

ЛОГИСТИКА

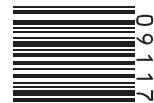
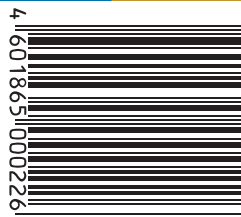
ТРАНСПОРТНЫЕ
КОМПАНИИ РАБОТАЮТ
С НУЛЕВОЙ ПРИБЫЛЬЮ / 18
КОЛИЧЕСТВО
ТАМОЖЕННЫХ БРОКЕРОВ
СОКРАТИЛОСЬ НА ТРЕТЬ / 21
СКЛАД «ПОД ЗАКАЗ» / 29
ЭКСПАНСИЯ ИНОСТРАННЫХ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ / 30



Вторник, 21 апреля 2009 №71
(№4126 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE





ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЛОГИСТИКА»

СМЕНА ПРОФЕССИИ

Хороших новостей на этот раз у меня, похоже, нет. В сфере логистики наблюдается снижение объема перевозок, импортозамещение и открытый демпинг. Стоимость перевозок снизилась настолько, что, отправляя полную фуру или борт, компания работает в лучшем случае с нулевой рентабельностью. Но и работа «в ноль» сегодня необходима как воздух: она дает перевозчикам оборотные средства, которых всем так катастрофически не хватает. По сути, клиенты стали для транспортных компаний «кредиторами», без которых мы наблюдали бы новую волну банкротств и увольнений.

Как и во всех других областях экономики, логистические компании столкнулись с ростом неплатежей. Грешат этим сегодня даже естественные монополии, мотивируя свой отказ платить по счетам в срок именно стабильностью своего положения.

Если верить в то, что российская экономика будет приходить в себя вслед за западными рынками, и считать логистику своеобразным маркером, показывающим состояние всех отраслей, обнадеживающая новость все же найдется. Это инвестиции, которые собираются вкладывать в развитие собственных компаний и освоение новых рынков иностранные логисты и перевозчики. Об этом — в материале на стр. 30

У западных гигантов есть, конечно, завидный карт-бланш — собственные или доступные кредитные средства. Вероятно, укрупнение компаний путем слияний и поглощений — новый тренд ближайшего года. Примеры тому мы уже видим среди российских таможенных брокеров и автотransпортовщиков.

Что в итоге получается? К примеру, перевозчики «занимают» деньги у клиентов, а не у банков, ужесточение требований к таможенным брокерам рикошетит по коррупционной составляющей, а аэропорты, к примеру, понимают, что заработать они могут на пассажирах, а не на авиакомпаниях. Нам в очередной раз приходится наблюдать смену правил игры, а кому-то и вовсе придется сменить профессию или сферу приложения своих профессиональных интересов. Я никогда еще раньше не видела столько людей, которые были уволены и месяцами не могут найти работу по специальности.

Новое десятилетие сформирует новые ценности, о которых сегодня можно только гадать. Но уже ясно: первое десятилетие века запомнится как время золотого дождя, по которому мы еще долго будем скучать.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВОБОДНЫЙ ПОЛЕТ ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕН В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРИВЕЛО К ПАРАДОКСАЛЬНЫМ ЯВЛЕНИЯМ В ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЕ: В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ, АВИА- И АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ РОСТ ТАРИФОВ СМЕНИЛСЯ ФАКТИЧЕСКИ ДЕМПИНГОМ. В КОНТЕЙНЕРНЫХ ЛИНИЯХ, КОТОРЫМИ В РОССИЮ ДОСТАВЛЯЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ИМПОРТА, ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ СТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗКИ НАЧИНАЕТСЯ РОСТ. ПОРТЫ «ЗАВИСЛИ» ПРИМЕРНО НА ДОКРИЗИСНЫХ УРОВНЯХ. АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА: РОСТ ТАРИФОВ И ДЕМПИНГ В некой идеальной экономической модели величина транспортных тарифов должна изменяться прямо пропорционально стоимости перевозимых товаров — если принять за основу такую вводную, что транспортная составляющая в конечной цене продукции остается неизменной. В реальной экономике все происходит несколько иначе, однако в общем и целом примерно таким «идеальным» образом.

Рынок железнодорожных грузовых перевозок в стране поделен между ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и частными или же принадлежащими РЖД операторами. Монополия владеет инфраструктурой и локомотивной тягой, а также собственным вагонным парком, операторы имеют свои вагоны, некоторые — в подавляющем меньшинстве — локомотивы.

Цена за перевозку складывается из платы за пользование инфраструктурой, услугами локомотива и вагоном. Соответственно, операторы перечисляют РЖД плату за инфраструктуру и локомотивы, зарабатывая на вагонной составляющей, которая в общем тарифе занимает 17–20%. Частные компании имеют возможность делать вагонную часть как больше, чем она заложена в базовом тарифе, так и меньше, варьируя свою ценовую политику в зависимости от ситуации. ОАО РЖД такой возможности лишено и обязано перевезти любой предъявленный отправителем груз в требуемом направлении по установленному государством (прейскурантом 10–01) тарифу.

ГРУЗООБОРОТ ТРАНСПОРТА*				
	ФЕВРАЛЬ 2009 ГОДА (МЛРД ТКМ)	В % К		ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ 2009 ГОДА В % К ЯНВАРЮ—ФЕВРАЛЮ 2008 ГОДА
		ФЕВРАЛЮ 2008 ГОДА	ЯНВАРЮ 2009 ГОДА	
ГРУЗООБОРОТ ТРАНСПОРТА	327,6	80,9	93,9	81,8
В ТОМ ЧИСЛЕ				
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО	128,8	72,4	100,9	71,3
АВТОМОБИЛЬНОГО	12,7	80,7	106,3	82,7
МОРСКОГО	5,6	96,0	77,1	113,8
ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО	0,4	79,0	100,9	86,3
ВОЗДУШНОГО (ТРАНСПОРТНАЯ АВИАЦИЯ)	0,2	57,7	82,3	66,9
ТРУБОПРОВОДНОГО	179,9	87,9	89,3	89,8

*ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

В конце лета — начале осени 2008 года, перед самым обвалом производственного сектора, железнодорожные операторы пожинали последние плоды экономического бума. «Для отправки своего металла по России мы не могли найти вагонов даже по ценам, на 30% превышающим установленные государством: никто не хотел везти, у всех вагоны были уже заняты», — жаловался представитель крупного металлургического холдинга. Осенью ситуация резко изменилась: речь шла уже не о надбавках к гостарифу, напротив, скидки операторов составляли 5–10% от него.

В январе—феврале положение дел на рынке в разрезе объемов перевозок и величины тарифов развивалось весьма любопытным образом. С начала года Федеральная служба по тарифам (ФСТ) увеличила ставки РЖД на 5% вместо 14%. Надо отметить, что частные операторы

обычно с нетерпением ждут решения ФСТ, поскольку в своей ценовой политике отталкиваются именно от тарифов РЖД. Пятипроцентный рост, конечно, тоже увеличение, но все же втрое меньше, нежели планировалось, и к тому же гораздо ниже инфляции, которая сложится по итогам года. Сами РЖД за скидку с планируемых 14% до реальных 5% получат компенсацию из федерального бюджета в размере 50 млрд рублей, а вот независимым игрокам, лишенным поля для традиционного маневра, никаких компенсаций не положено.

Кроме того, в 2008 году начало активно работать ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), стопроцентная «дочка» РЖД, в которую было передано 200 тыс. грузовых вагонов, в том числе все полувагоны — самый востребованный тип подвижного состава. ПГК, как и любой другой оператор, имеет возможность выбирать себе клиентов и направления, по которым желает возить грузы, а также маневрировать с вагонной составляющей. Такого количества вагонов, как у ПГК, даже близко нет ни у какого другого оператора; естественно, появление на рынке «дочки» РЖД оказало серьезное влияние на цены других участников рынка.

Наконец, спад в перевозках ОАО РЖД составил 33,1% в сравнении с 2008 годом, у частных показатели отличаются не сильно.

Все это привело к тому, что в первые месяцы 2009 года частные железнодорожные операторы оказались в крайне тяжелом положении. Купленные на пике цен в 2008 году вагоны требуют значительных выплат лизинговым компаниям и других расходов, объем перевозок обвалился, а продукция клиентов — в основном сырье и строительные грузы — резко подешевела. В итоге у многих не осталось иного выбора, кроме открытого демпинга. Вагонная составляющая практически исчезла. Многие операторы к локомотивной и инфраструктурной составляющим, которые они отдают РЖД, добавляют еще несколько процентов и уже счастливы, хотя еще полгода назад прибавляли 30% и считали, что этого мало.

Это хорошо видно по отчетам публичных компаний, которые вышли на фондовый или долговой рынки и потому ➔



ИТАР-ТАСС

СПАД В ПЕРЕВОЗКАХ ОАО РЖД
СОСТАВИЛ 33,1%
В СРАВНЕНИИ С 2008 ГОДОМ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



Коммерческие автомобили Volkswagen. Ваши инвестиции работают!

У коммерческих автомобилей Volkswagen легендарная 60-летняя история. История ежедневных трудовых достижений. Немецкое качество, широкий модельный ряд, надежность и экономичность делают эти автомобили разумным выбором для вашего бизнеса.

А в условиях финансовой нестабильности автомобиль

Volkswagen – это взвешенное и прагматичное решение.

Для этого мы подготовили специальную кредитную программу CarePort. Всего за 30 минут**, предъявив 2 документа**, вы можете получить предварительное решение по кредиту в рублях на покупку коммерческого автомобиля Volkswagen по ставке 11% годовых*!

CarePort | Финансирование

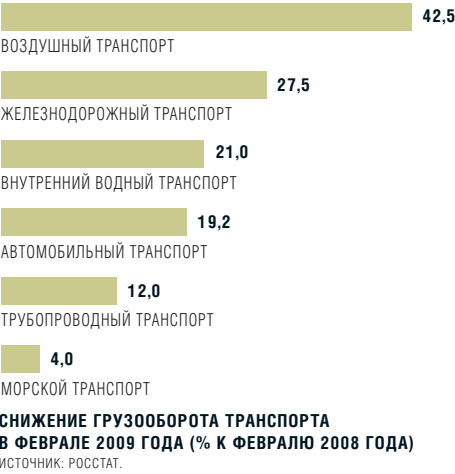
Узнайте больше о покупке автомобиля по программе CarePort по телефону горячей линии 8-800-700-7557
ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус»,
www.volkswagen-finance.ru



Nutzfahrzeuge

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441

Кредитная программа реализуется ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» совместно с ООО «Русфинанс Банк», лицензия ЦБ РФ 1792. *11% годовых представляют собой величину затрат клиента, связанных с получением кредита по программе на покупку автомобиля марки Volkswagen при одновременном предоставлении специальной цены на приобретаемый с помощью кредитных средств автомобиль. В результате расходы заемщика в процессе реализации программы будут такими же, как если бы он взял кредит под 11% на приобретение автомобиля Volkswagen по розничной цене. Программа действует при заключении кредитного договора на условиях: срок 24 месяца, валюта кредита рубли, первоначальный взнос не менее 40%, процентная ставка годовых по кредиту – 20,5%. Размер единовременной комиссии за выдачу кредита 5000 руб. Программа действует для новых коммерческих автомобилей Volkswagen (кроме моделей Multivan, California) полной массой до 3,6 т. В сумму кредита включены страховые премии по КАСКО и по страхованию жизни и здоровья заемщика на весь срок действия кредитного договора. Обязательно оформление полиса ОСАГО. Для условий, отличных от программы (другая валюта, срок кредита, первоначальный платеж, условия страхования) характеристики кредита могут отличаться от указанных выше. Срок действия кредитной программы с 01.03.09 по 31.05.09. Условия предоставления кредита могут быть изменены ООО «Русфинанс Банк» в одностороннем порядке по независимым от ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» причинам в течение срока действия программы. Также данная кредитная программа реализуется с банками ОАО «Банк УРАЛСИБ» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 30), ЗАО «ЮниКредит Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1), при этом условия предоставления кредита указанными банками отличаются от условий ООО «Русфинанс Банк». Решение о выдаче кредита принимается по усмотрению банков – участников программы. **30 минут – это время принятия решения о возможности выдачи кредита банком. 2 документа (паспорт и второй документ, удостоверяющий личность) достаточно для получения решения о выдаче кредита в сумме до 700 тыс. руб.



предоставляют отчетность или же о состоянии дел кото-рых можно судить по выплате купонных доходов и оферт. ООО «Дальневосточная транспортная группа» допустило три технических дефолта в рамках двух облигационных займов и получила иск от Номос-банка о взыскании дол-гов. Агентство Moody's понизило кредитные рейтинги транспортной группы FESCO максимально, и выразило обеспокоенность существующим риском, что холдинг не сможет выполнить планируемую на 2009 год программу рефинансирования.

РОСТ СТАВОК КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С НЕДОГРУЗОМ В сфере морских перевозок ценовая динамика разнонаправленная. Стоит прежде всего сказать, что значительная часть потреби-тельских товаров в нашу страну доставляется в контейне-рах с участием линейного судоходства. Типичная цепоч-ка доставки, например, бытовой техники, машинокомп-лектов, иногда уже собранных автомобилей, товаров на-родного потребления выглядит так: контейнер с китай-ского или южнокорейской фабрики транспортируется по морю в европейский порт, скажем, Гамбург или Роттер-дам, там перегружается на судно меньшего размера, ко-торое дальше везет его в порт Санкт-Петербурга. Воз-можные варианты — ящики ввозятся в Россию через южные и дальневосточные порты из азиатских стран или через Финляндию, куда они прибывают по морю, после чего перевозятся автомобильным или железнодорож-ным транспортом.

Тарифы мировых контейнерных линий осенью прошло-го года демонстрировали резкую эластичность по отноше-нию к спросу. Ставка на перевозку одного 20-футового контейнера из китайских портов до Гамбурга составила, по словам директора агентства IntraNews Алексея Безборо-дова, в среднем \$200–300, хотя годом ранее этот показате-ль мог достигать \$1,8–2 тыс. Сквозная ставка из Китая в порт Санкт-Петербурга, через который проходит пример-но 70% перевозимого морским транспортом импортного контейнерного грузопотока, упала в то время до \$1,2–1,5 тыс. с \$1,8–2 тыс. Перевозка на маршрутах Китай—Наход-ка подешевела на 30–40%. В марте цены достигли дна и находились примерно на уровнях, которые сложились в



СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ СТАНДАРТНОГО КОНТЕЙНЕРА МЕЖДУ КИТАЙСКИМИ ПОРТАМИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГОМ НА КОНЕЦ МЕСЯЦА СОСТАВЛЯЛА \$1,2 ТЫС.

конце прошлого года. Стоимость перевозки стандартного контейнера между китайскими портами и Санкт-Петербур-гом на конец месяца составляла \$1,2 тыс., в Находку — \$400, Новороссийск — \$800. «Фрахтовые ставки понизились примерно в полтора-два раза. Но это была тенденция декабря и января. В фев-рале, столкнувшись с тем, что часть тоннажа пришлось вывести из операций, и с тем, что прибыльность морских перевозок снизилась, линии начали вводить так называ-емую антикризисную надбавку», — говорит генеральный директор Arivist Logistics Overseas GmbH Дмитрий Ва-сильев. С 1 апреля ряд шиппинговых компаний, в том чис-ле все лидеры «мирового зачета» Maersk, Mediterranean Shipping Company и CMA CGM, поднимает свои ставки на \$250–350 за контейнер. По словам господина Безборо-дова, «причиной этих шагов является то, что компании со-кратили флот, поставили часть судов на прикол и в ре-зультате убрали диспропорцию вполне искусственными методами. Но вот заполнится ли от этого оставшийся флот — большой вопрос».

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ: ТИХИЙ ОМУТ Сильнейшее снижение цен, пожалуй, было зафиксировано в автомобильных перевозках. Де-ло в том, что модель бизнеса автомобилистов подразу-мевает высококонкурентную среду, причем никак не ре-гулируемую государством, и потому относительно низ-кие наценки на свои услуги, а также высокую долю в опе-рационных издержках затрат на топливо. С отменой в 2005 году обязательного лицензирования автоперевозок на рынке воцарился хаос, поэтому невозможно сказать точно, как выглядит ценовая ситуация в отрасли. Можно лишь утверждать, что тарифы абсолютно эластичны к

спросу, то есть уменьшение потребности в услугах авто-мобильных компаний вызывает пропорциональное сни-жение и их цен. В записке, подготовленной ко Всероссий-ской конференции перевозчиков, которая состоялась в конце марта, отмечается, что «большое количество гру-зовладельцев, помноженное на большое количество пе-ревозчиков, дает в итоге картину идеальной конкуренции и либерализованного рынка. Однако легкость и низкая стоимость выхода на рынок за счет массового предложе-ния кредитных и лизинговых схем сделали его доступ-ным практически для любого непрофессионала. При этом, по экспертным оценкам, более 80% оборота рынка автотранспортных услуг находится в тени». Все это при-водит к тому, что недобросовестная конкуренция и дем-пинг за счет пренебрежения требованиями обеспечения безопасности дорожного движения и износа подвижно-го состава достигли критических пределов. «Фактически цена перевозки сегодня это цена на топ-ливо. При легком доступе на рынок и фактическом отсут-ствии системы контроля, учета и управления у многих уча-стников рынка нет мотивации к совершенствованию биз-нес-модели. 70% парка подвижного состава физически и морально устарело и не отвечает современным технологи-ческим и экологическим требованиям. При этом количес-тво автотранспортных средств, используемых в коммер-ческих целях, в 2008 году перевалило за 6 млн единиц», — отмечается в записке. Падение объемов перевозок и мировых цен на нефть сыграло одновременно в сторону снижения фрахта. «По нашим оценкам, падение цен на перевозки автомобиль-ным транспортом составило 10–15%. В данном сегменте растет конкуренция, уменьшается маржинальная при-быль», — говорит директор по развитию объединенного

холдинга STS Logistics-ПЛС Кирилл Власов. «С одной сто-роны, конечно, было снижение стоимости на 5–10% из-за удешевления топлива. С другой стороны, рост курса валют вернул ставки на уровень ноября-декабря прошлого года. Получилось так, что стоимость внутрироссийских перево-зок в рублях осталась на прежнем уровне, в то время как в валютном выражении снизилась», — отмечает господин Васильев из Arivist Logistics Overseas GmbH.

ЛОГИСТЫ НАЩУПАЛИ ДНО «Снижение спро-са на товары народного потребления влечет изменение объемов контрактной логистики — вызывает падение объ-емов транспортировки и хранения, изменения стоимости цепи поставок. Если сравнивать сегодняшнюю ситуацию с осенью 2008 года, то в части перевозок внутри страны можно говорить об отсутствии роста объема перевозок — сказывается замещение дорогих товаров более деше-выми, но при этом объем перевозок не падает», — говорит Кирилл Власов. Он также отмечает, что в большей степе-ни кризис затронул складской бизнес: предложение складских услуг больше, чем потребность, поэтому рубле-вый ценник на услуги ответственного хранения и складской грузобработки упал примерно на 40%.

«Стоимость всей цепочки доставки снизилась пример-но на 10–15%. Падение цен на перевозки, на мой взгляд, уже достигло своего нижнего предела. Дальше перевоз-чикам надо будет разве что уже доплачивать клиентам за предоставление груза, — шутит господин Васильев. — Це-ны сохранятся и будут тесно привязаны к курсу валют. Воз-можно, во второй половине года они смогут даже немно-го вырасти».

Таким образом, текущий кризис внес в ценовой баланс на транспортно-логистическом рынке некоторую сумяти-цу. Справедливости ради нужно отметить, что во время бурного экономического роста наблюдалась похожая тен-денция: тарифы на услуги одних видов транспорта росли быстрее, чем на услуги других. Однако в условиях перма-нентного увеличения спроса грузовладельцы следили за ценовой политикой логистов, экспедиторов и перевозчи-ков весьма слабо — главной задачей была не минимиза-ция издержек, а поиск свободного транспорта для дос-тавки нужных объемов товара в нужный срок.

В новых экономических реалиях приоритетом являет-ся сокращение расходов. Кажется очевидным, что воз-можное очередное намеченное на июль повышение же-лезнодорожных тарифов на 5,7% — а вряд ли есть сомне-ния в том, что ОАО РЖД сумеет в случае надобности та-кое решение пролоббировать — поднимет ставки и част-ных операторов, и автоперевозчиков. Морские контейне-рные линии свои тарифы уже едва ли опустят даже в случае дальнейшего падения спроса. Подорожание логистиче-ской цепочки накладывается на подешевевшую грузовую базу: благодаря девальвации рубля и новым векторам та-моженно-тарифной политики в национальной экономике наблюдается волна импортозамещения. В результате транспортная составляющая в конечной цене товара вы-растет по сравнению с докризисными временами и мо-жет закрепиться на новых исторических уровнях надолго. Если, конечно, грузовладельцы не переложат возросшие транспортные издержки на конечных потребителей. ■

« МЫ ОТМЕЧАЕМ УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАГРУЗКИ ИЗ ЯПОНИИ И РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ»

ОЛЕГ КОРОЛЕВ, генеральный директор «Аэрофлот-Карго»



В сложных экономических ус-ловиях компании не только снижают расходы, но и ищут новые способы увеличить до-ходность своего бизнеса. Ры-нок меняется, потому стано-вятся актуальны новые реше-ния. Наша авиакомпания стре-мится не только удержать свои позиции на тех рынках, где мы работали последние годы, — на традиционных транзитных направлениях между Европой и Азией через Россию. С летнего расписания мы дополнили свою маршрутную сеть новыми регулярными рейсами. 5 апреля начали полеты на участ-ке Гонконг—Мумбай в рамках кругового рейса Франкфурт-Хан—Москва—Гон-конг—Мумбай—Москва—Франкфурт-

Хан, который выполняется по вторникам. «Аэрофлотом-Карго» получены коммер-ческие права на выполнение регулярных рейсов на всех участках данного маршрута. По воскресеньям из Гонконга открыт второй рейс на Мумбай с дальнейшими коммерческими посадками в Москве и Ха-не. Одной из мотиваций открытия данного рейса на фоне общего снижения пассажи-ропотока на данном направлении явилось прекращение полетов «Аэрофлота» в Мумбай — ранее грузы перевозились в ба-гажниках пассажирских самолетов мате-ринской компании. Вместе с тем новый рейс открыт в ответ на запросы клиентов «Аэрофлота-Карго» увеличить емкостные возможности. Вторая новость: 11 апреля мы откры-ваем грузовой рейс Франкфурт-Хан—Санкт-Петербург, который будет выпол-няться по субботам. Так мы сокращаем

время доставки грузов из Германии в Санкт-Петербург, Ленинградскую область и соседние регионы. Планируем, что грузо-поток на этом направлении будет расти. В марте—апреле отмечается некоторое оживление азиатского рынка. Потому с пе-реходом на летнее расписание авиакомп-ния восстановила частоту полетов в пункты Китая и Гонконг. Со 2 апреля вводится тре-тий рейс в неделю в/из Гонконга, который выполняется по четвергам по маршруту Хан—Москва—Алма-Ата—Гонконг—Ка-раганда (тех. посадка)—Москва—Хан. Субботний рейс вылетом из Хана через Мос-кву, Алма-Ату и Гонконг уходит на обрат-ном пути на Мумбай. Рейс на Гонконг по вторникам выполняется напрямую из Мос-квы и далее также следует на Мумбай. С 4 апреля возобновлены грузовые рейсы в/из Пекина по маршруту Хан—Москва—Пе-кин—Москва—Хан, они выполняются

дважды в неделю, по средам и субботам. С 8 апреля открыт третий рейс в/из Шанхая по маршруту Хан—Москва—Шанхай—Новосибирск—Хан, он выполняется по средам, а другие рейсы по тому же марш-руту — по понедельникам и четвергам. Также последнее время мы отмечаем увеличение загрузки из Японии и Респу-блики Корея, куда мы выполняем полеты дважды в неделю, по четвергам и суббо-там, по маршруту Новосибирск—Токио—Сеул—Москва—Хан. Сейчас самолет ухо-дит из Сеула с полной коммерческой за-грузкой. По нашим оценкам, примерно по-ловиной азиатского груза следует в Россию, вторая половина — в Европу. Основанием к введению новых рейсов и увеличению частот явилось подтвержде-ние нашими клиентами в регионах стабиль-ной загрузки на длительный период. Поле-ты выполняются на грузовом самолете MD-11F грузоподъемностью 90 тонн. От-мечу, что в настоящий момент мы уделя-ем повышенное внимание и чартерным программам. В компании создана чартер-ная группа, принимающая заказы на такие перевозки. Они гармонично комбинируют-ся с выполнением регулярных рейсов. Как известно, «Аэрофлот-Карго» пере-возит грузы не только на грузовых воздуш-ных судах, но и оперирует багажными ем-костями на всех пассажирских рейсах ма-теринской компании. Развернутая пасса-жирская сеть дает нам большие возможно-сти комбинировать потоки, развозить им-портный груз по регионам России, достав-лять небольшие партии груза из тех точек, куда не выполняются полеты на грузовых самолетах. Пассажирские рейсы характе-ризуются высокой точностью выполнения, потому сервис на пассажирских судах вы-соко ценится среди грузоотправителей.

ТАМОЖНЯ ЗАТЯГИВАЕТ ПОЯСА НА УЧАСТНИКАХ ВЭД

В БОРЬБЕ ЗА РОСТ СБОРОВ, ОБЪЕМЫ КОТОРЫХ СЕРЬЕЗНО СНИЗИЛИСЬ, ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА РОССИИ РЕЗКО УЖЕСТОЧИЛА ПРАВИЛА ИГРЫ, ПОВЫСИВ РАЗМЕР ФИНАНСОВЫХ ГАРАНТИЙ ДЛЯ БРОКЕРСКИХ КОМПАНИЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ЧИСЛО БРОКЕРОВ СОКРАТИЛОСЬ ПРИМЕРНО НА ТРЕТЬ. А УЧАСТНИКИ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО НА ДОСТИГНУТОМ ТАМОЖНЯ НЕ ОСТАНОВИТСЯ.

АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

ПЛАТИТЬ ИЛИ БАНКОРОТИТЬ? До середины января финансовые отношения между Федеральной таможенной службой России (ФТС) и таможенными брокерами, которые выступали основными посредниками между государственным органом и грузовладельцами, складывались относительно просто. Брокерская компания в качестве гарантии добросовестного исполнения своих обязательств перед бюджетом могла выбрать один из трех способов: внести 50 млн рублей на счет самой ФТС, получить банковскую гарантию — своего рода страховку — или же поручительство третьей стороны. Подавляющее большинство посредников, более 80%, прибегало к третьему варианту. Поручителями могли выступать ООО «Таможенная карта», некоммерческая организация «Совет ветеранов таможенной службы» и ФГУП «Ростэк», входящее в структуру ФТС.

В конце 2008 года таможенники уведомили участников ВЭД о том, что с середины января механизм поручительства будет изменен: отныне внешней стороной может выступать только «Ростэк». Остальные два варианта — внесение суммы на счет ФТС и получение банковской гарантии — остаются в силе. Как рассказал один из брокеров, если услуги, к примеру, «Таможенной карты» не превышали примерно 35 тыс. рублей в год, то поручительство банка стоит около 3% в год и 10 тыс. рублей за оформление сделки, что в итоге составляет не менее 1,5 млн рублей.

Логика действий ФТС в общем-то понятна. Даже если предположить кристальную честность брокерских компаний,

нельзя исключать случаев банкротства импортеров. Более того, подобную тенденцию таможенники, исходя из соображений служебного долга, даже обязаны прогнозировать. Если предположить сколько-нибудь массовое разорение участников ВЭД, в результате чего брокеры не смогут исполнить свои обязательства перед ФТС, то становится очевидно, что организации-поручители не смогут расплатиться за своих клиентов. «Различные ассоциации в случае, например, форс-мажора, который вызвал бы проблемы сразу у нескольких брокерских компаний, были бы не в состоянии выплатить возможные штрафы и возместить убытки бюджета», — говорит генеральный директор ООО «Международный таможенный брокер» Валерий Светлов. В такой ситуации ФТС, видимо, и решила выбрать более надежные способы защиты бюджетных интересов. К слову, за первый квартал таможенными органами в федеральный бюджет было перечислено всего 655 млрд рублей, в то время как за аналогичный период прошлого года — 1,3 трлн рублей. Таким образом, уменьшение поступлений составило 33,5%.

ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ БЫЛО ПЕРЕЧИСЛЕНО ВСЕГО 655 МЛРД РУБЛЕЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА — 1,3 ТРЛН РУБЛЕЙ



Бывшие поручители видят ситуацию несколько иначе. «Новая редакция Таможенного кодекса, принятая пять лет назад, предусмотрела увеличение размера обеспечения и внесение таких его видов, как денежный залог, банковская гарантия, поручительство и залог товаров в обороте. Законодатель вносил эту норму, предполагая, что ФТС сможет сделать деятельность брокера более эффективной, позволив использовать внесенное обеспечение в случаях, предусмотренных Таможенным кодексом в процессе своей деятельности. Очевидно, что отвлечение 50 млн рублей и тогда, и сейчас задача, посильная лишь единицам и довольно бессмысленная, так как все расходы, связанные с этим, приводят к удорожанию конечного продукта и в итоге ложатся на покупателя. К сожалению, инструмент в виде обеспечения, полученный таможей для упрощения деятельности брокеров, так и не был использован, и в итоге брокер был поставлен в заведомо неравные условия ведения хозяйственной деятельности по отношению к обычным участникам ВЭД», — считает генеральный директор ООО «Таможенная карта» Ан-

дрей Баринов. А председатель Ассоциации таможенных брокеров северо-запада Роман Козлов пояснил, что реформа приведет к отрицательному результату: вырастет число недостоверных сделок, а ушедшие из легального сегмента структуры начнут, естественно, работать по «серым» схемам.

МАССОВЫЙ ИСХОД Для того чтобы представить, как нововведение отразилось на рынке брокерских услуг, достаточно ознакомиться с вывешенным на сайте ФТС длинным списком решений службы о лишении той или иной компании брокерской лицензии и исключении ее из соответствующего реестра. По оценке генерального директора холдинговой компании «Гринвэй» Андрея Савельева, на настоящий момент права на ведение подобной деятельности лишились уже около 200 структур, что составляет примерно треть от их общего числа. Это неудивительно: в условиях сжатия ликвидности заручиться поддержкой банка даже за указанные проценты весьма сложно, особенно небольшим компаниям, на которых, собственно говоря, и был нацелен удар ФТС. «Не так-то просто получить гарантию в банке, особенно сейчас, а 50 млн рублей, которые надо просто заморозить, — это существенная сумма для любой фирмы, — объясняет господин Савельев массовый исход своих коллег. — Всех, конечно, предупредили еще в конце прошлого года, но времени-то все равно осталось мало».

Советник генерального директора группы компаний «Евросиб» генерал-майор таможенной службы Алек- ➔

www.aeroflotcargo.aero

Handled with CARE

Центральный офис
Москва, аэропорт Шереметьево I
Тел.: +7 495 739 44 48
marketing@aeroflotcargo.aero

Представительства
Франкфурт-Хан: + 49(0)6543 50 86 00
Хельсинки: +358 9 615 12728
Прага: + 420 220 11 66 27

Продажи из Москвы: тел. +7 495 578 73 76
Заказ чартера: тел. + 7 916 207 81 29
cargocharter@aeroflotcargo.aero
Air+Truck Service: www.aeroflotcargo.de

Реклама



МИХАИЛ МАСТЕРНИКОВ

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ИСКЛЮЧЕННЫХ ИЗ РЕЕСТРА КОМПАНИЙ УШЛА ЛИБО В «СЕРЫЕ» СХЕМЫ, ЛИБО К КОНКУРЕНТАМ

сандр Пучков уверен в том, что значительная часть исключенных из реестра компаний ушла либо в «серые» схемы, либо к конкурентам, которые смогли в новых условиях выжить. «Они со своей клиентурой теперь работают за печатью более крупного таможенного брокера, занимаясь тем же самым, только уже в другой структуре. Логично предположить, что стоимость брокерских услуг для участников ВЭД в будущем вырастет», — полагает Александр Пучков. С ним согласен и господин Светлов из «Международного таможенного брокера»: «Конечно, произойдет укрупнение рынка — те, кто не сможет предоставить финансовое обеспечение, будут вынуждены

войти в состав компаний, которые в состоянии играть по новым правилам, или же найдут какие-то другие способы сотрудничества с ними. Из-за сокращения количества брокеров могут повыситься цены на услуги по таможенному оформлению».

Кроме того, отмечает Андрей Савельев, инновации в отношениях ФТС и брокеров пришлось на тот самый период, когда большинство посредников не располагает оборотными средствами даже для поддержания текущей деятельности. Дело не столько в падении спроса, сколько в девальвации рубля, которая привела к неопределенности в экономике. «С кризисом люди заняли выжидательные

позиции: никто не хочет ничего покупать за границей, потому что не знает, сколько товар будет стоить спустя некоторое время, ведь приобретенную, например, в Китае партию можно будет продать только через два месяца, затратив время на доставку, растаможку и на путь до прилавка. А какая у нее будет цена к этому моменту? Снижение доходов таможенных брокеров в этом году я бы оценил примерно в 30%», — говорит представитель «Гринвэя».

КРИЗИС КАК СРЕДСТВО БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Вне всякого сомнения, ФТС продолжит свое активное наступление на участников ВЭД и

таможенных брокеров в борьбе за повышение сборов. Глава ФТС Андрей Бельянинов на состоявшейся недавно коллегии поручил своим подчиненным усилить контроль над таможенной стоимостью перемещаемых товаров. Воплощение намерений в жизнь можно проследить по активизировавшемуся сотрудничеству между таможенными службами России и Китая. В январе они подписали Меморандум о методологическом и информационном сотрудничестве в области таможенной статистики внешней торговли, в котором детализирована процедура обмена данными, а также их формат и перечень. «Данные будут предоставляться ежеквартально, как правило, с детализацией до шести знаков ТН ВЭД», — было сообщено по итогам подписания. Также была достигнута договоренность об усилении взаимодействия в рамках выполнения «Протокола о сотрудничестве в области контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через российско-китайскую границу либо через территорию третьих стран». Протокол, собственно, был подписан в 2001 году, но активное применение получил почему-то только сейчас.

«Таможня, столкнувшись с тем, что плановые показатели сборов снизились вслед за снижением грузопотоков, пытается из оставшихся потоков выдавить максимум сборов. В результате ужесточения контроля и замедления скорости оперативности оформления грузов на границе и в портах грузовладельцам и участникам ВЭД достаточно сложно сохранять хрупкий баланс прибыльности бизнеса. Такая ситуация может иметь серьезные и губительные последствия для экономики в целом. В условиях когда кредиты или дороги, или не доступны, когда валютные курсы выросли, когда предпринимаются попытки повысить устоявшиеся таможенные сборы, а более жесткий контроль тормозит выпуск грузов в портах и на погранпереходах, может оказаться, что попытки собрать дополнительные платежи на границе нанесут серьезный удар по всей экономике», — предупреждает генеральный директор Arivist Logistics Overseas GmbH Дмитрий Васильев.

Такая точка зрения, безусловно, оправдана, однако стоит отметить, что многие бизнесмены в душе надеются на то, что кризис и вызванные им действия ФТС хотя бы немного очистят таможенную систему от коррупционных элементов. Так, комментируя известную скандальную ситуацию, сложившуюся в начале марта в Москве и Московской области в связи с ликвидацией ряда таможен, господин Пучков, отмечая всю несурязицу принятых решений, говорит о том, что ФТС нанесла «сильнейший удар по коррупционным связям, сложившимся за последние годы». ■



«НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПРЕДЛАГАЮТ НИЗКИЕ СТАВКИ И ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ»

АЛЕКСЕЙ ГРОМ,
управляющий директор
ООО «Фирма „Трансгарант“».

Если говорить о положении в железнодорожных перевозках со времени начала кризиса в реальном секторе — примерно с октября 2008 года, то пик спада пришелся на январь 2009 года. Это подтверждает и статистика ОАО РЖД. А в феврале и марте у «Трансгаранта» уже был небольшой рост перевозок — примерно по 2% в месяц. Сейчас на рынке сложилась непростая ситуация, которая тормозит выход из кризиса. Появились операторы, которые приобрели

в лизинг большое количество подвижного состава и сейчас не могут его оплачивать. В свою очередь, лизинговые структуры не готовы забрать такой парк, так как не представляют, куда его можно определить в условиях профицита вагонов на рынке. Находясь на грани банкротства, недобросовестные операторы предлагают клиентам заведомо низкие ставки и льготные условия перевозки (например, рассрочку платежей), чтобы уйти не с пустыми руками. Демпинг со стороны таких компаний негативно сказывается на работе операторов, которые, несмотря на сложности, продолжают честно вести

бизнес, платить налоги государству и заработную плату своим сотрудникам, а также исполнять взятые на себя кредитные и лизинговые обязательства. Грузооборот железнодорожных перевозок «Трансгаранта» с учетом дочерних компаний в 2008 году составил 34,6 млрд ткм и увеличился по сравнению с 2007 годом на 6,8%. Объем перевозок вырос на 17,3% и составил 24,8 млн тонн. «Трансгарантом» было перевезено на 70% больше угля, на 170% — цемента, на 80% — минерально-строительных грузов. Объем перевозок грузов рудно-металлургической отрасли снизился на 10%. Выручка

ООО «Фирма «Трансгарант»», рассчитанная по российским стандартам бухгалтерского учета, за 2008 год увеличилась на 46% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 5,4 млрд рублей. Чистая прибыль компании по сравнению с прошлым годом снизилась на 8% и составила 411 млн рублей. Стоимость активов увеличилась на 55% и составила 10 млрд рублей. Учитывая экономические условия, сложившиеся в четвертом квартале, мы считаем, что компании удалось в 2008 году достичь хороших результатов. Выручка увеличилась, а чистая прибыль уменьшилась

только из-за переоценки кредитных обязательств. Но несмотря на объективные сложности — падение объемов грузовых железнодорожных перевозок, рост курсов иностранных валют по отношению к рублю, «Трансгарант» продолжает работать и вовремя исполнять все кредитные и лизинговые обязательства. В качестве антикризисной программы «Трансгарант» сосредоточится на основном бизнесе — грузовых ж/д перевозках. В 2009-м не планируется закупать новый подвижной состав. С начала года из управления выведено 2,2 тыс. арендованных вагонов.



РОССИЙСКИЕ БРОКЕРЫ ПОКА ОТСТАЮТ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ КОЛЛЕГ

Российский институт таможенных брокеров (представителей) имеет почти 20-летнюю историю и насчитывает, по данным ФТС России, 438 таможенных брокеров. Именно такое количество юридических лиц было фактически внесено в реестр таможенных брокеров (представителей) по состоянию на 23 декабря 2008 года.

В 2008 году таможенными брокерами (представителями) производилось декларирование товаров по более чем 37% грузовых таможенных деклараций (ГТД). В том числе за период с 1 января по 30 сентября 2008 года ими был оформлен 1 240 199 ГТД, по которым сумма таможенных

платежей, полученных федеральным бюджетом, составила 2921,8575 млрд рублей.

За рубежом данный институт посредников более многочислен и имеет многолетнюю историю. В Европе, например, если рассмотреть только пять государств — членов ЕС (Италия, Греция, Бельгия, Испания и Франция), таможенных брокеров насчитывается более 5200 организаций. А если добавить сюда еще другие 22 государства ЕС, то их число существенно превысит количество профессиональных таможенных представителей, действующих в других странах мира. (Во Франции — 825, в Бельгии — 766, в Греции — 2500,

в Испании в данной сфере работает около 770 таможенных брокеров и таможенных маклерских компаний.)

В США действует около 7900 таможенных брокеров, что позволяет таможенной службе США, насчитывающей около 40 тыс. сотрудников и входящей в структуру министерства национальной безопасности, ежегодно оформлять 15–17 млн деклараций по импорту, в том числе ежедневно — около 20 тыс. железнодорожных вагонов, 200 тыс. контейнеров, перевозимых морским путем; ежегодно — около 10 млн единиц автотранспорта и более 500 тыс. воздушных судов.

В европейском сообществе — аналогичная ситуация. Она позволяет таможенным службам этих стран оформлять без какого-либо контроля, полагаясь на благонадежность таможенных брокеров, а также за счет использования системы управления рисками около 85–90% товарных партий. Еще 10% подвергаются проверке по документам, представленным перевозчиками, экспедиторами или таможенными брокерами, и только малая часть товаров (в пределах 2–5%) подвергается фактической проверке. Без таможенных брокеров таких результатов таможенным службам этих стран не удалось бы достичь.

Таможенный брокер за рубежом отвечает не только за правильность оформления грузовой таможенной декларации, но и обеспечивает «правильную оплату пошлин и других налогов на товары». Аналогичная норма прописана и в Таможенном кодексе Российской Федерации. Однако на практике, учитывая тот факт, что статус таможенного брокера не определен с точки зрения налоговых правоотношений, у декларанта возникают большие проблемы по совершаемым с участием таможенного брокера операциям таможенного оформления, особенно при процедуре возмещения налога на добавленную стоимость.

ЗАРЫТЬ БЮДЖЕТ

ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ГОРОДА СОЧИ К ОЛИМПИАДЕ 2014 ГОДА ПРИДЕТСЯ СОЗДАВАТЬ ФАКТИЧЕСКИ ЗАНОВО. ЭТО ПОТРЕБУЕТ, ПО ОЦЕНКАМ МИНИСТЕРСТВА ТРАНСПОРТА, 400 МЛРД РУБЛЕЙ. ПОСТРОИТЬ ПРЕДСТОИТ 46 ТРАНСПОРТНЫХ ОБЪЕКТОВ, 75 КМ НОВЫХ АВТОДОРОГ, 100 КМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ, 20 РАЗВЯЗОК И ТОННЕЛЕЙ. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ РАСХОДОВ БУДЕТ ФИНАНСИРОВАТЬСЯ В РАМКАХ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ. АНДРЕЙ МИХАЙЛОВ

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ Для реализации транспортной программы будущих Игр Министерство транспорта РФ, администрация Краснодарского края, ГК «Олимпстрой» и оргкомитет Сочи-2014 учредили Транспортную дирекцию Олимпийских игр. Она будет контролировать строительство дорожных, железнодорожных, аэродромных, морских и речных объектов, а также перевозку всех видов грузов, а во время проведения Олимпиады — и пассажиров. Наличие современной транспортной инфраструктуры является одним из ключевых факторов экономического развития региона и успешного проведения масштабных мероприятий. Транспортная дирекция займется транспортно-логистическим обслуживанием строительства олимпийских объектов и содействием выполнению стратегического плана Олимпийских игр, объясняют в пресс-службе оргкомитета Сочи-2014. На финансирование объектов транспортного строительства в регионе будет потрачено около 400 млрд рублей, что «съест» практически весь бюджет, выделенный государством на подготовку к Олимпиаде-2014. В том числе на строительство дорог планируется выделить около 135 млрд рублей, на развитие морской инфраструктуры — около 22 млрд рублей из федерального бюджета и 12 млрд рублей из внебюджетных средств.

Один из объектов уже сдан в эксплуатацию. Правда, строить объездную дорогу Джубга—Сочи начали еще в конце 80-х годов. Первая очередь протяженностью 4,2 км введена в строй в конце 2008 года. Построенная часть автодороги от поселка Раздольное до Сочинской ТЭС —



один из самых сложных комплексов современной транспортной инфраструктуры в России. Он включает два тоннеля общей длиной 540 м, четыре искусственных сооружения (мосты, эстакады, путепроводы) протяженностью 872,7 м. Подрядчиком выступила проектно-строительная компания «Трансстрой».

Строительство следующего участка объездной дороги протяженностью 5,2 км (включающего тоннель длиной 520 м и 1424 м мостов и эстакад) будет завершено к концу 2009 года. Среди других ключевых проектов автодорожного сектора — строительство центральной магистрали Сочи (в

2008 году начались проектные работы), четырех транспортных развязок на пересечении федеральной автомобильной дороги Джубга—Сочи, а также строительство в Сочи пяти транспортных развязок на муниципальных дорогах. Кроме того, во втором полугодии начнется строительство дороги—дублера Курортного проспекта в Сочи, в ходе которого предполагается построить шесть тоннелей и девять транспортных развязок. С вводом ее в действие в 2013 году будет полностью обеспечен проезд грузового и легкового автотранспорта по городу. Стоимость строительства первой очереди дороги — 27 млрд рублей.

В СОЧИ БУДЕТ ПОСТРОЕНО КАК МИНИМУМ 27 КМ ТОННЕЛЕЙ, ОДИН ИЗ КОТОРЫХ БУДЕТ ДЛИНОЙ БОЛЕЕ 4 КМ

27 КИЛОМЕТРОВ ТОННЕЛЕЙ Самый амбициозный транспортный проект будущей Олимпиады — строительство силами РЖД совмещенной автомобильной и железной дороги Адлер—Красная Поляна. Его предварительная стоимость составляет 242 млрд рублей. Окончательная будет известна после завершения проектирования. За пять лет на этом участке нужно построить 48 км электрифицированной железной дороги с тремя новыми станциями и 50 км автодороги. И все — в горах. По предварительным данным, проект требует сооружения около 27 км тоннелей, один из которых будет длиной более 4 км, и почти 35 км эстакад и мостов. Другой важный для РЖД проект — строительство грузовых дворов. Оно идет полным ходом. Дворы, которые должны быть полностью готовы в конце года, рассчитаны на прием почти 15 млн тонн грузов в год. Кроме того, предстоит модернизация железной дороги Туапсе—Адлер (стоимость 13 млрд рублей), где на участке протяженностью 33 км будут проложены вторые пути, что позволит улучшить организацию региональных перевозок и повысить пропускную способность линии. Наконец, по условиям заданной пропускной способности — шесть пар поездов в час — необходимо построить второй главный путь от аэропорта Сочи до станции Адлер. По предварительным расчетам, затраты на строительство второго пути составят порядка 10 млрд рублей. Кроме того, ОАО РЖД планирует построить ветку длиной не менее 66 км в обход территории Украины и организовать скоростное железнодорожное движение Москва—Адлер: время в пути составит около 15 часов.



СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

IV Международный железнодорожный бизнес-форум

«Стратегическое Партнерство 1520»

27–29 мая 2009

Сочи

Рэдиссон САС Лазурная

Ключевая тема:

Эра Клиента в железнодорожном бизнесе:

ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

- Презентация результатов опроса лидеров отрасли на тему «Железнодорожный бизнес в новых условиях»
- Специальная сессия для грузоотправителей «Логистика: требования рынка в новых условиях»
- Проект «Трансбиз за 7 дней»: SWOT-анализ
- Совершенствование бизнес-процессов: новые преимущества в Эру Клиента

ОАО «Российские железные дороги»

Генеральный партнер



Российские железные дороги

Группа Компаний «ИСТ»

Стратегический партнер



Deutsche Bahn AG

Международный стратегический партнер



Mobility Networks Logistics

ОАО «ТрансКонтейнер»

Стратегический партнер



ОАО «Ксерокс (СНГ)»

Официальный технологический партнер



ОАО «Первая грузовая компания»

Партнер



АКГ «ФинЭкспертиза»

Партнер



ЗАО «Трансмашхолдинг»

Спонсор круглого стола



ООО ПКФ «Интерсити - системы транспортной безопасности»

Спонсор круглого стола



ОАО «УСК МОСТ»

Спонсор Welcome Cocktail



ООО «Редакция журнала «РЖД-Партнер»

Генеральный медиа-партнер



ОАО «Газета «Гудок»

Официальная газета



ООО «Бизнес Диалог»

Организатор



+7(495)988-18-00

+7(495)262-98-15

1520@businessdialog.ru

www.forum1520.ru

№71 ВТОРНИК 21 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / 23

Воздушный сектор также не обойден вниманием. Как сообщили в холдинге «Базовый элемент», «строительство нового аэровокзального комплекса находится на завершающей стадии». Планируется также удлинение взлетной полосы до 3,5 км с возможным перекрытием реки Мзымта. Кроме того, будет модернизирована вторая взлетно-посадочная полоса, которая будет принимать самолеты независимо от погодных условий. Пропускная способность сочинского аэропорта составит 5 млн пассажиров в год. Кроме того, в Геленджике, Минеральных Водах и Краснодаре к концу 2009 года должны быть построены резервные аэродромы.

ВОДНЫЙ СКАНДАЛ Значительная часть грузопотока для возведения объектов Олимпиады пойдет морем. Для этого было принято решение о строительстве нового грузового порта в устье реки Мзымта. «Порт станет ключевым транспортным объектом будущей Олимпиады, обеспечит перевалку основных строительных грузов для олимпийских строек. Общая стоимость проекта — более 6,5 млрд рублей, еще столько же будет потрачено на строительство молов за счет госбюджета. Переговоры о финансировании ведутся с рядом организаций, в том числе и с Внешэкономбанком, который в середине марта выделил финансирование в размере 5 млрд рублей на строительство объекта», — рассказал руководитель портовой дирекции «Базового элемента» Юрий Тямушкин. По его словам, проектная мощность терминала — 5 млн тонн грузов в год. Будет построено восемь причалов, в том числе три — для навалочных грузов и пять — для генеральных грузов. «На 1 февраля выполнено 30% объема работ по объекту. Сегодня ведутся работы по забивке свайного основания для возведения берегоукрепления вертикального типа и юго-западного волнолома», — сообщил Иван Кузнецов, генеральный директор холдинга «Трансстрой» (подрядчика проекта). Работы по дноуглублению начнутся в июле и продлятся до конца сентября. «За счет внедрения ряда логистических ноу-хау оборот порта можно увеличить до 6,5 млн тонн в год», — утверждает Юрий Тямушкин. Первые грузы порт начнет принимать в конце лета, а на полную мощность заработает в первой половине 2010 года. Срок его эксплуатации в качестве грузового порта составит всего пять лет, затем он будет перепрофилирован в марину, рассчитанную на стоянку примерно 500 яхт. Также предполагается реконструировать Сочинский морской торговый порт и создать на его базе Российскую морскую компанию для организации круизного туризма. Первый этап развития Сочинского порта — приведение порта в техническое состояние, соответствующее действующим международным нормам, что потребует 900 млн рублей. После этого порт сможет принимать до 150–200 круизных судов в год.

Надо отметить, что именно со сооружением морских объектов связан наиболее заметный конфликт олимпий-



НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГ ПЛАНИРУЕТСЯ ВЫДЕЛИТЬ ОКОЛО 135 МЛРД РУБЛЕЙ

ской стройки. Дело в том, что, власти настаивают на необходимости строительства второго грузового порта в устье реки Псоу. Как сообщили в пресс-службе оргкомитета Сочи-2014, второй грузовой порт будет создан для нужд олимпийской стройки, так как морским путем в ходе подготовки Игр-2014 должно быть перевезено около 30 млн тонн грузов. «За год до начала XXII Олимпийских и XI Паралимпийских игр в Сочи второй грузовой порт прекратит работать с грузами. По завершении Игр он будет переоборудован в яхтинг, что станет источником привлечения дополнительных инвестиций для развития города Сочи как горноклиматического курорта», — говорят в пресс-службе оргкомитета. О необходимости сооружения этого объекта стало известно в середине 2007 года. «Минтранс заявил, что для обеспечения строительства олимпийских объектов необходимы два новых грузовых порта в Имеретинской низменности. Один порт планировали разместить в устье реки Мзымта, другой — в устье реки Псоу. Это две крайние точки приморской зоны олимпийского строительства», — говорит Светлана Берестенева, пресс-секретарь территориального общественного самоуправления «Псоу». «Объем грузооборота этого порта — 5 млн тонн в год. Значит, через этот порт до начала 2014 года можно будет перевезти только 12,5 млн тонн грузов, что почти в три раза меньше изначально планировавшихся олимпийских грузов», — замечает Светлана Берестенева. Поэтому

экологи считают, что он не нужен. «Когда летом прошлого года шли ожесточенные баталии вокруг вопроса о необходимости строительства в Имеретинской низменности двух портов, заинтересованные структуры называли иную цифру — 103 млн тонн, которая была основным аргументом в пользу того, что портов нужно два, иначе с таким грузопотоком не справиться. Сейчас оказалось, что грузов для Олимпиады нужно гораздо меньше», — подчеркивает Светлана Берестенева. Непримируемость общественных вызвана тем, что строительство подобного объекта всегда влечет за собой серьезные экологические риски. В частности, не просчитано влияние порта на пляжи. Этого раздела просто не оказалось в проекте, который был представлен на общественное обсуждение. По мнению некоторых специалистов, строительство второго порта может привести к катастрофическим размывам пляжей в любом месте Имеретинской низменности. И тут уже не важно, временно он будет принимать грузы или нет.

В Минтрансе объяснили, что срок прохождения госэкспертизы по этому проекту январь—апрель 2009 года. «По проекту уже проведены общественные слушания, и он получил положительное заключение Росрыболовства. В настоящее время объект подан на государственную экологическую экспертизу, планируемый срок его реализации 2008–2010 годы. Ввод в эксплуатацию грузового района предусматривается поэтапно: комплекс с грузооборотом 2 млн тонн в год — в декабре 2009 года и до 5 млн тонн — в декабре 2010 года», — уточнили в пресс-службе Минтранса. Инвестором выступает турецкая ком-

пания Kolin Inshaat Tourism Sanayi Ve Tidzharet Anonim Shirketi, которая подписала договор с Росморречфлотом.

БЕСПОКОЙНЫЙ БОЛЬНОЙ Кроме «экологических» конфликтов у участников стройки возникают и другие трудности. Например, холдинг «Базовый элемент», который занимается реализацией двух крупных проектов в Сочи и пока выполняет все работы в строгом соответствии с графиком, вынужден работать в условиях крайне сжатых сроков строительства, рассказал Юрий Тямушкин. «Кроме того, проектирование проводилось в соответствии с самыми жесткими экологическими требованиями. Так, площадь сочинского порта Имеретинский составит всего 5,1 га, что в два раза меньше, чем предусмотрено нормами. На площадке сэкономили благодаря применению особых логистических технологий: большая часть навалочных грузов будет сразу вывозиться на складские площадки потребителей. Таким образом, мы смогли выполнить важное требование оргкомитета — сохранить уникальный ландшафт Имеретинской низменности», — добавил он.

О том, насколько трудно и недешево строить в данных географических условиях, говорят и страховщики. Если говорить о рисках объектов, которые поддаются страхованию, то в первую очередь это строительные риски, констатируют в CAO «Гефест». «В Краснодарском крае велика вероятность схода селей и оползней. При этом размер ущербов, полученных строительными объектами, может быть очень велик. Например, несколько лет назад, когда CAO «Гефест» страховало вторую очередь строительства объезда Сочи, из-за оползня произошло оседание 30 тыс. кубометров грунта. Экскаваторы, бульдозеры и другая техника, попавшая под обвал, получили серьезные механические повреждения и восстановлению не подлежали. А в 2008 году CAO «Гефест» выплатило около 60 млн рублей из-за обрушения свода временной отделки тоннеля на участке обхода города Сочи», — рассказывает Владимир Карюкин, первый заместитель генерального директора CAO «Гефест».

Уникальное местоположение Сочи — на побережье — создает строителям и другие «природные» проблемы. «Последние два месяца на Черном море не затихает шторм, что осложняет ведение строительных работ. Но вахтовый метод работы и опыт строительства морских гидротехнических сооружений позволяет "ловить погоду" и вести работы в соответствии с графиком. В марте на объекте развернул работы еще один субподрядчик, оборудование которого позволит работать при высоте волны до 6 м», — рассказывает господин Кузнецов.

Хотя Сочи небезосновательно называют политической стройкой, эксперты считают, что работы на некоторых проектах могут отклоняться от графика, а концепция ряда проектов может даже подвергнуться пересмотру — в первую очередь по причине финансового кризиса. ■

ИЩЕМ ИНВЕСТОРОВ

«Сочи-2014 — международный туристический, спортивный, коммуникационный кластер» — под таким названием вице-премьер Дмитрий Козак презентовал на MIPIM-2009 программу строительства олимпийских объектов. Чиновники «Олимпстроя» надеются не просто провести в Сочи Олимпиаду, но и построить город будущего — международный курорт, второй Канн.

По данным «Олимпстроя», объем рынка гостиничных услуг Сочи в 2008 году составил около \$2 млрд. Согласно оптимистичным прогнозам чиновников госкорпорации, к 2015 году туристический поток в Сочи достигнет 8 млн человек в год и объем рынка вырастет до \$5 млрд. При этом сегодня номерной фонд Сочи более чем на 75% представлен гостиницами уровня не выше «две звезды». Дефицит номеров в отелях «три—пять звезд» составляет 138 тыс. номеров. Чиновники посчитали, что насыщенность качественными номерами в Сочи в девять раз ниже, чем в Турции, Болгарии, на Кипре. По их мнению, это основная причина того, что российская здравница принимает меньше гостей, нежели европейские курорты.

Что касается текущего объема рынка развлекательных услуг Сочи, то сегодня он оценивается в \$2–3 млрд, а к 2015 году должен

вырасти до \$5–6 млрд. за счет проведения спортивных соревнований, мегаконcertов и выставок на территориях качественных выставочных площадок, которых сегодня в Сочи нет. Чего олимпстроевцы и не скрывают. Но они рассчитывают, что уже через семь лет в Сочи ежегодно будет проходить примерно 20–30 спортивных игр, 60–80 мегаконcertов и 40–60 шоу, а также около 200 выставок. Пока же в Сочи выставки проводятся в быстровозводимых павильонах или на устаревших площадях. Тем не менее, если верить в то, что к 2015 году турпоток в Сочи удвоится, а поток бизнес-туристов вырастет более чем в два с половиной раза, имеет смысл, считают чиновники, активно развивать деловой туризм и искать средства на организацию здесь выставочного кластера международного значения. Так вкратце можно пересказать выступление Дмитрия Козака во Дворце фестивалей.

Естественный турпоток в Имеретинскую низменность составляет 20% от всех туристов, приезжающих в Сочи. Благодаря Олимпиаде, считают чиновники, турпоток будет расти ускоренными темпами и к 2020 году составит 30% от всего числа приезжающих в регион. По самым скромным расчетам, спрос туристов, конвертируемый в рас-

ходы на розничную торговлю, составит в эквивалентном количестве местных жителей 115 тыс. человек в 2015 году и почти 130 тыс. человек в 2020 году. В 2015 году плотность объектов розничной торговли в Сочи превысит 700 кв. м/1000 чел., а к 2020 году достигнет 1000 кв. м. Поэтому спрос со стороны жителей других районов Сочи к 2020 году не превысит 3%.

Урбанизация Имеретинской низменности повлечет за собой расширение круга посетителей ТРЦ, расположенных на данной территории. По прогнозам «Олимпстроя», Имеретинская низменность имеет потенциал размещения в период 2015–2020 годов объектов торговой недвижимости общей площадью от 185 тыс. кв. м до 320 тыс. кв. м.

Что касается инвестиционных проектов, то инвесторам предложили поучаствовать в строительстве гостиничных и спортивных объектов (часть из них может быть перепрофилирована и даже разобрана после проведения Олимпиады), а также проектах в области энергетики.

Так, одно из инвестпредложений — пятизвездный комплекс «Малый Ахун» на 1,3 тыс. номеров. По предварительной концепции это три 12-этажных корпуса с единым двухъярусным стилобатом, двумя подзем-

ными этажами и прилегающим земельным участком. Итоговая концепция остается на усмотрение инвестора. Площадь земельного участка комплекса — 13,8 га. В отеле предполагается большой объем площадей для проведения официальных мероприятий для обеспечения загрузки гостиницы в низкий сезон. Необходимый объем инвестиций — \$213 млн. Срок окупаемости — девять лет. Выручка — \$85 млн.

Второй гостиничный проект — четырехзвездный комплекс «Малый Ахун» на 1,6 тыс. номеров: три десятиэтажных корпуса с единым двухъярусным стилобатом, двумя подземными этажами и собственным земельным участком. Итоговая концепция — на усмотрение инвестора. Площадь земельного участка комплекса — 16 га). Объем инвестиций — \$215 млн. Срок окупаемости — девять лет. Выручка — \$92 млн.

Трехзвездный гостиничный комплекс «Имеретинская» на 4 тыс. номеров будет состоять из восьми местных модулей на 500 номеров каждый. После Олимпиады номера планируется распродать в качестве жилых апартаментов. Объем инвестиций \$360 млн. Срок окупаемости — шесть лет.

Государственная поддержка гостиничных инвестпроектов осуществляется в виде

ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

ПЕРЕВОЗЧИК-09

С НАЧАЛА КРИЗИСА ПАДЕНИЕ ОБЪЕМОВ ГРУЗОПОТОКА АВТОПЕРЕВОЗЧИКОВ ДОСТИГЛО 80% НА ВНУТРИРОССИЙСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ И ПОРЯДКА 30–40% НА МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРШРУТАХ. СООТВЕТСТВЕННО И СРЕДСТВ НА ВНЕСЕНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ОПЛАТУ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ У ОПЕРАТОРОВ НЕТ. ЕВГЕНИЙ ДУБРОВИН

ВСЕГДА ПЕРВЫЙ По итогам первого полугодия 2008 года автотранспорт уверенно лидировал в общих объемах перевозок грузов, выполняемых всеми видами транспорта в России. На его долю приходится около 82% перевезенных грузов. Это вполне объяснимо, так как в цепочке доставки товарной продукции «от двери до двери» даже при самом масштабном использовании других, магистральных видов транспорта альтернативы автомобилям нет. Парк грузовых автомобилей и автобусов российских фирм не справлялся с объемами перевозок, операторы брали машины в лизинг или покупали в кредит.

Однако кризис все изменил. Внутророссийские перевозки автотранспортом сократились на 80%. Особенно пострадали малые перевозчики и индивидуальные предприниматели, работающие с торговыми сетями и специализирующиеся на транспортировке овощей и фруктов. Участники рынка отмечают, что точными статистическими данными падения объемов перевозок сегодня не располагают ни транспортная инспекция, ни налоговики, поскольку до кризиса большинство сделок оплачивалось черным налом и до поры до времени это всех устраивало. Кроме того, «у маленьких компаний, в парке которых менее 30 единиц машин, значительно меньше запас прочности, который необходим, чтобы выжить. В итоге вытеснение с рынка идет в первую очередь за их счет», — объясняет Рустам Юлдашев, глава холдинга STS Logistics.

В сегменте международных перевозок, по данным экспертов, ситуация не многим лучше. Осенью 2008 года в Прибалтике заговорили о массовой миграции грузового автотранспорта на восток. Латвийские владельцы фур, оставшись без работы, продавали машины россиянам, которые теперь не знают, кому сбыть эти грузовики по приемлемой цене.

Падение объемов автомобильных перевозок в четвертом квартале 2008 года составило более 16%, в январе и феврале 2009-го — более 30%, поскольку в январе импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья, согласно данным ФТС, сократился на 35,6%. Большая часть сокращения перевозок произошла из-за мгновенного снижения импорта автомобилей, а также оборудования и даже продовольственных товаров. Ввоз товаров из стран Содружества в январе сократился ориентировочно на 50%. Опубликованные данные ФТС за февраль свидетельствуют о сохранении этой тенденции — импорт снизился более чем на 37%.

Вслед за импортом упали не менее чем на 30% фрахтовые ставки в евро. Практически все автотранспортные компании в четвертом квартале 2008 года были вынуждены снизить тарифы на грузоперевозки. И если в первом полугодии прошлого года тарифы выросли на 8–10% (в связи с увеличением цен на топливо), то с конца октября падение объемов заказов составило 15–20% и тарифы стали снижать. Сейчас они находятся на уровне годичной давности. «В среднем уже в декабре 2008 года ставки снизились на 30–40%, что привело компании на грань рентабельности», — утверждает господин Юлдашев.



ОТЕГ ХАРСБЕВ

УЖЕ В ДЕКАБРЕ 2008 ГОДА СТАВКИ АВТОПЕРЕВОЗЧИКОВ СНИЗИЛИСЬ НА 30–40%, ЧТО ВООБЩЕ ПОСТАВИЛО ПОД СОМНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

ПОСЧИТАЙТЕ В РУБЛЯХ Самая большая проблема, с которой сегодня столкнулись автоперевозчики, — это простаивание парка. Значительная часть грузовых машин работает на условиях лизинга. И хотя, как отмечает заместитель руководителя Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) по северо-западу Константин Шаршаков, транспортные компании никогда не живут только за счет лизингового оборудования, безусловно, его доля весьма заметна. «Есть четко просчитанная модель: если стоимость привлеченного и лизингового имущества превышает 50%, то это компания рискованная», — подчеркивает он. В нынешних условиях, признаются участники рынка, если компания не принадлежит даже меньше половины автопарка, это создает существенные трудности. Ведь чтобы ежемесячно платить за лизинг, компании должны эксплуатировать технику почти круглосуточно, что сегодня невозможно.

«Транспортные предприятия холдинговой компании "Совтрансавто" эксплуатируют более 800 магистральных автопоездов зарубежного производства, более 50% из них находится в лизинге. За лизинг каждого автопоезда нужно платить порядка €2 тыс. в месяц. Лизинговые автомобили, по сути, нельзя оставить без груза», — рассказывает Анатолий Пинсон, советник генерального директора ХК «Совтрансавто».

Аналогичная ситуация наблюдается и в более узком сегменте грузовых автоперевозок, транспортировки машин. «Если говорить о парке машин, задействованных в международном сообщении, то 100% техники взято в лизинг. У нас 161 автобус Volvo, работающий на международных и российских маршрутах, все они находятся в лизинге. Кроме

того, еще десять лизинговых машин марки Ford, работающих на российских маршрутах, и девять собственных автобусов Mercedes, которые задействованы на внутророссийских перевозках», — говорит Вадим Яхинсон, директор департамента логистики компании Major. А между тем практически все расходы международных перевозчиков, в том числе кредиты и выплаты по лизинговым платежам, зафиксированы в валюте. «Нам предлагают посмотреть на проблему падения европейских фрахтовых ставок в отечественной валюте. Конечно, в этом случае снижение менее значительно, а на отдельных направлениях его почти нет. Но не надо забывать, что валютная составляющая в расходах международных перевозчиков весьма велика. У нас по "Совтрансавто" ее доля превышает 70%. Так, именно в евро приходится вносить лизинговые платежи по подвижному составу, покупать топливо, производить оплату дорожных сборов, техобслуживание автомобилей на зарубежных сервисных станциях, закупать запчасти, и даже компенсационные выплаты водителям идут в валюте», — объясняет Анатолий Пинсон.

Сегодня часть перевозчиков пытается продать автомобили, другие — законсервировать их до лучших времен. «Многие стали задействовать автопоезда на внутророссийских перевозках, хотя их число тоже резко уменьшилось. Собственники транспортных предприятий, имеющие большой лизинговый парк, зачастую вынуждены возвращать автомобили лизинговым компаниям», — рассказывает Анатолий Пинсон. С ним соглашаются в северо-западном отделении АСМАП. «В начале кризиса те компании, которые сумели вывести из активов свой подвижной состав и вернуть его лизингодателю, поправили свое положение. Но это были единичные случаи, так как лизингодателям это не нужно. Другой вариант выхода из ситуации — пересмотреть договоры и найти компромиссные варианты сотрудничества», — полагает Константин Шаршаков. По его словам, по

второму пути пошли почти все крупнейшие перевозчики. «Если говорить о нашей компании, то пока речи о разрыве лизинговых договоров не идет. С лизинговыми структурами были проведены переговоры, которые привели к пересмотру и реструктуризации платежей, имея в виду не какую-то временную отсрочку оплаты, а снижение их размера вдвое на определенный период с последующим погашением», — рассказал Анатолий Пинсон.

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА Для того чтобы выжить, часть автотранспортных компаний, специализировавшихся на доставке ограниченных видов грузов и по ограниченным направлениям, стремится диверсифицировать свою деятельность. «Осенью прошлого года заметно сократились перевозки фруктов в осенне-зимний период, а также строительной техники и материалов. Частные перевозчики, которые планировали заработать на ежегодном осеннем ажиотаже, связанном с большими объемами перевозок фруктов из КНР и, соответственно, необоснованным повышением цен на перевозку, понесли убытки вплоть до разорения. Ведь иностранные поставщики не только не повысили цены на перевозку, но и не обеспечили объемов поставок 2007 года», — комментирует ситуацию Ирина Вдовина, старший менеджер компании «Трастинтерком», специализирующейся на автоперевозках между Россией и Китаем.

Успешно развиваться большим компаниям мешают и мелкие полулегальные перевозчики. Располагая одной-двумя старыми машинами и минимальным набором документов, они могут работать по демпинговым ценам. Особенно много их в странах Содружества: в панике компании сбрасывают фрахтовые ставки ниже всех мыслимых пределов, пытаясь за счет демпинга перехватить дефицитные загрузки.

Рынок грузоперевозок ждут серьезные перемены, уверены его участники. Мелкие перевозчики, снижающие ставки ниже себестоимости, рано или поздно вынуждены будут уйти с рынка, уступив своих клиентов более крупным компаниям. В основном это связано с тем, что крупные организации работают прежде всего с постоянными клиентами — транспортно-экспедиционными и логистическими компаниями. Сегодня клиенты перевозчиков «владеют» рынком и в новых условиях будут предъявлять более жесткие требования. В итоге, по прогнозам экспертов, в 2009 году на российском рынке автомобильных грузоперевозок число игроков сократится на 20–30%. «Транспортным предприятиям трудно найти альтернативу основной деятельности. В этом их специфика. Например, в нашей компании те автомобили, которые не находятся в режиме временного ввоза, мы стараемся частично использовать на перевозках по России. Однако прежнего уровня доходов в расчете на каждый автомобиль, конечно, достичь не удастся, сегодняшний уровень ставок в лучшем случае позволяет работать с нулевой рентабельностью. И это при том, что все возможные расходы сокращены», — констатируют в компании «Совтрансавто». ■

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТАВКИ

- доставка корреспонденции и грузов по Москве и Санкт-Петербургу
- организация доставки корреспонденции и грузов любыми видами транспорта по РФ и зарубежью
- логистические услуги, в том числе сортировка, маркировка и упаковка; логистический аутсорсинг
- ответственное хранение, собственные логистические склады в Москве и Санкт-Петербурге

Санкт-Петербург
(812) 271 70 40 info@spb.zest.ru

www.zest.ru

Москва
(495) 921 41 39 info@zest.ru

ZEST - EXPRESS
Экспресс-доставка и логистика
since 1996

С НЕБА НА ЗЕМЛЮ

В АЭРОПОРТОВОМ БИЗНЕСЕ СИТУАЦИЯ ОСЛОЖНЯЕТСЯ РЯДОМ ЯВЛЕНИЙ, НЕ СВЯЗАННЫХ НЕПОСРЕДСТВЕННО С ПАДЕНИЕМ ЛИКВИДНОСТИ. СРЕДИ НИХ — РЕЗКОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА КЕРОСИН, ВСЛЕДСТВИЕ КОТОРОГО ВОЗНИКЛИ ПРОБЛЕМЫ С РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ АВИАКОМПАНИЙ. СЕГОДНЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ, АЭРОПОРТАМ НУЖНО НАУЧИТЬСЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА ПАССАЖИРАХ.

ЕКАТЕРИНА СОГРЕЕВА

ПРИКАЗ ЛЕТАТЬ К проблемам аэропортов следует добавить еще банкротства крупных авиаперевозчиков и постепенно растущие долги авиакомпаний. Становится все более вероятной ситуация, когда некоторые авиаперевозчики будут не в состоянии оплачивать услуги аэропорта, причем по политическим или этическим соображениям может сложиться так, что аэропортам все равно придется некоторое время продолжать их обслуживать. В результате сами аэропорты могут оказаться на краю финансовой пропасти.

Сегодня в условиях снижения пассажиропотока целью является получение большего объема доходов с одного пассажира. Взгляд руководства аэропортов перемещается с неба на землю.

Структура доходов любого аэропорта состоит из двух частей: авиационные доходы — плата авиакомпаний за оказываемые аэропортом услуги — и коммерческие доходы, которые аэропорт получает от услуг, ориентированных на пассажира. «Коммерческие доходы часто называют непрофильными для аэропортов, что в корне не верно. Коммерческие доходы — неавиационные, но профильные», — считает Сергей Лихарев, генеральный директор компании «Базэл Аэро». Оптимальное соотношение авиационных и коммерческих доходов, конечно, зависит от специфики того или иного аэропорта, но тем не менее можно привести примерные цифры. Алексей Васильченко, генеральный директор компании «Новпорт»: «На мой взгляд, оптимальное соотношение авиационных и коммерческих доходов составляет примерно 60% к 40%». По данным Международного совета аэропортов, доходы от неавиационной деятельности в среднем по миру составляют 46% от общих доходов аэропортов. «В крупных аэропортах на Западе доля коммерческих доходов может достигать до 70%», — отмечает Дмитрий Калинин, заместитель генерального директора по экономике и финансам международного аэропорта Шереметьево. На Западе именно соотношение разных видов доходов является ключевым показателем эффективности менеджмента. Важнейшие преимущества коммерческих доходов состоят в том, что тарифы на неавиационные услуги не регулируются или не так строго регулируются государством (в отличие от авиационных).

АЭРОПОРТЫ ДВУХ СТОЛИЦ Крупнейшие аэропорты страны с большим пассажиропотоком уже на протяжении ряда лет занимаются развитием неавиационной составляющей. Поэтому и доля неавиационных доходов у них гораздо больше, чем в целом по России. В аэропортах Шереметьево и Внуково она достигает 40%, в аэропорту Пулково — 22%. Конечно, рост доходов происходит частично за счет введения в эксплуатацию новых коммерческих площадей. Уже построен новый терминал в аэропорту Шереметьево (терминал С), идет планирование и строительство терминалов во Внуково и Пулково, еще одного терминала (терминал Е) в Шереметьево.

Однако, по словам Дмитрия Калинина, увеличение коммерческих доходов аэропорта Шереметьево в два раза за последние два года связано прежде всего с повыше-

ПО ДАННЫМ МЕЖДУНАРОДНОГО СОВЕТА АЭРОПОРТОВ, ВЫРУЧКА ОТ НЕАВИАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОСТАВЛЯЕТ 46–70% ОТ ОБЩИХ ДОХОДОВ АЭРОПОРТОВ



ЕСЛИ ПОСТРОЙКА ТЕРМИНАЛА ОКУПАЕТСЯ В СРЕДНЕМ НЕ МЕНЬШЕ ЧЕМ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ, ТО ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ВНУТРИ АЭРОВОКЗАЛА — ЗА ТРИ-ЧЕТЫРЕ ГОДА

нием эффективности управления концессионной и арендной деятельностью. В Шереметьево с арендаторами заключают концессионный договор, в соответствии с которым арендная ставка привязывается к обороту арендатора, а коммерческая служба аэропорта получает возможность контролировать качество его работы.

По словам Василия Александрова, генерального директора ОАО «Внуково», в аэропорту Внуково, где с введением в эксплуатацию нового терминала появится еще 17 тыс. кв. м коммерческих площадей, большое внимание уделяют и другим объектам инфраструктуры. В перспективе — строительство отеля на 440 номеров, паркинга на 3,5 тыс. машино-мест, а также реконструкция двух уже имеющихся. Схема управления коммерческими площадями — арендные соглашения.

В аэропорту Пулково также ждут открытия нового терминала. В нем только для размещения торговых центров, кафе и ресторанов предусмотрено 11 032 кв. м (всего под коммерческую деятельности будет отведено 23 047 кв. м), и еще на 56 750 кв. м увеличатся парковочные площади. Тем не менее уже сейчас удастся повысить долю коммерческих доходов за счет репрофилирования участков общего назначения. В течение 2008 года площади, используемые для коммерческой деятельности, увеличились таким образом примерно на 5%, а доля неавиационных доходов в аэропорту Пулково повысилась с 15% до 22%. Управление коммерческими и рекламными площадями в Пулково осуществляют структурные подразделения аэропорта.

АЭРОПОРТЫ МИЛЛИОННИКОВ На этом рынке есть несколько управляющих компаний, являющихся акционерами и осуществляющих стратегическое управ-

ПРИГОТОВИТЬСЯ К ВЗЛЕТУ

Главное внимание менеджмента аэропорта, решившего увеличить коммерческие доходы, сосредоточено не на авиакомпании, а на услугах для пассажира. Выделяют такие наиболее распространенные виды услуг: организация питания (кафе, рестораны) и проживания (гостиницы при аэропорте), продажа товаров и сувениров (магазины дьюти-фри, торговые центры, аптеки, сувенир-

ные киоски), предоставление платной парковки, оказание иных услуг (развлечения, СПА-салоны и т. п.). В наиболее развитой форме речь идет о создании целых городов-аэропортов (или аэрополисов), которые, например, есть в Европе и Азии, где человек может с пользой и удовольствием провести несколько часов в ожидании рейса — поесть, сделать массаж, купить подарки и одежду, посмотреть фильм,

воспользоваться интернетом. Часто рост доходов многих аэропортов Западной Европы, США и Азии обеспечивается почти исключительно за счет коммерческой составляющей. Например, в аэропорту Франкфурта по итогам 2007 года (данные годового отчета) продолжается устойчивая тенденция к росту коммерческих доходов (в 2007 году рост составил 22,4% по отношению к 2006 году) и постепенному па-

дению авиационных доходов (каждый год падение составляет около 0,5–1%). В России ситуация складывается иначе. В большинстве аэропортов страны доля коммерческих доходов мала. По словам Дмитрия Калинина, «в региональных аэропортах России доля коммерческих доходов составляет около 15%». Это объясняется историческим развитием аэропортового бизнеса. Стандартный аэропорт строился в

Первые две компании в декабре 2008 года заявили об изменении схем управления коммерческими площадями в аэропортах своих сетей. Алексей Васильченко: «Мы считаем рост коммерческих доходов одной из приоритетных задач программ развития аэропортов, входящих в сетевой проект „Новпорт“. Мы разработали план оптимизации управления площадями, результатом которого явилось создание компании „Эрвилль“». В компании «Эрвилль» рассказали, что в первую очередь нововведения коснутся аэропорта Челябинска, затем Новосибирска, потом других аэропортов сети. После оценки текущей эффективности использования коммерческих площадей разрабатывается альтернативная концепция, учитывающая качество подбора арендаторов с точки зрения удовлетворения потребностей пассажиров, правильности распределения пассажиропотоков, соответствия арендных ставок региону, а также месту арендаторов в аэровокзале. Евгений Лукьяненко, генеральный директор компании «Эрвилль»: «Ожидаемый результат деятельности компании — 50-процентный рост коммерческих доходов». В аэропортах, входящих в проект «Новпорт», развивают и иные источники коммерческих доходов. Так, в октябре 2008 года в аэропорту Новосибирска была открыта новая трехзвездная гостиница «Скайпорт». Компания «Базэл Аэро» разработала похожую модель управления коммерческими площадями, которая, однако, не предусматривает создания дочерних структур. Суть модели состоит в том, что все неавиационные виды деятельности компания через тендер отдает в управление опера-

торам (предпочтение отдается тем, кто готов работать в нескольких аэропортах сети), которые выплачивают вознаграждение в виде концессионных или арендных платежей.

Раньше часть коммерческих объектов напрямую управлялась аэропортом, другая часть сдавалась арендаторам, но целенаправленной стратегии развития коммерческих площадей не было. Таким образом, компания недополучала доходы из-за неэффективности управления. Например, за счет средств аэропорта Геленджика была отремонтирована находящаяся в собственности база отдыха «Взлет». После ремонта обновленные дома прямо на берегу моря по-прежнему слабо заполнялись даже в высокий сезон. Оказалось, что внутри эти домики напоминали советские пионерлагеря. Это отпугивало потенциальных гостей.

«Коммерческие доходы должны превратиться из второстепенных в один из основных видов выручки», — считает Сергей Лихарев. — В течение двух лет после введения новых принципов управления коммерческими площадями мы ожидаем увеличения доли коммерческих доходов с 10 до 30% по сети».

Повышения доходов ожидают прежде всего в аэропорту Сочи (пассажиропоток по итогам 2008 года — 1,6 млн человек). Стоит отметить, что во всех аэропортах «Новопорта» и «Базэл Аэро» планируется реконструкция старых терминалов или строительство новых, уже спроектированных с учетом коммерческих потребностей. Так, новый терминал в Сочи откроется уже в мае — начале июня.

В аэропорту Кольцово (пассажиропоток по итогам 2008 года — 2,5 млн человек) новый терминал ВВЛ был открыт в октябре 2007 года, что позволило увеличить коммерческие площади почти в два раза. Открытие нового терминала МВЛ, запланированное на второй квартал, приведет к росту площадей еще на 40%. При этом схема отношений с арендаторами тоже меняется. До 2007 года отношения с арендаторами строились на основе краткосрочных договоров (до года) с применением фиксированной ставки арендной платы. При этом размер ставки соответствовал верхнему ценовому сегменту среднероссийских ставок. Антон Федотов, заместитель генерального директора ОАО «Аэропорт Кольцово» по инвестициям: «Сейчас, следуя практике, принятой в других аэропортах в России и за рубежом, все больше договоров заключается на основе концессионных соглашений по смешанной схеме — фиксированный минимально гарантированный платеж или процент от выручки оператора в зависимости от того, что больше». При этом сроки действия договоров увеличиваются до трех-пяти лет. Сегодня доля неавиационных доходов в общей структуре доходов аэропорта невелика. Главная причина — небольшой пассажиропоток. В ближайшее время на его увеличение рассчитывать не приходится, но по окончании кризиса последует его взрывной рост, полагает Антон Федотов. Именно поэтому аэропорт сегодня делает акцент на концессионные соглашения, предусматривающие получение процента от выручки в качестве платы за помещения. Такой подход позволит арендаторам пережить трудные времена, а потом щедро «делиться» выручкой с аэропортом. ■

СССР как транспортный центр. Типичные советские здания не предусматривали наличие коммерческих площадей, поэтому новому руководству аэропортов приходится создавать эти площади, реконструируя и модернизируя пассажирские терминалы, иногда приобретая землю рядом с аэропортом. Аэродевелопмент в целом это выгодный бизнес. Новые объекты инфраструктуры окупаются гораздо быстрее, чем другие аэ-

ропортовые активы. Например, если постройка терминала окупается в среднем не меньше чем за десять лет, то торговый центр внутри аэровокзала — за три-четыре года. Тем не менее аэродевелопмент требует значительных начальных инвестиций. Государство выделяет средства только на первичные нужды. Далее необходимо организовать управление созданными площадями и привлечение операторов.



СВЕТЛОЕ ПРОШЛОЕ

ЕЩЕ ПОЛГОДА НАЗАД СКЛАДОВ НЕ ХВАТАЛО, СПРОС НА СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ПОЛТОРА РАЗА ПРЕВЫШАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ДОГОВОРЫ АРЕНДЫ ПОДПИСЫВАЛИСЬ ЗАДОЛГО ДО ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И СДАЧИ ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. ПРИ ЭТОМ ДОХОДНОСТЬ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В РОССИИ БЫЛА В ДВА РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ В ЕВРОПЕ, — ОКОЛО 15%. ЕВГЕНИЙ ДУБРОВИН

ВЕСТИ С ПОЛЕЙ Первые признаки кризиса на рынке складов начали появляться уже в конце лета 2008 года, когда многие предприятия стали ощущать падение объемов продаж. Ряд компаний-производителей, продукция которых носит ярко выраженный сезонный характер или относится к нижнему ценовому сегменту, пока не ощутил на себе его последствий. Однако большинство ключевых потребителей качественных складских площадей — логистических операторов и сетевых ритейлеров — пересматривает планы развития в России. Причина этого — сокращение грузопотоков, которое привело к уменьшению потребности арендаторов в складских площадях, что в первую очередь сказалось на наполняемости складских комплексов. «По нашим данным, по итогам 2008 года средний уровень вакантных помещений в складских комплексах класса А составил более 25%, в комплексах класса В — менее 4%», — констатирует Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg. О том, что проекты придется заморозить, аналитики говорили еще осенью прошлого года. В том же Knight Frank прогнозировали, что около 20% проектов на рынке складской недвижимости России может быть заморожено на неопределенное время в связи с финансовым кризисом. Затем стало известно о том, что девелоперская структура ИПГ «Евразия» якобы планирует приостановить освоение новых 500 га земли в регионах, MLP также пока не готова приступать к строительству новых проектов. А партнерство ГК «Авалон» и британского фонда Raven Russia пока не определилось с планами освоения семи новых площадок. В результате в прошлом году в Москве и Московской области было около 8 млн кв. м складских помещений. При этом пустовало только 1–3% площадей (по европейским стандартам нормальным считается 10% невос требованных площадей). Доля свободных площадей класса А составляла в среднем 0,5%, класса В — не более 3%. До 2010 года было заявлено к строительству около 6 млн кв. м складских площадей, общий объем инвестиций на 2007 и 2008 годы составлял около \$10 млрд.

В ходе кризиса себестоимость строительства снизилась на 15–20%. Происходит либерализация рынка земли: некоторые игроки готовы предлагать участки со скидкой до 30–50%. По сравнению с 2008 годом объем заявленных к реализации площадей в Москве и области сократился на 1 млн кв. м (500 тыс. кв. м вместо заявленных 1,5 млн кв. м). Похожая ситуация во втором крупнейшем мегаполисе страны. По оценке экспертов, инвестиции в складскую недвижимость в Петербурге и окружающей его Ленобласти в 2008–2009 годах должны были вырасти в четыре раза — до \$4 млрд. В 2008 году в городе и области можно было ожидать ввода порядка 1 млн кв. м складской недвижимости, а к 2010 году — удвоения имеющихся объемов. Однако в четвертом квартале 2008 года из заявлен-



УМЕНЬШЕНИЕ СТАВКИ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ДАЖЕ НА \$5 ЗА МЕТР МОЖЕТ ПОМОЧЬ СОХРАНИТЬ АРЕНДАТОРОВ

ных 1 309 000 кв. м в эксплуатацию было введено только 63 625 кв. м. Всего за 2008 год было введено 230 395 кв. м складских комплексов классов А и В, что составляет всего 15% площадей, заявленных к вводу в 2008 году. В российских регионах, которые переживали бум складского строительства буквально накануне кризиса, заморожены многие проекты в городах-миллионниках.

ТУМАННОЕ БУДУЩЕЕ Как считают участники рынка, уже строящиеся проекты вряд ли будут заморожены. В первую очередь будут завершены проекты высокой степени готовности (70–80%), на которые уже заключены контракты с будущими арендаторами/покупателями.

Реализация проектов, которые прошли «точку невозврата», даже несмотря на неопределенность спроса, также не отменится, считают эксперты. «Из-за уменьшающейся нормы прибыли в складском девелоперском бизнесе, горизонт окупаемости которого находится в пределах 12–14 лет с учетом действующей кризисной фазы неопределенности, сегодня вряд ли найдутся инвесторы-альтруисты. Многие девелоперы и инвесторы заморозят свои проекты до лучших времен, например до 2010 года — предполагаемого года выхода России из кризиса. Такие мрачные последствия стали итогом того, что компании не смогли в полной мере просчитать риски «невостребованности». «Не все логистические операторы смогли выйти на за-

планированные мощности по обработке товаров, все крупные логисты имеют свободные площади или сдают их в субаренду. Это касается именно крупных операторов, которые замахнулись на аренду более 20 тыс. кв. м. По сути, им просто не хватило времени выйти на запланированные мощности», — рассказывает Евгений Гриханов, генеральный директор IQ Property Management.

ЗЛАЯ ШУТКА По словам председателя совета директоров логистической группы SLG Владимира Елина, российские логистические компании столкнулись с комплексом проблем. Прежде всего это «значительное падение потребления услуг 3PL-операторов практически по всем на- ➔

Почтовая лицензия № 31008



ГАРАНТПОСТ
ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

Срочная доставка почты и грузов по городу, России и миру

г. Москва, Варшавское шоссе, дом 136, строение 1

+7 (495) 925-55-90 - отдел продаж +7 (495) 728-41-51 - вызов курьера

Единый бесплатный федеральный номер 8-800-200-65-65

8-800-200-65-65 www.garantpost.ru

Реклама



БОЛЕЕ 50% СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ СЕГОДНЯ ПУСТУЕТ. АРЕНДАТОРОВ НЕ ОСТАНАВЛИВАЮТ ДАЖЕ ШТРАФЫ ЗА ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРОВ

правлениям (транспорт, складская логистика, таможенные услуги) в связи с падением продаж в сетевых супер- и гипермаркетах, повсеместным свертыванием программ строительства жилого сектора, а также из-за замораживания ряда региональных госпрограмм. Вторая проблема — это давление клиентов на логистических операторов в части снижения нормы доходности с переводом большинства услуг в рублевый эквивалент. Третья — отсутствие возможности финансирования разрывов своей хозяйственной деятельности. Банки не хотят финансировать предприятия в период падения спроса на их услуги из-за боязни потерять кредитные ресурсы», — говорит Владимир Елин. Еще одна проблема, добавляет он, заключается в давлении на бюджет логистических операторов арендных платежей, зафиксированных, как правило, либо в долларах, либо в евро, что дополнительно снижает рентабельность.

В результате более 50% снятых ранее площадей сегодня пустует. «Причина в том, что ожидания логистической компании по их заполнению не оправдались. Дело осложняется тем, что площади были арендованы в 2007–2008 годах. В то время рынок был на стороне арендодателя и договор аренды заключался на пике арендных ставок на долгие сроки с очень жесткими условиями по досрочному расторжению договора», — отмечает Валентин Туртия, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International. Как отмечают игроки рынка, арендаторы будут уходить, даже несмотря на штрафы.

«До кризиса они готовы были арендовать большие площади, но сегодня их потребности сократились как минимум вдвое. Кроме того, в нынешней финансовой ситуации потенциальные арендаторы просто опасаются принимать решения об аренде склада. Во-первых, они надеются на скорое падение ставок аренды. Во-вторых, многие предприятия столкнулись с падением объемов продаж и сейчас не могут предсказать дальнейшее развитие своего бизнеса, а соответственно, и потребность в новых складских площадях», — комментирует господин Пашков. Ну и, наконец, часть потенциальных арендаторов из-за проблем на рынке кредитования просто не имеет средств на аренду.

ВЕЧНЫЙ ВОПРОС Проблему отсутствия свободных средств, как считают эксперты, можно решить путем уменьшения нормы прибыли девелоперов и владельцев складов, а также повышения уровня доверия. «Ключевой момент здесь скорость прохождения денег от производителя к конечному потребителю: чем выше этот показатель, тем выше уровень доверия, тем больше возможностей для маневра», — уверен Роман Исаенко, руководитель проектов Savant. С ним соглашается господин Елин. «Владельцы логистических парков могут сохранить клиента, переведя часть платежей арендаторов, в частности операционные расходы, в рубли и помесечные предоплаты вместо поквартальных. Может помочь и сокращение базовой части арендной став-

ки в пределах 10–15% от докризисной, то есть величины, предлагаемой еще в середине 2008 года на условиях triple net. Фактически это чистая арендная ставка без операционных и других дополнительных расходов», — отмечает он. Кроме того, собственники могут рассматривать предпочтения арендаторов по уменьшению площади арендуемых блоков, а также условий аренды: они должны быть готовы смягчить условия внесения страховых депозитов и сократить размер предоплаты. «Одной из антикризисных мер для многих собственников складских комплексов, которые готовы идти навстречу спросу, становится размещение на территории комплекса легкого производства. Что касается системы WMS, то к процессу ее оптимизации нужно подходить с особой осторожностью, если она уже отлажена и работает долгое время. В этом случае арендаторы к ней уже привыкли. Если говорить об оптимизации как, например, о возможности сократить операционные расходы (например, на вывоз мусора, найти более дешевые услуги подрядчиков), то уменьшение ставки операционных расходов (для класса А это около \$35) даже до \$30 может в итоге помочь арендаторам сэкономить солидную сумму», — заключает господин Пашков.

Впрочем, денежная сфера — это не единственное, на чем могут выиграть владельцы складской недвижимости. Эксперты советуют пересмотреть саму модель терминала. «Не всем нужны одинаково высокие десятиметровые потолки, спринклерные системы, видеонаблюдение и

прочие дорогие услуги, за которые вынуждены платить арендаторы. Разумно учесть и то, что сейчас на рынке чрезвычайно мала доля низкотемпературных складов и холодильников. Еще один момент, характерный для складского бизнеса, ориентированного на инвестиционные продажи, — весьма жесткие условия подписания договоров, не всегда подходящие не только российским, но и иностранным компаниям», — замечает господин Исаенко. В самих компаниях, владеющих складскими помещениями, рассказывают о своей работе над оптимизацией процессов. «В этом году в компании разработана новая система планирования объемов производства для заводов. Такой подход делает наши действия еще более организованными и позволит свести к минимуму потери, связанные с логистикой. Для России это проект, не имеющий аналогов. Система позволяет на основе прогноза продаж централизованно планировать работу всех 11 заводов «Балтики», распределять объемы производства между этими заводами таким образом, чтобы компания понесла как можно меньше расходов, связанных с производством и доставкой готовой продукции», — рассказывает Евгений Поломошнов, начальник отдела управления складами пивоваренной компании «Балтика». По данным специалистов пивоваренного холдинга, снижение транспортно-логистических расходов было достигнуто за счет использования собственного парка вагонов в течение последних нескольких лет, а также уменьшения среднего плеча доставки. ■

ПЕРЕВАЛОЧНЫЙ ПУНКТ

В прошлом году в столице Финляндии Хельсинки за государственный счет был построен новый порт Вуосаари. Пока портовые мощности пустуют. Однако управляющие порта уверяют, что это временное явление.

Вуосаари (в переводе с финского означает «волчий остров») — прибрежный район, расположенный в получасе езды от современного Хельсинки. В середине 60-х годов прошлого века, когда он был присоединен к городу, из построек здесь были только гаражи. В конце 90-х годов здесь построили жилой район, а затем стали возводить и предприятия. Сегодня хельсинкский район Вуосаари — это практически сплошная промзона на берегу Финского залива. И пока едешь в Вуосаари, создается впечатление, что путешествуешь по какому-то бесконечному заводу. Логично, что финские власти именно на этой территории решили построить и новый порт. Правда, решение далось нелегко. Понадобилось два десятилетия, чтобы утвердить проект, а затем еще пять лет, чтобы порт построить.

Вообще в Хельсинки недостатка в портах не было. В городе всегда было несколь-

ко портов, в том числе и два промышленных, находящихся в черте Западной и Северной гаваней Финского залива, то есть практически в центре города. Один из портов — Западный — хорошо виден со смотровой площадки знаменитого белого лютеранского собора, расположенного в самом центре Хельсинки. Но совсем скоро промышленные портовые краны перестанут портить пейзаж: их переведут из города в Вуосаари, именно туда будут приходить корабли со всеми транзитными грузами. Впрочем, и порты в черте города тоже не снесут. Город будет принимать только пассажирские лайнеры, в частности из Таллина и Стокгольма, и отправлять пассажиров в эти города. После вывода промышленных грузов, контейнеров, ро-ро грузов из города в Хельсинки освободится примерно 40 га площадей. Их городские власти отдадут под жилую застройку. Все это нам рассказывает Кари Норовиита, директор нового государственного порта Вуосаари, когда мы, преодолев 15 км по загородному шоссе, выходим из машины. Мы идем в офисное здание порта. Под ногами

качественный асфальт. Не верится в то, что на этом месте годом ранее плескались волны, ведь большая часть порта построена не на земле, а на воде. Из общей площади порта в 150 га больше половины, а именно 90 га территории порта, намывные. «Работа была проделана очень большая, — размеренно и без эмоций говорит Кари, — землю возили сюда со всей округи». По окончании строительства порт станет главным экспортным портом для внешней торговли Финляндии.

Лучше всего осмотреть порт с высоты птичьего полета. Мы с господином Норовиитой поднимаемся на крышу офисного здания, в котором полным ходом идут отделочные работы. С высоты птичьего полета Вуосаари виден как на ладони. Взгляд сразу же останавливается на заливе, который плещется невдалеке. «Сюда будут приходить грузы из зарубежных стран. Мы готовы принимать сотни тысяч тонн грузов ежедневно, поскольку портовые сооружения позволяют. Общая длина причальной стенки — 3,9 км. Это два 750-метровых причала для контейнерных судов, а также

20 причалов для приема ро-ро-грузов», — говорит господин Норовиита.

Финны считают, что новый порт будет не только самым красивым, но и самым мощным портом в Северной Европе. Согласно амбициозным планам разработчиков, порт Вуосаари рассчитан на переработку около 10 млн тонн грузов в год, мощности по перевалке контейнеров составят 1 млн TEU. При этом грузы будут только упакованы в контейнеры, грузовики и трейлеры. Из-за рубежа будет приходить импорт — продукты, потребительские товары, автомобили, сырье для промышленности и комплектующие. На экспорт пойдут лесные грузы и инженерная продукция.

Пока что грузов, впрочем, не было видно. В день нашего визита в Вуосаари разгружался только один сухогруз. И большого количества грузов в порту не наблюдалось. Пустуют места для контейнеров, отмеченные на асфальте белой краской. Мы заходим в логистический комплекс — там тоже пустые полки. «Грузов нет не по причине кризиса», — говорит господин Норовиита, — просто порт недавно открылся. К кому

же сегодня среда, а по средам у нас обычно мало грузов. Но приезжайте к нам через полгода и посмотрите, через полгода на наших складских полках не найдется места».

Готова к приему грузов и транспортная инфраструктура порта Вуосаари. От ворот порта начинается широкая в шесть полос автотрасса, которая через 3,5 км выходит на третью кольцевую автодорогу. Часть этого пути, а именно 1,5 км, лежит в тоннеле, который прорубили прямо в горе. Мы доезжаем до третьего кольца всего за 20 минут. По словам господина Норовииты, раньше дорога из Западной гавани до автотрассы занимала полтора часа. Теперь добраться до трассы можно будет по двум тоннелям: первый Labbaska — длиной 600 м и второй Savio — 13,5 км уже готовы.

Но далеко не все грузы будут перевозить по автотрассе. По соседству с портом построен железнодорожный парк из восьми путей. Из Вуосаари по железной дороге грузы будут доставлять до станции Керава. Длина пути составит 19 км, причем более 14 км поезд тоже проедет в тоннеле под скалой.

АННА ГЕРОЕВА

АНТИСПЕКУЛЯНТЫ

НА БЛИЖАЙШИЕ ГОД-ПОЛТОРА ОСНОВНЫМ ТРЕНДОМ ДЕВЕЛОПМЕНТА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СТАНЕТ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ПОД ЗАКАЗ (BUILD-TO-SUIT). МАЛО НАЙДЕТСЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, КОТОРЫЕ В НЫНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НАЧНУТ СТРОИТЕЛЬСТВО С ПРИЦЕЛОМ НА СВОБОДНЫЙ РЫНОК.

НАТАЛЬЯ ПШЕНИЧНАЯ

ТОЛЬКО BUILD-TO-SUIT Parkridge Holdings начала вести переговоры с потенциальными арендаторами своего дистрибуционного центра «Parkridge Шереметьево» (общая площадь по проекту — 175 тыс. кв. м) еще весной прошлого года, когда проект находился в стадии подготовки разрешительной документации. Тогда гендиректор российского представительства Parkridge Holdings Алексей Новиков отмечал, что логокомплексом в Шереметьево заинтересовалось более 30 компаний. Сейчас, спустя десять месяцев, переговоры продолжаются, а желающих стало значительно меньше. Алексей Новиков объяснил ситуацию тем, что большинство потенциальных клиентов заняло выжидательную позицию. Ждать с новым строительством приходится и девелоперам. Как отметил господин Новиков, при настолько низком спросе на рынке нет никакого смысла выходить на площадку без определенного пула арендаторов.

Впрочем, Parkridge удалось найти нескольких клиентов на часть первой фазы проекта — около 40 тыс. кв. м (общая площадь первой фазы — 70 тыс. кв. м). Причем для одного из них Parkridge готов построить помещение с учетом специфики хранения продукции арендатора. Хотя в докризисные времена девелопер едва бы согласился на такие условия. «В отношении данного клиента мы не идем на build-to-suit в полном смысле этого понятия, но рассматриваем частичное изменение нашего проекта в соответствии со специальными условиями хранения, требуемыми заказчиком», — подчеркнул Алексей Новиков. Конечно, любые изменения в проекте приводят к дополнительным расходам и повышению себестоимости строительства, но в нынешней ситуации гораздо важнее получить гарантированный спрос.

«Едва ли кто-то рискнет сейчас реализовывать спекулятивные проекты крупных масштабов. Большинство участников рынка будет либо ждать возвращения активности арендаторов, либо строить при наличии конкретного пула арендаторов», — отметил господин Новиков. Тем не менее в прошлом году о полном отказе от спекулятивного девелопмента говорили немногие. Сама доля build-to-suit в общем объеме строительства складов в России не доходила и до 50%, отметили в Colliers International. Конечно, сам формат является более трудоемким, чем спекулятивные проекты. Строительство под заказ требует дополнительных согласований с заказчиком, кроме того, в случае чего более специфический объект сложнее продать на вторичном рынке.

Но в 2008 году от спекулятивного девелопмента складов отказались в Hermitage Construction & Management Group (HCMG) и «Имморосиндастри». Гендиректор HCMG Виталий Ткаченко отмечал, что сооружение объектов (Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Новосибирск) начнется только после того, как компания наберет арендаторов на 70% площадей.

СП «Имморосиндастри» с момента выхода на рынок (в 2007 году совместное предприятие учредили холдинг «Ростик групп» и бельгийский девелопер индустриальной недвижимости Immo Industry Group) позиционировало себя только в формате build-to-suit. В феврале 2009 года бельгийский партнер заявил о своем банкротстве, но представители СП уверяют, что на планах компании это никак не отразится. Управляющий партнер «Корпэстейт» (входит в «Ростик групп») Владимир Мехришвили рассказал, что компания продолжает работать: «Из-за кризиса строитель-

НИША СКЛАДОВ BUILD-TO-SUIT ЗАПОЛНЕНА В РОССИИ МЕНЬШЕ ЧЕМ НА 50%, НЕСМОТЯ НА ВЫСОКИЕ РИСКИ СПЕКУЛЯТИВНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА: ВСЕГДА ЕСТЬ ОПАСНОСТЬ ПОСТРОИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПЛОЩАДЕЙ, А ПОТОМ НЕ СДАТЬ ИХ В АРЕНДУ



СДАЕТСЯ В АРЕНДУ

Для того чтобы сохранить арендаторов, логистические операторы еще осенью начали предоставлять скидки по транспортировке грузов, а также уменьшили объем депозита за аренду помещений в складских комплексах: ранее он составлял три-шесть месяцев, а теперь всего месяц.

Одновременно они стали предоставлять скидки на офисные площади в составе складских комплексов. Наиболее востребованы стали складские площади размером 1,5–2 тыс. кв. м. До кризиса средний блок в классе А составлял 10–12 тыс. кв. м, а теперь только 8 тыс. кв. м. Тем не менее некоторые компании планируют сокращать расходы на логистику и переезжать в складские площади класса С и D.

И в регионах многим девелоперам удалось разработать технологию, которая позволяет разделить склад класса А на блоки 1–1,5 тыс. кв. м без серьезных потерь функциональности всего объекта. Распространенной стала ситуация, когда арендатор отказывается от части занимаемых площадей, а арендодатель предлагает ему самостоятельно сдавать эти площади в субаренду. В Москве пока такая схема «взаимозачетов» гораздо более популярна, чем в северной столице. В Петербурге арендаторы просто отказываются от площадей, которые им не нужны, хотя свои помещения в субаренду сдает компания Siemens.

В Москве ставка субаренды, как правило, либо выше ставки аренды, либо чуть приближается к ней. Таким образом, для малого и среднего бизнеса качественные склады действительно станут доступнее, так как ранее им невозможно было снять площади менее 3–5 тыс. кв. м, а крупные площади малому бизнесу не нужны.

Девелоперы также вынуждены идти навстречу арендаторам. «В некоторых случаях, когда технические это возможно, мы готовы уменьшать минимальные арендуемые площади, в других — корректируем арендные ставки, уменьшаем или расширяем пакет предоставляемых услуг, что тоже влияет на стоимость», — говорит генеральный директор «Эспро Девелопмент» Виталий Антонов. По его словам, эти шаги индивидуальны для каждой компании. «Судить о том, насколько они эффективны, пока рано. Но надеемся, что принимаемые нами меры смогут привлечь арендаторов», — добавляет он.

В целом же эти вынужденные меры дают результаты, хотя далеко не такие, которые радовали бы арендодателей. До тех пор пока экономическая ситуация в целом хотя бы не стабилизируется, многие объекты будут продолжать бросаться в глаза зияющими пустотами и вывесками «сдается в аренду».

ство ни одного из объектов сети пока не начато, но мы уже приобрели участок площадью 39 га в Санкт-Петербурге». В прошлом году господин Мехришвили отмечал, что ниша build-to-suit еще мало заполнена в России, несмотря на высокие риски спекулятивного девелопмента: «Всегда есть опасность построить огромное количество площадей, а потом не сдать их в аренду».

Даже вполне благополучная Raven Russia, реализующая совместно с логистической компанией ГК «Авалон» сетевой проект Megalogix (к настоящему времени сдали первые очереди логокомплексов в Новосибирске и Ростове-на-Дону), собирается в дальнейшем развивать сеть только при наличии заказчика. «У нас достаточно собственных средств на девелопмент складов в России, но сейчас мы полностью отходим от спекулятивных проектов. Мы не начинаем строительство до тех пор, пока не будет набран пул арендаторов на основную часть объекта. Наиболее перспективным мы считаем формат build-to-suit», — рассказал Эдриан Бейкер, управляющий директор Raven Russia.

Как пояснили в ГК «Эспро», новые проекты компания намерена продвигать также в формате build-to-suit. На уже начатых проектах — в Саратове, Новосибирске и Минеральных Водах — ведутся работы по проектированию и привлечению кредитов. А офисно-складской комплекс «Кулон-Пулково» в Санкт-Петербурге планируется ввести в апреле.

СКЛАДСКОЙ РАЗРЫВ Впрочем, в ситуации, когда спрос заморожен, большого числа новых проектов build-to-suit также ждать не стоит. Исполнительный директор PNKgroup Олег Мамаев и гендиректор «Росевродевелопмента» Иван Ситников в один голос заявляют, что в ближайшие полтора-два года новых предложений на рынке складской недвижимости не предвидится. По мнению

Ивана Ситникова, через три года рынок столкнется с жесточайшим дефицитом складской недвижимости.

Руслан Суворов, директор по развитию бизнеса Praedium, согласен с игроками. «Текущее состояние рынка складской недвижимости, где практически невозможно привлечение финансирования для строительства, где ставки аренды опускаются зачастую ниже уровня инвестиционной себестоимости, малоприятно для инвестирования. Поэтому новых проектов в ближайшее время на рынке не будет. Соответственно, выход новых площадей к концу 2009 года в основном завершится. При этом надо помнить, что по обеспеченности качественными складскими площадями мы все еще на порядок отстаем от развитых стран. Поэтому образовавшийся сейчас избыток площадей будет востребован, возможно, быстрее, чем кажется сейчас, в момент, когда участники рынка наиболее подвержены паническим настроениям», — пояснил он. Впрочем, Михаил Уринсон, управляющий директор ИДК АЛУР, предпочитает не делать обобщений. «Рассматривая этот вопрос, необходимо принимать во внимание специфику региона. В Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, например, уже построено большое количество складов, значительное число проектов находится в процессе строительства — мы не ожидаем там дефицита складской недвижимости в среднесрочной перспективе. Но существует ряд регионов, где качественные склады отсутствуют и дефицит ощущается уже сейчас, например в Перми, Челябинске и Тюмени», — уточняет он.

В ПОЛНОЙ ГОТОВНОСТИ Единственным позитивным последствием кризисного периода могло бы быть считать снижение стоимости подрядных работ и стройматериалов (в прошлом году девелоперы прогнозировали на 2009 год их дальнейший рост на 15–20%), а также падение цен на земельные участки. Однако это не привело к снижению себестоимости строительства в целом. По словам Алексея Новикова, удешевление стройки — примерно на 20% — с лихвой компенсирует резкий рост стоимости финансирования. По словам управляющего директора фонда Da Vinci Capital Евгения Фетисова, у проверенной и зарекомендовавшей себя на рынке компании и сейчас есть возможность получить кредит под 15–18% годовых. «Компании, не известной на рынке или непрозрачной, банки не дадут кредит и под 30%, прекрасно понимая, что риск дефолта по такому кредиту крайне высок», — объясняет Евгений Фетисов. Впрочем, аналитик Банка Москвы Леонид Игнатьев полагает, что сегодня реальная рыночная ставка составляет 20–25% годовых. Для сравнения: минувшим летом банки выдавали девелоперам кредиты под 13–16%.

Если строить сейчас совсем не выгодно, то покупать — самое время. Впрочем, о крупных сделках на складском рынке пока слышно не было. Но это, скорее всего, вопрос времени. По разным оценкам, земельные участки в регионах России подешевели в два-пять раз. В ИК «Финам» отмечают, что цены на землю в Подмоскovie снизились в среднем в два раза, а, к примеру, на юге России — и вовсе в три-пять раз по сравнению с летом 2008 года. Эдриан Бейкер из Raven Russia (британский инвестфонд помимо девелопмента занимается лэндбэнкингом и приобретением складской недвижимости) рассказал, что в последние шесть-девять месяцев наблюдается снижение цен на земельные участки, а также на складские объекты разной степени готовности. Впрочем, по словам Эдриана Бейкера, наиболее предпочтительными для поглощения были бы действующие качественные активы с долгосрочными договорами аренды.

Михаил Уринсон из ИДК АЛУР также считает, что сейчас земельные участки практически никого из инвесторов не интересуют. «В первую очередь востребованы готовые склады или объекты в высокой стадии строительной готовности», — пояснил он, добавив, что средняя стадия строительной готовности, согласованная исходно-разрешительная документация также может найти спрос. «В сложившейся ситуации, — продолжает господин Уринсон, — предпочтение отдается проектам смешанной застройки промышленной и складской недвижимости. Но сегодня большинство проектов не соответствует ожиданиям инвесторов прежде всего с точки зрения цены и условий сделки». Руслан Суворов считает, что подход инвесторов, у которых есть деньги, сейчас будет простым: покупка стрессовых активов задешево. «Вполне прагматично: не нужно связываться с девелопментом, вместо этого вы управляете своим инвестиционным портфелем и получаете результаты быстрее и с меньшей головной болью», — резюмирует он. ■



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

НА ВОСТОК ОТВЕТом ЗАРУБЕЖНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА КРИЗИС СТАЛА АКТИВНАЯ ЭКСПАНСИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА. ПРОВАЙДЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ СТРОИТЬ МНОГОЛЕТНИЕ ПЛАНЫ И ВКЛАДЫВАТЬ ОГРОМНЫЕ СУММЫ В ОСВОЕНИЕ НОВЫХ РЫНКОВ, КАК БУДТО НЕТ НИКАКОГО ПАДЕНИЯ СПРОСА И МРАЧНЫХ ПРОГНОЗОВ. ПРАВДА, МНОГИЕ КОМПАНИИ ЗАМЕНИЛИ ЭКСПАНСИЮ В ЕЕ ТРАДИЦИОННОМ ВИДЕ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ АЛЬЯНСОВ С КОНКУРЕНТАМИ.

АЛЕКСЕЙ СТРИГИН

ВСЕ КАК У ВСЕХ Спад мировой экономики затронул логистическую отрасль серьезно, касается ли это управления цепочками поставок, складов, IT-решений или экспресс-доставки. Отчетность компаний за только что минувший первый квартал 2009 года еще не готова, но можно утверждать, что дно кризиса в отрасли пришлось на конец прошлого года. По крайней мере, такой вывод можно сделать, если посмотреть на число сообщений о сокращении персонала, закрытии офисов и представительств, а также сворачивании операций в тех или иных регионах. На сегодняшний день ситуация такова: новости о сокращениях, конечно, остались, но в лидерах сейчас сообщения о слияниях и поглощениях, инвестициях в распределительные центры и склады, об открытии новых представительств и филиалов и заключении альянсов между конкурентами — партнерами в целях получения синергетического эффекта от объединения усилий.

В конце марта компания Cargemini Consulting опубликовала исследование самых важных факторов, которые в 2009 году повлияют на цепочки поставок. Неудивительно, что самым влиятельным из них стал финансовый кризис. Его в качестве «лидера» назвали 65% опрошенных менеджеров, работа которых связана с логистикой. Среди других факторов, с большим, к слову, отставанием, назывались изменение требований клиентов (46%), сохранение устойчивости бизнеса (37%), глобализация (29%), вывод новых продуктов (26%), работа на развивающихся рынках (25%), обеспечение безопасности цепочки поставок (21%) и пр.

Десятка приоритетных проектов, которые логисты и их клиенты наметили к реализации в этом году в сфере поставок, отражает акцент на сокращение издержек. Первое место занял ответ «оптимизация оборудования», за ним следуют «изменение стратегии поставок», «улучшение долгосрочного планирования и прогнозирования», «реформирование сети офисов или складов», «повышение контроля над цепочкой поставок». В нижней части «турнирной таблицы» расположились: «планирование продаж и операционной деятельности», «пересмотр контрактов с партнерами», «централизация/децентрализация управления складскими запасами», «программа по поддержанию устойчивости бизнеса» и «аутсорсинг логистических услуг».

Год назад, до начала кризиса, этот список выглядел несколько иначе. Если сопоставить данные прошлогоднего и нынешнего опросов, то можно заметить, что в 2009-м резко прибавили такие проекты, как пересмотр контрактов, оптимизация оборудования и повышение контроля над поставками. В то же время стратегия по управлению логистическими цепочками хоть и заняла в этом году почетное второе место, все же потеряла в актуальности.

«Тенденция к переносу долгосрочных инвестиций на более поздний срок становится очевидной, если мы посмотрим на рейтинг проектов, которые были запланированы к реализации в 2009 году, но в итоге были отложены», — пишут в своем исследовании аналитики Cargemini Consulting. — Все пять верхних позиций занимают начинания в сфере IT, которые можно безболезненно положить в долгий ящик». Чтобы не вдаваться в технические подробности,

ЗАПАДНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ВОСПРИНЯЛИ КРИЗИС КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАВОЕВАНИЯ НОВЫХ РЫНКОВ



ПЕРЕЖИВ ПЕРВУЮ ВОЛНУ КРИЗИСА, ИНОСТРАННЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ПЕРЕШЛИ К ОСВОЕНИЮ НОВЫХ РЫНКОВ

скажем, что проекты эти касались внедрения интеллектуальных систем в управление складов, процесс планирования, а также спутникового контроля над перемещением грузов. Глобальная экономическая ситуация требует от логистических компаний в короткое время выработать и принять меры, которые позволят привести уровень затрат в соответствие с сокращающимся спросом. Риск заключается в том, что тем проектам, которые могли бы привести к росту бизнеса провайдеров в долгосрочной перспективе, возможно, не будет уделено должного внимания сейчас.

ЭКСПАНСИЯ Вместе с тем, пережив первую волну кризиса, логисты не отказались от своих изначальных планов по освоению новых рынков. По крайней мере, перспективы вложения сотен миллионов в проекты, которые не принесут отдачи даже в следующем году, а лишь через большой промежуток времени, их не смущают.

Возможно, это происходит потому, что значительную часть активов отрасли составляют не материальные объекты, которые с началом спада легли тяжким бременем на бюджеты их владельцев, а интеллектуальные — умение и опыт в выстраивании цепочек поставок, знание конкретных регионов, автоматизированные системы обработки информации, бренд, репутация, сеть партнерских отношений, сложившиеся с клиентами отношения и прочие неосозаемые вещи.

Так, Deutsche Post инвестирует около €420 млн в приобретение новых машин для сортировки писем, покупка которых растянется до 2012 года. Это самая большая инвестиция компании с середины 1990-х годов. DB Schenker вдобавок к своим нескольким представительствам в Саудовской Аравии учредил в этой стране и дочернюю компанию. «Ближний Восток и Африка — крайне интересные для нас регионы, и поэтому мы продолжим открывать здесь свои дочерние национальные структуры», — говорит член правления Schenker Детлеф Трефцгер.

Президент Grand China Logistics Group Чжиа Нонг Ксианг рассказывает, что в течение следующих девяти лет со-

бирается сделать свою компанию одним из лидеров в сфере управления интегрированными цепочками поставок. «Стоимость объектов, которые могут нам быть интересны для покупки, упала в связи с кризисом. Равно как и цена на нефть и, соответственно, топливо. Эти факторы оказывают нам поддержку в экспансии и развитии новых направлений бизнеса», — говорит он, отмечая, что «наш сектор все равно растет довольно быстро».

Global Logistic Properties, один из самых больших владельцев логистической инфраструктуры в Азии, объявил о планах вложить в экспансию в Китае \$1 млрд в течение ближайших двух лет, отмечая, что драйвером роста в регионе станет повышение степени урбанизации, что неизбежно вызовет увеличение спроса на услуги складов и управление товарными потоками. Причем президент девелопера Мэй Чжиминг уверен в том, что это случится вне зависимости от того, как будет чувствовать себя мировая экономика, от которой, кстати, экономическое «здоровье» Китая зависит прямо пропорционально. «Быстрая урбанизация ускорит процесс вывода из хозяйственного оборота устаревших распределительных центров и потребует не только новые, но в первую очередь «продвинутые» объекты», — считает он. В данном случае подход Global Logistic Properties на конкретном примере демонстрирует нам банальную, но оттого не менее верную истину: требуется всего лишь правильно определить точку роста, а такие точки, как мы видим, имеются даже в условиях спада.

TNT Express в ближайшие пять лет инвестирует в свой бизнес в азиатских странах €100 млн. Деньги будут направлены на расширение территориального охвата, инфраструктуру и клиентский сервис. Как это все вяжется с печальными прогнозами по оборотам мировой торговли, спад в которой на 1% вызывает сжатие бизнеса в логистике сразу на несколько процентов? По словам Он-но Бутса, регионального директора TNT в Азии, именно текущая экономическая ситуация способствовала тому, что услуги его компании стали еще более востребованными: расширенная в 2007–2008 годах сеть точек

TNT в регионе позволила сделать доставку более дешевой, что во время кризиса оказалось как нельзя кстати.

ДРУЖБА ПО РАСЧЕТУ Но экспансия — тенденция, собственно говоря, далеко не новая, и нас интересует, пожалуй, лишь в том смысле, что несколько противоречит общим трендам в экономике, особенно в сфере промышленного производства. Действительно же новым заметным явлением можно считать все большее количество альянсов — устойчивых партнерств, которые провайдеры заключают между собой в надежде совместными усилиями спасти или же продвинуть бизнес. Конечно, альянсы являются давней и хорошо опробованной практикой на логистическом рынке, но в прежние времена операторы все-таки старались делать ставки на собственные силы. Рост числа партнерств можно в принципе считать преобразованным вариантом экспансии, на которую не хватает собственных средств или же выгоды которой не очевидны.

Например, Con-way Freight и TNT работают на разных континентах — в Северной Америке и Европе соответственно. С целью общего снижения издержек и одновременно предоставления клиентам комплексной услуги компании договорились объединить усилия в сфере экспресс-доставки, осуществляемой с помощью автомобильного транспорта, — схема, чем-то напоминающая код-шер у авиакомпаний. Клиент может заказать через TNT в Европе услугу по отправке груза в США.

Из той же серии и союз ирландской Woodland Global Network и североирландской TCB. Он основан на паритетных началах без каких-либо сделок по обмену долями, купли-продажи акций или же учреждения совместного предприятия. TCB получает доступ к офисам Woodland Global Network по всему миру, а также сети морских маршрутов, связывающих Великобританию со странами Азии. Ирландцы же, в свою очередь, приобретают входной билет на рынок, который они рассматривают как точку будущего роста.

Датская DSV Air & Sea и чилийская LOS INKAS group учредили совместное предприятие для того, чтобы войти на рынки Центральной и Южной Америки. В то время как DSV может предложить присутствие в 55 странах и опыт в экспедировании морским и авиационным транспортом, LOS INKAS хорошо знает местную клиентуру. В течение двух лет совместная компания намерена обзавестись офисами во всех значимых для себя странах региона. Цель не то чтобы слишком амбициозная, но подобные заявления характерны скорее для времен надувания пузырей на различных сырьевых рынках и потребительского бума, а не периода, когда даже самые оптимистичные аналитики не рискуют прогнозировать конец рецессии.

Примеров можно привести много. Очевидно одно: логистические компании восприняли кризис как момент для рывка, будь то приобретение уцененных активов, строительство новых или же вход в ниши, освобожденные разоренными конкурентами. Которых, кстати, тоже достаточно, но в последнее время специализированная иностранная пресса о них почти не упоминает. Видимо, кому было угодно выйти из игры, это уже сделали. Остальные готовятся к новой волне роста. ■

ПОСЫЛЬНЫЕ МИРА СЕГО

Каждые 43 секунды в мире взлетает самолет с экспресс-грузом, а половина таможенных деклараций, оформляемых в крупнейших мировых центрах торговли, приходится на экспресс-перевозчиков. В России мировые операторы рынка курьерской доставки развиваются быстрее, чем на Западе, и при этом все большую долю внутреннего рын-

ка у гигантов «откусывают» отечественные компании. Активное развитие в России мировых операторов только подхлестывает российские компании. В 2007 году эксперты оценивали долю «большой четверки» (DHL, TNT Express, Federal Express (FedEx) и United Parcel Service (UPS)) на внутреннем рынке не более чем в 50–60%, хотя двумя годами ранее она составляла порядка 70%. И это при том,

что мировые операторы пришли на рынок первыми. Отправной точкой российского рынка экспресс-доставки можно считать 1984 год, когда свое представительство в Москве открыла немецкая DHL. Позже, во времена перестройки, в СССР появились филиалы американских UPS, FedEx и голландской TNT Express. До их прихода быстрой доставкой почты и небольших грузов занимались лишь государст-

венные «Спецсвязь» и фельдъегерская служба, услугами которых пользовались и продолжают пользоваться спецслужбы и армия. Всем остальным приходилось довольствоваться традиционной почтой.

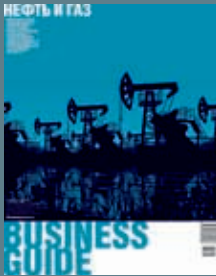


КОНКУРЕНТЫ

www.kommersant.ru

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS
GUIDE