, привывчка полагаться «только на себя». «Человек с ружьем» в качестве охраны видится для перевозчиков и грузополучателей более действенной мерой обеспечения сохранности груза, нежели страхование», — полагает господин Барковский, отмечая при этом, что вооруженная охрана грузов обычно обходится дороже страхования. И в ближайшем будущем, как полагают участники рынка, менталитет не изменится — увеличить распространенность страхования может только его обязательность. Так, ОАО РЖД призывает ввести в РФ обязательное страхование гражданской ответственности железнодорожных грузовых операторов, ведь иначе компенсировать ливиную долю ущерба железнодорожной инфраструктуре приходится самому ОАО РЖД.

Но не только в менталитете дело. «Законом недостаточно четко определены понятия и положения по страхованию ответственности экспедитора, нет ясности в рассмотрении



«Человек с ружьем» в качестве охраны видится перевозчикам и грузополучателям более действенной мерой обеспечения сохранности груза, нежели страхование. Хотя вооруженная охрана груза обычно обходится дороже страхования ФОТО REUTERS

страховых случаев», — говорит Григорий Мурадов. Поэтому получается, что при оформлении страховки полагаться на государство не стоит и главное — выбрать подходящую компанию. Важно, насколько страховая компания известна на рынке как платательщик, насколько она гибка (есть ли возможность подстроиться под заказчика страховых реестра за месяц, минимизировать затраты в случае отсутствия страховых случаев). По мнению господина Мурадова, показательно также и наличие рекомендаций, которые дает компания, например о неблагоприятных регионах, в которых наиболее часто подвергаются махинациям с целью хищения, или по проблемным грузам.

Без проблем

Но если клиенты считают, что правильный выбор страховой — главный залог успеха, то страховщики обращают

внимание на нюансы, которые нужно учесть при страховке.

Во-первых, если грузополучатель страхует перевозку не самостоятельно, а использует посреднические услуги перевозчика, то может возникнуть ситуация, когда перевозчик, чтобы обеспечить себе более низкие тарифы, включает в генеральный договор дополнительные франшизы и оговорки, снижает лимиты, исключит из покрытия некоторые риски. «Как показывает практика, очень редко об этом информируется грузополучатель. В итоге при урегулировании убытков возникают конфликты с владельцами грузов. Нужно требовать от перевозчика информацию обо всех изменениях его генерального договора страхования», — советует Константин Барковский.

Во-вторых, очень остро стоит проблема некачественного документооборота, из-за чего страховые компании не могут произвести выплату. Это ошибки при заполнении докумен-

тов, их несоответствие реалиям или предоставление неполного комплекта документов. Стоит использовать предстраховой аудит, который помогает определить точный перечень нужных бумаг, особенно для специфического документооборота, например при отправке грузов специальными видами связи, курьерской службой. Как и в других видах страхования, чтобы получить выплату, нужно правильно вести себя при наступлении страхового случая: сообщить об этом страховщику, выполнить его указания, отправить претензию перевозчику в письменном виде.

Если обратить внимание на эти моменты, то проблем не возникнет. В противном случае грузополучатель, раз попробовав страховку, рискует пополнив многочисленные ряды ее противников — по крайней мере пока такое страхование не станет обязательным.

Татьяна Устинова

Каждое мгновение под защитой

СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ

- ▲ страхование без предварительного осмотра
- ▲ упрощенный документооборот
- ▲ гибкая система оплаты страховой премии
- ▲ скидки при безубыточном страховании

www.gefest.ru

Москва, ул. 1-я Тверская-Ямская, 21
тел./факс: (495) 777-1188
 Отдел транспортного страхования
тел.: (495) 782-9856

Офисы и представительства:
 Санкт-Петербург, Новосибирск, Казань, Владивосток, Краснодар, Сочи, Самара, Саратов, Ростов-на-Дону, Улан-Уда, Красноярск, Тюмень, Хабаровск.

Лицензии ФССН Минфина РФ: С № 1641 77 от 23.07.09; П № 1641 77 от 23.07.09