

ФАКТЫ. ТРЕНДЫ. ПРОГНОЗЫ.

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

НОЯБРЬ 2014

РЫНОК НЕ ПО РОСТУ:
ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ
ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

КРУГЛЫЙ СТОЛ:
ИГРОКИ РЫНКА –
О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ



РЫНОК НЕ ПО РОСТУ

Грузооборот транспорта – один из самых чувствительных индикаторов состояния экономики. **Нынешний кризис на этом рынке отнюдь не таков, как прошлый, 2008 года. Масштабных негативных тенденций, способных спровоцировать обвал, эксперты не усматривают, но при этом указывают на целый «букет» враждебных внешних факторов и субъективных внутриотраслевых проблем, которые не дают расти грузоперевозкам.**



ГРУЗ БЕЗ ОБРАТНОГО БИЛЕТА

Если смотреть на самый живой индикатор мировых кризисов – объемы грузоперевозок гражданской авиации, то радикальных негативных тенденций на этом рынке пока не наблюдается. Согласно статистике Росавиации, в январе – июле 2014 года российскими авиакомпаниями было перевезено 654,9 тыс. тонн грузов и почты, что на 1,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако грузооборот авиатранспорта все же уменьшился на 0,7%, что говорит о сокращении среднего расстоя-

ния перевозок. Впрочем, на экономике авиакомпании это сказывается незначительно: грузы традиционно перевозятся в багажниках пассажирских самолетов, рейсы которых обеспечиваются выручкой от перевозок людей.

Спрос на внутренние авиаперевозки грузов в России очень мал. На сегодня в стране существуют всего две

крупные грузовые авиакомпании, входящие в единый авиахолдинг (ГК «Волга-Днепр»), оперирующий современными реактивными грузовыми самолетами. Объем перевозок авиакомпании AirBridgeCargo, входящей в «Волга-Днепр», за восемь месяцев 2014 года вырос на 22,5% до 334,6 тыс. тонн, что соответствует доле авиакомпании на российском рынке в 51%. Этот бизнес в наименьшей степени зависит от отечественной рыночной конъюнктуры и определяется прежде всего потребностями особо крупных и платежеспособных заказчиков мирового масштаба.

В силу транзитного потенциала российского воздушного пространства и уникальности самолетов наши авиакомпании смогли занять значительные позиции на мировом рынке грузоперевозок. «Для российских грузовых авиакомпаний стратегическим активом служат линии Европа – Азия, но сейчас наши перевозчики активно борются за новые маршруты, в том числе межконтинентальные в Северную Америку, – рассказывает главный редактор «Авиатранспортного обозрения» Алексей Сеницкий. – Но особенность грузового авиабизнеса в том, что у груза нет обратного билета, как у пассажира, поэтому грузовые самолеты обычно летают треугольными маршрутами, чтобы не возвращаться назад пустыми». По этой причине для выхода на рынок межконтинентальных перевозок в Америку нашим авиакомпаниям необходимо получить больше коммерческих прав в аэропортах Европы, где они могли бы перераспределять грузопотоки.

Впрочем, это уже происходит. В сентябре авиавласти России и Чехии подписали новые соглашения, согласно которым российские грузовые авиакомпании получают в чешских аэропортах так называемую «седьмую свободу воздуха», что снимает с них практически все ограничения на коммерческую деятельность при транзитной посадке. Ранее авиавласти России и Германии договорились о предоставлении российским перевозчикам «пятой свободы воздуха» в аэропорту Франкфурта-на-Майне.

Однако угрозы для мирового рынка воздушных грузоперевозок возникают с неожиданной стороны. По мнению Алексея Сеницкого, одним из серьезных испытаний, как ни странно, является развитие новых технологий. «Сегодня значительное развитие получили технологии перевозки скоропортящихся грузов наземными видами транспорта, что значительно сокращает потребность в авиации за счет низкой цены перевозок, – рассказыва-

ет эксперт. – Даже цветы научились упаковывать так, что они долго не вянут. Весь этот груз может уйти с авиации на наземный или морской транспорт». Но все же технологические новинки сулят и возможность роста. Частая смена поколений мобильных гаджетов требует от производителей практически одновременно пополнять склады новой продукцией в самых разных уголках мира. «Никаким другим транспортом такую работу не выполнить, так что это может оказаться хорошим плюсом для грузовых авиакомпаний», – полагает эксперт.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ НАЧИНАЮТ И ПРОИГРЫВАЮТ

Наиболее сложная ситуация, которая уже больше свидетельствует о кризисных элементах в экономике, связана с железнодорожными перевозками грузов – ключевым элементом всей промышленности. Как и в прежние годы, доля железнодорожного транспорта в общем объеме грузоперевозок составляет около 40%, а большинство сырьевых экспортеров фактически не имеют альтернативных способов доставки своей продукции. По итогам девяти месяцев 2014 года железнодорожники отчитались о спаде погрузки на 1,2% к аналогичному периоду прошлого года (она составила 913,2 млн тонн). И этот результат мог быть значительно хуже, если бы не неожиданный рост погрузки в сентябре. План по погрузке до конца года руководство ОАО «Российские железные дороги» установило на уровне минус 1,5%.

Аналитики не уверены, что железнодорожники способны его выполнить. «Результат сентября, обусловленный сезонной конъюнктурой и отдельными субъективными факторами, скорее всего, уже не будет повторен до конца года, – убежден гендиректор агентства «INFOLINE-Аналитика» Михаил Бурмистров. – Экономический рост замедляется, цены на сырье на мировых рынках поползли вниз, а это значит, что экспорт из России традиционных для железной дороги массовых грузов, например таких, как уголь, будет сокращаться».

На спад погрузки накладываются и внутриотраслевые проблемы. Незавершенность структурных реформ привела к острому профициту подвижного состава, который в поисках груза буквально «забывает» всю железнодорожную сеть, что особо чувствуется на самых загруженных направлениях. Кроме того, хроническое

« ФЕДОР БРЯКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА АНАЛИТИКИ «ДЛС-РУССИЯ»

Запрет на ввоз продовольствия из стран ЕС и США серьезно ограничил импорт товаров, традиционно перевозимых автомобильным рефрижераторным транспортом. В итоге операторы, в парке которых данные транспортные средства составляют весомую долю, столкнулись с серьезными проблемами, а для многих небольших компаний перепрофилирование в кратчайшие сроки стало вопросом выживания. Частичное же перенаправление экспортно-импортных потоков в пользу, например, Китая или Турции могут быстро освоить далеко не все.

Неверно думать, что сокращение импортно-экспортного грузопотока не сказывается на внутренних перевозках, в большом количестве случаев являющихся частью более длинных логистических цепочек, в которых задействованы разные виды транспорта на самых разных направлениях.

Кроме того, отрасль испытывает давление вследствие снижения рентабельности перевозок. Перед руководителями больших и малых предприятий стоят сложные задачи, и рассчитывать на скорое их разрешение не приходится: прогнозы в отношении макроэкономических факторов, оказывающих влияние на развитие отрасли, не отличаются оптимизмом.

недофинансирование строительства и реконструкции железнодорожной инфраструктуры привело к росту количества и протяженности «узких мест». Эти расходы госмонополия уже не способна финансировать за счет собственных средств и требует десятков миллиардов рублей субсидий из бюджета.

С начала следующего года, когда будет проведена индексация грузовых тарифов (по предварительной информации, правительство РФ одобрило повышение цен на 10%), серьезного спада перевозок по железной дороге не избежать, полагает Михаил Бурмистров. «Транспортная составляющая серьезно вырастет, что еще больше снизит возможности грузоотправителей торговать своей продукцией, поэтому они неизбежно будут либо сокращать отгрузки, либо искать альтернативные и более дешевые способы транспортировки», – считает эксперт.

По его словам, уже сейчас грузоотправители начинают больше пользоваться автотранспортом, а летом – еще более дешевыми речными перевозками. Статистика наглядно это демонстрирует: рост перевозок на внутренних водных путях в начальный период навигации 2014 года превысил 30% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

ПО ДОРОГЕ КОНСОЛИДАЦИИ

Опубликованные данные Росстата за семь месяцев 2014 года говорят о росте грузооборота автотранспорта на 0,8% к уровню прошлого года (до 137,1 млрд тонно-километров). Однако, по мнению большинства экспертов, с этими данными трудно иметь дело, поскольку в России отсутствует не только адекватная методика подсчета, но и сами данные

Сегодня рынок автоперевозок «лихорадит» от изменения логистических схем и маршрутов. Перевозчики «мечутся» в поиске груза, которого реально стало меньше



Русагротранс

ЗАО «Русагротранс» – железнодорожный инфраструктурный оператор по перевозке агропромышленных насыпных грузов

30 000 вагонов-хопперов в собственности и под управлением на территории России

6 филиалов

РЫНОК ПЕРЕВОЗОК

- Зерновые и схожие с ними грузы
- Масличные
- Сахар-сырец
- Минеральные удобрения
- Глинозем
- Цемент

**Лучшие традиции
Новые технологии**

www.rusagrotrans.ru

не собираются должным образом. Одно из самых слабых мест официальной статистики – неправильный учет грузоперевозок торговых сетей, в которых заняты десятки тысяч грузовых автомобилей, утверждают эксперты.

По данным участников рынка и аналитиков, сегодня рынок автоперевозок «лихорадит» от изменения логистических схем и маршрутов. Перевозчики «мечутся» в поиске груза, которого реально стало меньше, отмечает директор исследовательского агентства Infranews Алексей Безбородов. «Сейчас очень поменялась логистика: импорт упал, но экспортные перевозки стали расти за счет контейнеризации российских грузов», – говорит он.

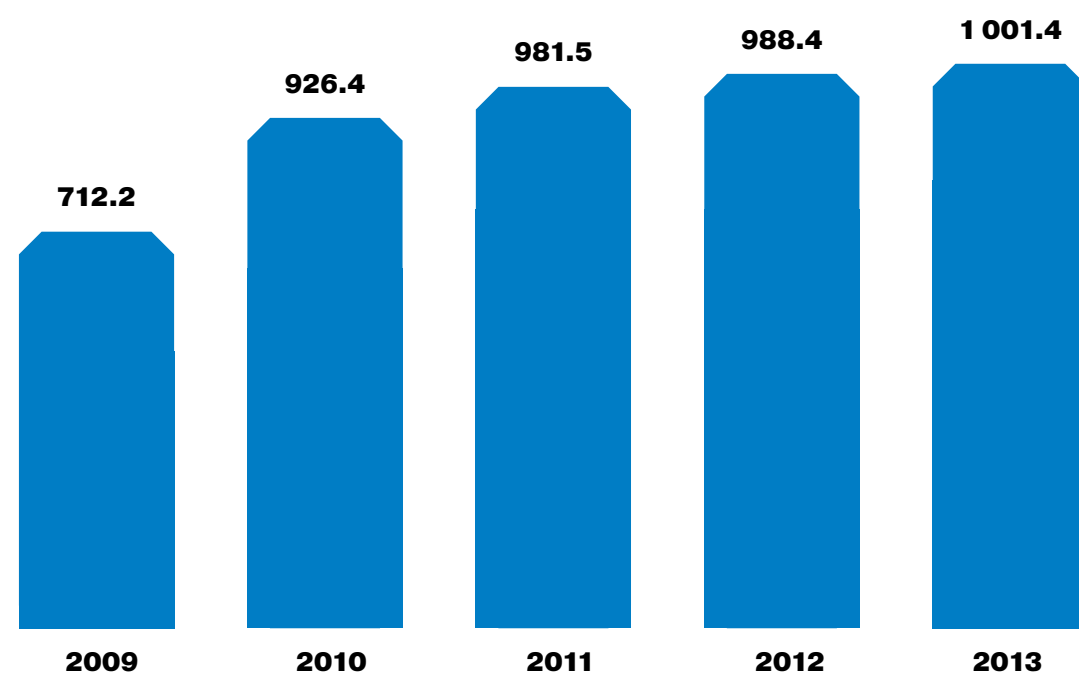
Несмотря на то, что сегодня автотранспорт по многим объективным и субъективным факторам выигрывает в конкурентной борьбе у железной дороги, чересчур оптимистичных прогнозов роста эксперты не делают. Различные регуляторные решения, которыми государство решает собственные макроэкономические задачи, увеличивают себестоимость перевозок. Так, политики разрушили сложившийся рынок перевозок грузов между Россией и Украиной, а еще раньше, около года назад, Федеральная таможенная служба отменила устоявшуюся международную систему гарантий уплаты таможенных платежей, обязав транзитных перевозчиков вносить дополнительное финансовое обеспечение.

Государство отремонтировало некоторую часть федеральных дорог на наиболее загруженных участках, что, несомненно, улучшило бизнес автоперевозчиков. Однако компенсировать свои расходы чиновники решили за счет пользователей, сделав новые автотрассы платными. А в конце 2015 года для проезда всех тяжелых грузовиков по всем федеральным дорогам будет введен общий тариф в размере не менее 3,5 руб. за 1 км. Исходя из прогнозов Росавтодора, перевозчики будут платить около 50 млрд руб. в год. Нетрудно догадаться, что владельцы фур заложат эти деньги в стоимость перевозок для клиентов, что, в свою очередь, подстегнет рост потребительских цен и снизит спрос, в том числе и на услуги транспорта.

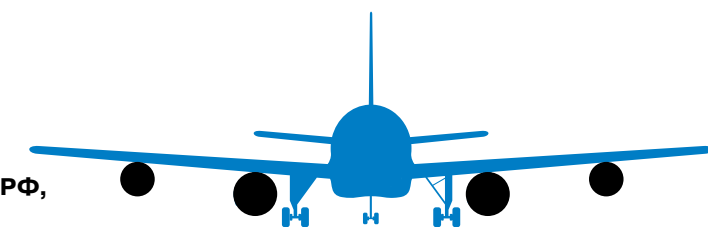
Удорожание транспортной составляющей и, соответственно, цен на товары народного потребления только усилит негативные тенденции на транспортном рынке. «Кризисные явления в экономике, безусловно, присутствуют и снижают в конечном итоге спрос на перевоз-

По итогам девяти месяцев 2014 года железнодорожники отчитались о спаде погрузки на 1,2% к аналогичному периоду прошлого года, и этот результат мог быть значительно хуже

ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИЕЙ РФ,
ТЫС. Т



Источник данных: Федеральное агентство воздушного транспорта РФ



ки», – констатирует Алексей Безбородов. По его словам, провал продаж в такой системной для любой экономики отрасли, как автопром (в августе рынок продаж автомобилей просел больше чем на четверть), приведет в недалеком будущем к снижению спроса на продукцию металлургов, которые, в свою очередь, тоже снизят производство. А это значит, что и сырьевой сектор вскоре «сожмется», и транспорт в целом потеряет груз, на возврат которого уйдут долгие месяцы разнообразных маркетинговых усилий и дополнительных расходов на перезапуск промышленности, рассказывает эксперт о «принципе домино» в экономике.

Все это, считают аналитики, приведет к консолидации участников транспортного рынка, то есть к серии многочисленных банкротств и сделок по поглощению небольших компаний крупными холдингами. На рынке останутся лишь крупные и крепкие игроки. «Те участники рынка, которые уже выдержали повышение налогов, в том числе на владение грузовым автотранспортом, смогут справиться с любыми кризисами в экономике, они – надолго», – уверен Алексей Безбородов. По мнению Михаила Бурмистрова, опытные транспортные компании будут также искать возможности выхода на новые уровни логистического бизнеса, чтобы зарабатывать не только на

банальной транспортировке и экспедировании грузов, но и на организации комплексных логистических решений.

ОСТРОВК СТАБИЛЬНОСТИ

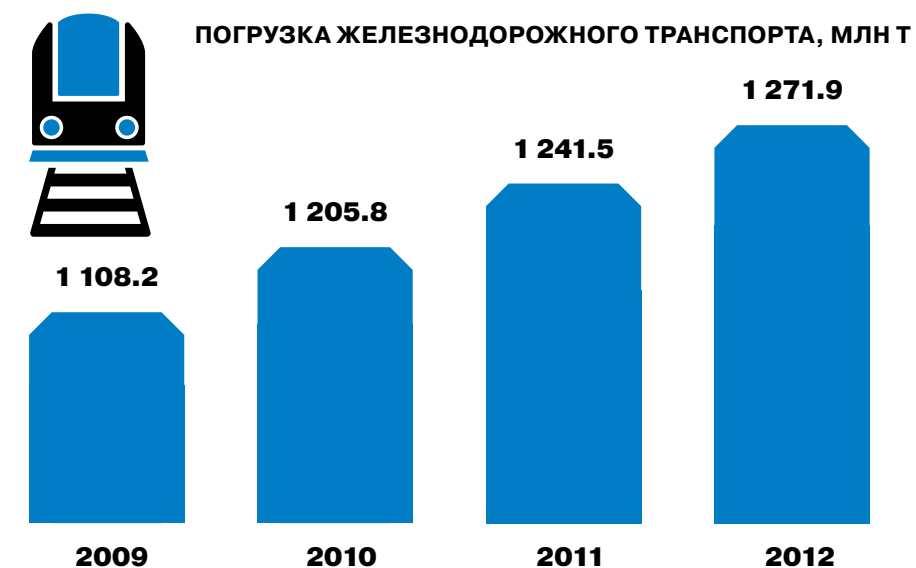
Наиболее уверенно в России чувствуют себя операторы морских портов. Согласно данным Ассоциации морских портов, в первом полугодии грузооборот морских терминалов России составил 303 млн тонн, что на 6,5% больше, чем в первой половине прошлого года. Перевалка сухих грузов (около 45% всех грузов) выросла на 13,6% к аналогичному периоду прошлого года, поток наливных грузов (доля в общем грузообороте – 55%) вырос на 1,5%. Эксперты объясняют это не ростом спроса на услуги портов, а скорее дефицитом портовых мощностей. В сочетании с монопольным характером деятельности большинства морских грузовых терминалов риски потерять значительные объемы грузов у портовиков невысоки, отмечают аналитики.

По последним прогнозам Минтранса, грузооборот портов по итогам года может вырасти более чем на 2% к уровню 2013 года. «Экспорт через наши российские порты в последнее время растет уверенными темпами. Мы в этом году преодолеем планку 600 млн тонн грузов», – заявил в сентябре на форуме «Россия зовет!» министр транспорта Максим Соколов. «Немалую толику в этом создают порты Дальнего Востока, но на всех наших бассейнах – и Балтийском, и Азово-Черноморском, и Арктическом – есть проекты, в которых активно участвует не только федеральный бюджет, но и частные инвесторы», – сказал министр, приведя в пример проекты в портах Усть-Луга, Бронка, Сабетта, Тамань, Новороссийск, и также проекты Мурманского транспортного узла. Справедливости ради стоит сказать, что по ряду отмеченных проектов работа практически не началась, а нынешние трудности с бюджетным финансированием отдалают перспективы их реализации.

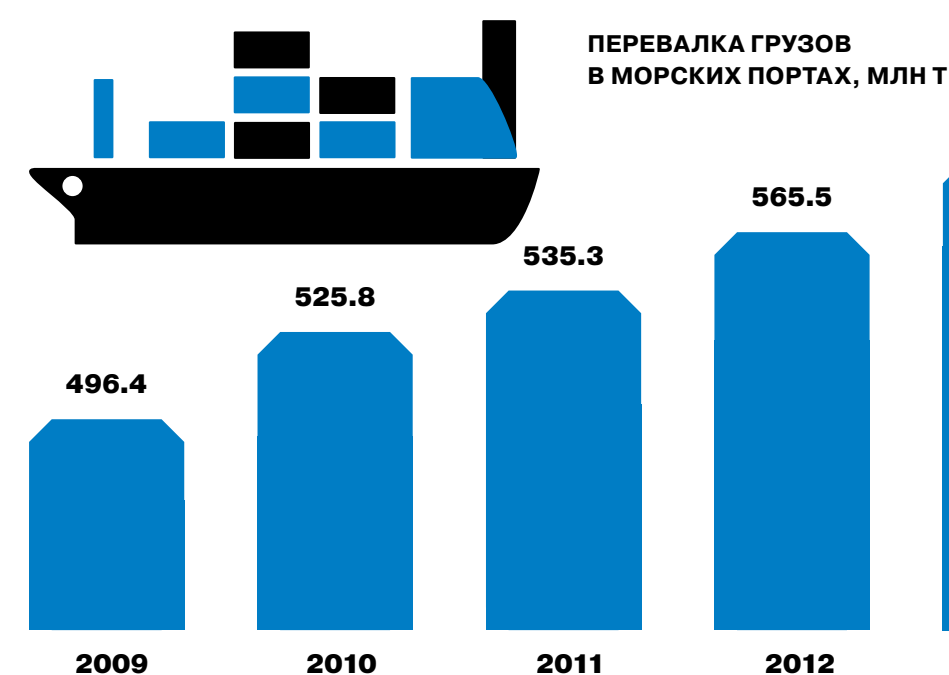
По данным Алексея Безбородова, в наиболее перспективной нише рынка морской перевалки грузов – обработки экспортных и импортных контейнеров – пока наблюдается профицит мощностей в силу запуска нескольких частных проектов. Однако он будет очень скоро заполнен за счет роста контейнеризации российского экспорта, «да и импорт так или иначе восстановится», убежден эксперт.

При общем дефиците портовых мощностей значительным приобретением России в этом году выглядят порты Крыма. Ранее пять портов переваливали около 11 млн тонн ежегодно (почти 2% от сопоставимого грузооборота портов РФ), обеспечивая примерно такой же трафик крымским железным дорогам. Однако транзит грузов из Украины в экспортном направлении полностью прекратился из-за политических событий. Согласно статистике, грузооборот крымских портов в первом полугодии 2014 года составил 3,4 млн тонн, из них во втором квартале – всего 1,3 млн тонн. Эти цифры позволяют говорить о том, что снижение перевалки к концу года может составить не меньше половины от прошлогоднего объема.

Между тем, инфраструктура Крыма нуждается в расходах на содержание. Есть только один шанс – найти в России груз, который будет направлен на потребление в Крыму, отмечает Алексей Безбородов. Фактически решению этой задачи будет посвящена великая инфраструктурная стройка последнего времени – транспортный переход через Керченский пролив между портами Кавказ и Керчь общей стоимостью около 250 млрд руб. Однако построенный автомобильно-железнодорожный мост еще больше снизит объемы перегрузки в портах полуострова за счет перевода транспортных потоков из основной России на сухопутный маршрут транспортировки.



Источник данных: ОАО «Российские железные дороги»



Источник данных: Министерство транспорта РФ

ДМИТРИЙ ЗОТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ТРАНСФИН-М»

Основным фактором, влияющим как на рынок грузоперевозок, так и на рынок лизинга транспортных средств, остается замедление темпов экономического роста. В связи с напряженной политической обстановкой значительно снизилась доступность финансовых ресурсов, а стоимость финансирования выросла на 2-2,5% с начала года.

Традиционно 40-60% новых сделок в лизинговом бизнесе приходится на вторую половину года. Но в текущей ситуации эта аксиома может измениться. Рынок лизинга железнодорожного транспорта восстанавливается с темпом ниже весенних прогнозов. Принятие техрегламента Таможенного союза в части усложнения процедуры списания старого парка, скорее всего, даст эффект только в 2015 году. Значительно сократился сегмент продаж автотранспорта, думаю, что фактор снижения спроса и недостаток финансирования скажутся и на этом сегменте лизинга. Развитие авиализинга также препятствуют нехватка валютного финансирования и санкции, введенные против государственных банков, дочерние структуры которых в 2013 году были основными игроками в сегменте. В других сегментах рынка я пока не вижу потенциала роста.

СВЯТОСЛАВ ШАБРОНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПРОДАЖ «КОММЕРЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ» КОМПАНИИ «АРКАН»

В период кризиса и усиления конкуренции логисты ревностно относятся к своим затратам, используя различные инструменты снижения издержек. Один из них – внедрение систем мониторинга грузов. Зачастую экономический эффект сразу становится очевидным: исключение нецелевого использования снижает пробег автотранспорта, а оптимизация нормы расхода горючего и предотвращение сливов сокращают затраты на топливо на 15-20%. К тому же внедрение таких систем быстро окупается.

Что касается функционала, сегодня для логистических операторов наиболее востребованным является расчет маршрутов, времени прибытия и доставки груза. В большей степени системы мониторинга нацелены на получение отчетных данных по результатам работы парка и используются для сверки запланированных задач и фактически выполненного объема работы – пройденного расстояния, совершенного количества рейсов и т. д.

Заметный тренд – интеграция мониторинговых сервисов в общую систему управления бизнес-процессами предприятия, когда, основываясь на полученных данных, можно, например, высчитывать процент наполняемости склада.



НА ЭКСПРЕСС-ВОЛНЕ

Генеральный директор ЗАО «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов подводит итоги работы нового экспресс-продукта, позволяющего заключать лизинговые сделки в течение 5 дней.

В этом году программа «Стандарт» отметила свой первый юбилей. За год работы компанией было заключено более ста договоров на общую сумму более миллиарда рублей. Программа активно используется компаниями, находящимися на стандартной системе налогообложения с любой организационно-правовой формой. Сфера деятельности лизингополучателей не ограничена. Единственным исключением являются компании, занимающиеся прокатом автотранспорта, так как износ в данном сегменте достаточно высок.

Компании-клиенту, желающей приобрести оборудование, достаточно предоставить минимальный пакет документов, после чего сделка будет заключена в течение 5-7 рабочих дней. Подобным образом можно приобрести в лизинг автотранспорт, спецтехнику, а также любое ликвидное оборудование со сроком поставки не более девяти месяцев. Эта программа уникальна для лизингового рынка, так как дает возможность приобрести имущество стоимостью до 300 млн рублей за пять рабочих дней.

Наиболее успешно программу «Стандарт» применяют транспортные компании с собственным парком, машиностроители и перевозчики. Воспользоваться программой можно во всех регионах России. Продукт представлен как в филиалах ГПБЛ в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Красноярске и Новосибирске, так и в филиалах Газпромбанка (ОАО) на всей территории страны. Программа «Стандарт» не стоит на месте, эволюционируя вместе с потребностями клиентов и предлагая максимально выгодные условия. Из последних новшеств стоит отметить еще более оперативную организацию финансирования, гибкость платежей, кроме того, теперь у лизингополучателей появилась возможность арендовать ликвидное оборудование со сроком поставки на три месяца больше предыдущего. Все изменения направлены исключительно на то, чтобы сделать сотрудничество с клиентами еще более комфортным и выгодным.

В целом, по данным «Эксперт РА», ситуация на российском лизинговом рынке ухудшает-

ся. Объем нового бизнеса по стоимости имущества на лизинговом рынке в первом полугодии 2014 года сократился на 3% к аналогичному периоду прошлого года, а общая сумма новых договоров снизилась на 15%. Главной причиной стало сжатие сегментов железнодорожной и авиатехники на 44% и 26% соответственно. До конца года падение нового бизнеса может в целом достигнуть 20%.

Нельзя обойти вниманием и процесс импортозамещения, требующий крупных закупок нового оборудования. «Газпромбанк Лизинг», в свою очередь, активно сотрудничает с российскими производителями техники, уже десять лет работая с крупнейшими заводами, среди которых «Уралмаш НГО Холдинг», «РЭП Холдинг», «ЧЕТРА-промышленные машины», КАМАЗ, ПО ЕлаАЗ и другие. Технику отечественных производителей для транспортной отрасли клиенты ГПБЛ успешно приобретают в том числе по программе «Стандарт».

По мнению аналитиков, в случае успешной реализации политики импортозамещения, поддержки финансовых компаний и инвестиций в отечественную технику и оборудование к 2020 году можно рассчитывать на снижение импортозависимости по различным отраслям экономики на 20-30%. Мы со своей стороны активно поддерживаем отечественных производителей, предлагая лизингополучателям максимально выгодные условия на лизинг именно отечественного оборудования.

БалтТрансСервис
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ООО «БалтТрансСервис» — один из крупнейших частных перевозчиков нефтяных грузов в России, странах СНГ и Балтии.
Тел: +7 (812) 325-50-10 | Факс: +7 (812) 325-50-11

БЫСТРО | ТОЧНО | В СРОК

СКЛАДСКОЕ ЗАТИШЬЕ

«Продуктовые санкции» затронули как рынок ретейла, так и сегмент складской логистики. И хотя объемы перевозок из ЕС сократились на 10-15%, ни розничные сети, ни логистические операторы не спешат корректировать свои планы. Спрос отложен, но не отменен: арендаторы выжидают, пока на рынок выйдут новые объекты, а собственники снижают ставки.

САНКЦИИ И РЕТЕЙЛ

Ответные меры, принятые правительством РФ после введения Западом очередного пакета санкций, затронули рынок складской логистики. Ограничения на ввоз агропродукции из Евросоюза, США, Австралии и Норвегии ожидаемо отразились на бизнесе российских ретейлеров: напомним, в список запрещенных к ввозу продуктов попали все овощи и фрукты, рыба, молоко и молочная продукция, свинина, говядина и мясо птицы. По данным торговых сетей, доля импортных продуктов в структуре их оборота занимала от 4 до 10%.

На смену дефициту качественных складских помещений, наблюдавшемуся еще год назад, пришел рост доли вакантных площадей — с 1-2% до 4% в течение последних трех лет

Однако, по словам источника, среди логистических компаний острой реакции на введенные ограничения не последовало. «Мы ожидали больше эмоций. Безусловно, меда в жизни запрет на ввоз ретейлу не добавил, приходится пересматривать поставщиков, логистику, но драматичной ситуации нет, — говорят аналитики «Магазина Магазинов». — Первое время из магазинов действительно исчезли некоторые категории товаров, но потом они появились».



«На малое количество продукции ретейлеры пока не жалуются: большая часть из них нашла способ заместить товары продуктами других производителей, поэтому пока складов на рынке меньше не стало и востребованные площади не сокращаются», — подчеркивает Николай Девятилов, генеральный директор компании Praedium.

Как констатируют аналитики «Магазина Магазинов», о сокращении мощностей и складов речи нет. Наоборот, рынок «замер» в ожидании развития политической и экономической ситуации, соглашается источник среди логистических компаний. «Представители крупных ретейлеров говорят о разнонаправленной динамике развития: у одних продажи падают, у других растут — такую же ситуацию наблюдаем и в сфере логистических услуг», — подчеркивает он. Однако на планы ретейлеров по расширению бизнеса ситуация с санкциями никак не повлияла: крупнейшие игроки, такие как X5, не снизили темпов развития, отмечает директор отдела складской и индустриальной недвижимости Cushman & Wakefield Егор Дорофеев.

РЫНОК АРЕНДЫ

Арендаторы складской недвижимости делятся на логистические компании (40%, по данным Cushman & Wakefield) и конечных пользователей (60%). Часть ретейлеров предпочитает самостоятельно снимать площадку под склад и приглашать профессиональных операторов для управления. «Спада спроса не наблюдается. Зато есть задержка в принятии решений, — говорит Егор Дорофеев. — В связи с ростом курсов валют арендаторы предпочитают выжидать». «Общая атмосфера на рынке такова, что никто не спешит принимать решений: сделки завершаются достаточно медленно, собственникам приходится применять валютный коридор ставок для арендаторов или переходить на рублевые договоры, что для них невыгодно», — соглашается Николай Девятилов.

Напомним, на российском рынке складской логистики лидируют как местные игроки — «СТС Логистикс», SLG, «Совфрахт-Совмортранс», GLP, LogLab, 20A, «Алиди», так и международные гиганты — FM Logistic, Itella, Kuehne+Nagel, DHL, Panalpina, Schenker.

Объем сделок, по данным Cushman & Wakefield, сократился на 10-15% по сравнению со средними показателями 2008-2013 годов. За первые шесть месяцев 2014 года в столичном регионе было куплено и арендовано всего 300 тыс. кв. м против 480 тыс. кв. м годом ранее.

В результате на смену дефициту качественных складских помещений, наблюдавшемуся еще год назад, пришел рост доли вакантных площадей — с 1-2% до 4% в течение последних трех лет. Свою роль сыграли и рекордные темпы строительства, сохранившиеся с 2013 года: по данным

Cushman & Wakefield, только в столичном регионе было введено в эксплуатацию 637 тыс. кв. м качественных складских помещений – абсолютный рекорд для рынка. Вне Московского региона предложение увеличилось на 261 тыс. кв. м. Лидерами по развитию складского сегмента стали Калуга и Новосибирск: 78 тыс. кв. м площадей класса А было построено в Калуге и 61 тыс. кв. м – в Новосибирске.

Несмотря на выжидательную позицию арендаторов, девелоперы темпы снижать не собираются. Так, по заверениям участников строительного рынка, в течение 2014 года в регионах может быть построено более 660 тыс. кв. м новых складов. Всего, по прогнозам Cushman & Wakefield, до конца года предложение увеличится на 1,2-1,5 млн кв. м. «Из них больше всего придется на Ленинградское (более 350 тыс. кв. м), Новорязанское (более 340 тыс. кв. м) и Горьковское (более 240 тыс. кв. м) направления», – говорят аналитики компании.

«Из-за временного дисбаланса спроса и предложения «просели» ставки – на 10-15%», – говорит Егор Дорофеев. Однако эксперт не сомневается, что эта ситуация кратковременная: «Как только начнется вымывание готовых площадей в столичном регионе, цены вернутся на справедливый уровень – 125-130 долларов за квадратный метр». Что касается других городов, то сильнее всего ставки снизились в помещениях класса А в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге: по данным компании, в этих городах в конце второго квартала 2014 года цены упали до \$120-125 и \$125-130 соответственно.

«**АЛЕКСАНДР ТЕРЮШОВ,**
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО РАЗРАБОТКЕ
КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ FM LOGISTIC

Наши клиенты ведут себя осторожнее. Их следование курсу импортозамещения требует времени для перезаключения договоров, поэтому наблюдается нетипичное для сезона замедление роста объемов. В краткосрочной перспективе положение дел останется прежним. Но уже через несколько месяцев ситуация может выровняться и прийти к прошлогодним показателям.

На рынке складской логистики по-прежнему сохраняется большое число «классических» запросов на аутсорсинг услуг хранения и обработки товара. Однако все более популярными становятся проекты с самостоятельной арендой складов и последующей передачей непосредственно операций провайдеру. При этом компания должна быть готова к прямому арендному договору с девелопером, а кроме того, ее деятельность не должна предполагать сильных колебаний складских запасов, поскольку затраты на хранение товара в таком случае, независимо от заполняемости склада, являются фиксированными.

Многие клиенты активно развивают проекты кросс-докинга, запрашивая у провайдеров возможность предоставления небольших площадок в различных регионах. Такая схема организации сквозного складирования представляется весьма выгодной для компаний с интенсивным оборотом товара. Система кросс-докинга, во-первых, позволяет оптимизировать транспортные операции за счет большего наполнения транспортных средств для конкретных направлений с последующей расконсолидацией товара получателям. Во-вторых, за счет размещения складского запаса наиболее активных товарных позиций сокращается время получения товара клиентом. В области кросс-докинг-операций мы наблюдаем перестановку сил, связанную с геополитической ситуацией. Так, за последние месяцы прошло значительное снижение объемов импорта через Санкт-Петербург и значительное увеличение потока через Москву.

Ни западные санкции, ни ответные шаги не пошатнули рынок складской логистики.

Вместо острой напряженности эксперты отмечают «подвешенное состояние», которое, по их прогнозам, в начале следующего года сменится положительными тенденциями

ПРОГНОЗ

Эксперты уверены: выжидательная позиция сменится активной. «В течение первого полугодия 2015 года все невостребованные площади и новые проекты уйдут», – убежден Егор Дорофеев. По мнению Николая Деятелилова, участники рынка ждут выхода заявленных проектов, несмотря на неблагоприятную макроэкономическую обстановку. «Участники рынка надеются на благополучное разрешение ситуации и на укрепление рубля, которое «оживит» отрасль», – говорит эксперт. Таким образом, ни западные санкции, ни ответные шаги не пошатнули рынок складской логистики. Вместо острой напряженности эксперты отмечают «подвешенное состояние», которое, по их прогнозам, в начале следующего года сменится положительными тенденциями.

«**ШЕБУКОВ ВАСИЛИЙ,**
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ
ООО «РБ ЛОДЖИСТИКС»

Рынок складской логистики проявляет осторожность и ждет дальнейшего развития событий. Заморожены ранее запланированные проекты. Многие компании стараются аккумулировать финансовую «подушку безопасности».

В текущей ситуации намечается тренд отказа от долларовых ставок аренды и фиксация рублевой ставки. В целом по экономическим показателям развитие логистики в России повторяет 2008 год, что создает ощущение начала кризиса. И в этом свете наиболее востребованы складские услуги, позволяющие сократить логистические издержки, в частности кросс-докинг.

Отдельно хочется обратить внимание на рынок дистанционной торговли. Он показывает прирост даже в сложных экономических условиях, благодаря чему растет потребность этого рынка в услугах фулфилмента.

Из-за международных санкций, введенных в отношении финансового сектора России, подорожали кредиты. Их не всегда удается получить даже по более высоким ставкам. Это делает невозможным реализацию многих инвестиционных проектов, что в целом тормозит экономическое развитие, в том числе рынка логистики. Но эти же санкции способствуют оздоровлению рынка, так как уходят недостаточно эффективные и надежные компании.

В конце 2014-го и в 2015 году можно ожидать сокращения объемов хранимой продукции, увеличения доли вакантных площадей и снижения ставок аренды. Часть арендаторов будет переезжать на склады более низкого класса. Также, по моему мнению, произойдет снижение объема грузоперевозок, увеличение парка свободного транспорта и снижение ставок на перевозки.

СПАСЕНИЕ ОТ КРИЗИСА ОНЛАЙН

В условиях экономической нестабильности экспресс-доставка теряет обороты в сегменте B2B: компании-заказчики снижают объемы отправок. Однако сфера B2C демонстрирует рост: драйвером выступает интернет-торговля, чьи объемы растут, особенно на международных направлениях.



В итоге санкции, как западные, так и со стороны РФ, отразились на сегменте международных экспресс-перевозок в формате B2B. Снижение темпов роста на фоне экономической стагнации наблюдалось уже в прошлом году. Однако в отличие от зарубежных отправок внутрироссийские перевозки демонстрируют положительную динамику. В настоящее время их объемы, по данным участников рынка, растут на 5-10%.

Напомним, международный сегмент делят между собой глобальные операторы, такие гиганты, как DHL, UPS и TNT. Лидеры внутреннего рынка – российские операторы DPD в России, СПСР, Ролу Экспресс, «Мейджор Экспресс». Однако реформирование госоператора «Почты России» привело к тому, что на новый уровень вышла структура госкомпании, занимающаяся экспресс-доставкой, – «EMS Почта России». По данным источника, работающего с «Почтой России» в новом формате, количество заказов DHL в качестве партнера «EMS Почта России», в том числе экспресс-отправлений, за год (по данным за третий квартал 2014 года) выросло в 17 раз. Поэтому у госоператора есть шансы укрепить свои позиции на рынке экспресс-доставки, уверен эксперт.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД

Замедление российской экономики не могло не затронуть рынок экспресс-доставки, большая часть которого, по оценкам экспертов, до 50%, приходится на сегмент B2B. Экспресс-операторы, как и логистические компании в целом, обслуживают бизнес, обеспечивая перевозку документов и грузов для него, поэтому изменение ситуации на любых рынках влияет на сферу перевозок. Так, на фоне снижения общих экономических показателей, санкций и колебания курсов валют упал грузооборот транспорта: по данным Росстата, только в августе 2014 года он сократился на 1,3% и составил 411,3 млрд тонно-километров. Рост за восемь месяцев был минимальным – 0,9%.

Операторы экспресс-доставки ждут, что экономические трудности сменятся постепенным ростом, оптимизм компаниям внушает и недавний опыт финансового кризиса 2008 года

Меняющаяся конъюнктура рынка заставляет его игроков реагировать на внешние изменения. Так, по словам участника рынка экспресс-доставки, большая часть его лидеров провела индексацию цен. «Такие меры пришлось принять, чтобы не потерять прибыль в условиях растущей инфляции (по прогнозам правительства, до 8% за 2014 год) и изменения курса валют, от которого зависит стоимость международных перевозок», – говорит эксперт.



Самым перспективным международным направлением для российской экспресс-доставки эксперты называют Китай. Интернет-торговля с ним растет космическими темпами: по данным «Почты России», только в прошлом году из КНР в Россию было доставлено более 15 млн небольших отправок

SHUTTERSTOCK / LEGION-MEDIA



ИНТЕРНЕТ-ПОТЕНЦИАЛ

Пока B2B борется с экономическими факторами, активно развивающийся сегмент B2C не спешит сдавать позиции. Его развитие стимулирует интернет-торговля, чьи объемы в России продолжают увеличиваться. В результате с 2011 по 2013 год B2C завоевал от 20% до 30%, достигнув порядка 50% рынка экспресс-отправлений.

Рост интернет-коммерции не остановили даже новые правила, введенные российским правительством. Напомним, теперь, если совокупная стоимость посылок, доставленных из-за рубежа в течение месяца, превышает тысячу евро, а суммарный вес – 31 кг, взимается пошлина в размере 30% от таможенной стоимости товара. Таким образом российские власти надеются пополнить бюджет: в течение 2015–2017 годов новый сбор должен принести дополнительные 60 млрд руб.

По данным агентства Data Insight, специализирующегося на рынке электронной коммерции, объем розничной электронной торговли в 2013 году составил около 520 млрд руб., из них 150 млрд – это покупки за рубежом в онлайн-магазинах частных лиц и еще 100 млрд – корпоративные заказы. «Количество интернет-покупателей в России сегодня составляет 30 млн человек, – говорит глава Data Insight Борис Овчинников. – За 2013 год это число увеличилось на 30%, при этом порядка 70% россиян, предпочитающих заказывать товары онлайн, живут за пределами Москвы».

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КУРС

Если в сегменте B2B международные отправления снижаются, в то время как российские, на-



НАТАЛИЯ ПЛЕТНЕВА,
ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ В РОССИИ КОМПАНИИ
DPD В РОССИИ

По-прежнему основная доля поставок в экспресс-доставке приходится на сегмент B2B, однако объем перевозок в сегменте B2C постоянно растет. Конкуренция на рынке довольно высока, и в условиях активной борьбы за клиентов большое значение приобретает качество сервиса – не только выполнение заявленных параметров перевозки, но и предоставление дополнительных услуг, индивидуальный подход. В прошлом году наша компания запустила сеть пунктов приема и выдачи посылок, так как именно этот способ доставки наиболее популярен среди определенной части российских покупателей интернет-магазинов. Для региональных бизнес-клиентов были разработаны спецпредложения, которые позволили успешно конкурировать с местными компаниями-перевозчиками.

Драйвером рынка экспресс-доставки остается онлайн-торговля. И, видя перспективы данного сегмента, наша компания собирается продолжить инвестировать в собственную инфраструктуру. Так, в 2016 году мы планируем построить новый распределительный центр, который, выйдя на полную мощность, сможет обрабатывать более 12 тыс. посылок в час. Инвестиции в проект составят примерно 40 млн евро.

Довольно сложно делать точные прогнозы относительно развития рынка на фоне нестабильной экономической ситуации и снижения потребительского спроса. Скорее всего, компаниям-перевозчикам нужно быть готовыми к ценовым войнам, замедлению темпов роста и снижению прибыльности. Безусловно, лидеры рынка сохранят свои позиции и высокие темпы развития. Обостряющаяся конкуренция и постоянно повышающиеся требования заказчиков будут побуждать всех игроков рынка к оптимизации бизнес-процессов и расширению спектра услуг. Небольшим компаниям придется бороться за выживание, они будут вынуждены снижать тарифы на свои услуги и сокращать издержки. Однако на рынке просматривается тенденция к укрупнению игроков, поэтому высока вероятность, что скоро мелкие компании будут выкуплены или исчезнут совсем.



оборот, растут, в сегменте B2C эксперты отмечают обратную тенденцию прежде всего из-за интернет-отправлений. «Пока общий поток по России снижается – речь идет об 1-2%, международная доставка увеличивается в разы, – говорит президент Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ) Александр Иванов. – Так, китайский гигант интернет-коммерции увеличил объемы своих перевозок в три раза: с 80 тысяч в конце 2013 года до 200 тысяч посылок сегодня».

Александр Иванов напоминает, что порядка 80% российских интернет-магазинов лишились из-за санкций инвестиционных денег. Поскольку дополнительных источников финансирования у отечественных игроков нет, эксперт предполагает, что количество торговых онлайн-точек в России в ближайшем будущем может резко сократиться. Среди первых ласточек – гигант X5, планирующий, по словам источника, отказаться от торговли онлайн.

«В результате растущий спрос среди интернет-покупателей переориентируется на международное направление, что, в свою очередь, дает новые возможности для операторов экспресс-доставки, как международных, так и российских», – отмечает эксперт. Он напоминает, что, попадая на российскую территорию, посылка перестает быть международной и ее перевозку обеспечивают уже локальные операторы.

Самым перспективным международным направлением для российской экспресс-доставки



SHUTTERSTOCK / LEGION-MEDIA

Реклама Лицензия №73228

ГАРАНТПОСТ
ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА

**СРОЧНАЯ ДОСТАВКА
ПОЧТЫ И ГРУЗОВ
ПО РОССИИ И МИРУ**

8-800-200-65-65
единый федеральный номер

WWW.GARANTPOST.RU

Москва, Варшавское шоссе, д. 13 Б, стр. 1
тел. (495) 728-41-47

Объем розничной электронной торговли в 2013 году составил около 520 млрд руб., из них 150 млрд – это покупки за рубежом в онлайн-магазинах частных лиц

эксперты называют Китай. Интернет-торговля с ним растет космическими темпами: по данным «Почты России», только в прошлом году из КНР в Россию было доставлено более 15 млн небольших отправок – в большинстве своем заказы из интернет-магазинов. С 2008 по 2013 год этот показатель вырос в 1852 раза.

Операторы экспресс-доставки ждут, что экономические трудности сменятся постепенным ростом, оптимизм компаниям внушает и недавний опыт финансового кризиса 2008 года, после которого рынок смог восстановиться. Кроме того, теперь у экспресс-доставки есть надежный стимул в виде активно развивающейся международной интернет-торговли.



КОНСОЛИДАЦИЯ ЛОГИСТА И ЗАКАЗЧИКА – ТРЕБОВАНИЕ РЫНКА

Георгий Аликошвили, генеральный директор Pony Express

ГЕОРГИЙ, КАКОВ СЕГОДНЯ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ?

Для эффективной работы логистическим компаниям уже недостаточно экстенсивного развития. Необходимо осваивать новые территории, внедрять новые решения, четко определяя точки роста бизнеса. Основной мировой тренд – передача компаниями всего комплекса логистических услуг в управление единому профессиональному оператору. Это хорошая возможность оптимизировать затраты и гарантировать высокое качество и эффективность логистики. Российский бизнес ощущает явную нехватку подобных предложений. Поэтому мы начали работу по развитию направления 3PL на базе новейшего логистического терминала класса А в Булатниково. Pony Express реализует комплексные интегрированные решения для всех сфер бизнеса – автомобильной и машиностроительной, банковской и страховой отраслей, FMCG, фармацевтики, медицины, ретейла, электронной коммерции.

РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ПЕРСПЕКТИВЕН ДЛЯ ЛОГИСТИКИ?

Безусловно. По прогнозам аналитиков, он бу-

дет расти на 25-30% в ближайшие три-пять лет. И интернет-магазины сегодня испытывают острую потребность в максимально полном комплексе услуг в рамках взаимодействия с единым логистическим партнером.

ЧТО ВХОДИТ В ЭТОТ КОМПЛЕКС?

Организация и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовка товарно-сопроводительной документации, складское хранение, обработка, комплектация – вот далеко не полный перечень ожиданий.

РЫНОК ЭТИ ОЖИДАНИЯ ОПРАВДЫВАЕТ?

Пока спрос на интегрированные логистические решения значительно превосходит предложение. Даже пакет базовых потребностей e-commerce – доставка к определенному времени, в выходные, подъем на этаж, частичный возврат и примерка – отсутствует у большинства российских логистических операторов. А конкуренция заставляет интернет-магазины искать в логистической компании не только провайдера услуг, но и партнера. Например, востребованной оп-

цией среди наших клиентов является услуга «Торговый представитель»: когда курьер, доставляющий заказ, является еще и торговым агентом продавца. Склоняя конечного потребителя к совершению покупки, он способен напрямую повлиять на снижение количества возвратов. В определенных сегментах возвраты с помощью торговых представителей сокращаются на 30%, а выручка растет на 10-15%.

А ДРУГИЕ ОТРАСЛИ БИЗНЕСА МЕНЯЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ЛОГИСТИКЕ?

Особые потребности могут возникать у компаний любой отрасли. Рынок дает логистическим операторам стимул для развития полного цикла и внедрения новейших IT-технологий. Чтобы выигрывать в конкурентной борьбе, логистам уже недостаточно выполнять контрактные обязательства от и до. Нужно предлагать клиенту индивидуальные интегрированные отраслевые решения. Такая консолидация логиста и заказчика поможет всем противостоять кризисным явлениям и развивать бизнес в новых экономических условиях.



АУТСОРСИНГ В ЛОГИСТИКЕ – ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

В условиях сдержанных прогнозов роста отечественной экономики «СПСР-экспресс» стремится предлагать логистическому рынку новейшие решения. Как решается эта задача, рассказывает генеральный директор «СПСР-экспресс» Владимир Солодкин.

КАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОСЛЕЖИВАЮТСЯ СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ЛОГИСТИКИ?

Сегодня компании, планирующие занять лидирующие позиции на региональных и мировых рынках, все чаще фокусируются на основных видах деятельности. При этом выполнение отдельных функций и контроль над непрофильными видами бизнеса они поручают другим фирмам, в том числе логистическим операторам. Аутсорсинг в логистике характерен для развитых рынков, в России же эта отрасль находится в стадии активного роста.

Все участники процесса понимают, что аутсорсинг сокращает операционные логистические издержки, длительность операционных и логистических циклов, повышает общую эффективность функционирования данной системы и, как следствие, снижает себестоимость продукции. Причем если раньше покупались простые логистические решения, например доставка, то сейчас уже идет процесс усложнения продуктов – это и фулфилмент

цепочки с хранением и подборкой товаров, и конечная доставка покупателю скомплектованных заказов с последующим приемом денежных средств, и многое другое.

Пакеты логистических услуг, которые предлагает «СПСР-экспресс», постоянно совершенствуются. Мы реализуем как аутсорсинг отдельных задач, так и комплексные логистические решения для предприятий любого уровня, строя бизнес исходя из потребностей своих клиентов, и по цене, и по срокам. Кроме того, мы стараемся дать возможность новым клиентам убедиться в качестве предоставляемых нами услуг, протестировать их на особых условиях. Например, с 1 ноября была запущена акция «Тест Драйв», в рамках которой любой интернет-магазин, заключивший договор в период с 1 по 30 ноября 2014 года, может осуществлять доставку отправлений в любой из 40 крупнейших городов России по выгодной тарифу – до 30% от установленной стоимости.

ЕСТЬ ЛИ У КОМПАНИИ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ?

Для интернет-магазинов, в том числе небольших, у нас есть уникальное логистическое решение Pick&Pack – комплексный пакет услуг: от создания сайта, наполнения витрины, приема заказов и консультирования контакт-центром до полноценной фулфилмент-цепочки с хранением и подборкой товаров. Также в продуктовый пакет включена конечная доставка скомплектованных заказов покупателю с последующим приемом денежных средств.

Заказчик может приобретать услуги «пакетом», что выгодно не только с экономической, но и с управленческой точки зрения. Но если клиенту интереснее воспользоваться одной или несколькими опциями, он может подобрать сервис, необходимый именно ему, ориентируясь на уникальные потребности своего бизнеса.



В РЕЖИМЕ ОЖИДАНИЯ

14 октября в пресс-центре «Интерфакса» в Москве состоялся круглый стол «Российский логистический рынок в условиях новых экономических реалий». Игроки рынка обменялись мнениями о текущей ситуации в отрасли.



Елена Печникова, директор по развитию бизнеса Itella в России

ПРОИСХОДЯЩЕЕ НА РЫНКЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ мы оцениваем через призму индустрий, к которым относятся клиенты, интересующиеся складскими площадями класса А. В сегментах фармацевтики, автозапчастей, DIY пока не происходит изменений, связанных с замедлением импорта. Самую большую долю в нашем портфеле занимают клиенты сектора «бытовая электроника». Здесь и по перевозкам, и по складской обработке показательны цифры конца года, основные покупки совершаются в предпраздничный сезон, и, соответственно, пока спад не чувствуется. Но есть и тревожный сигнал: хотя трафик в магазинах не уменьшается, средний чек падает. В секторе FMCG изменились маршруты доставки товаров из-за событий на Украине, поэтому появились товарные запасы.

В последний год в нашем портфеле значительно вырос сегмент fashion, где особенно востребованы услуги e-commerce, однако на fashion-отрасли кризис сказывается: по данным наших клиентов, не все магазины, планируемые к запуску, были открыты.

Таким образом, мы наблюдаем тенденцию снижения объемов рынка, но

пока речь не идет о драматичной ситуации. Наши склады заполнены, конец года должен быть довольно неплохим. Общая же тенденция по рынку – корректировка ожидаемых финансовых результатов: двухзначные цифры меняются на однозначные. Однако о потерях не заявляет никто.

В 2012 году впервые после кризиса 2008–2009 годов клиенты вернулись к концепции регионального развития, и этот процесс продолжается. Поэтому мы ожидаем дальнейшего развития региональных распределительных центров, построенных в этом году. Коллапс в регионах маловероятен. Наоборот, ощущается недостаток площадей, например, в Екатеринбурге и Новосибирске.

Несмотря на перенасыщение московского рынка (всего 7% вакантных площадей), продолжится тенденция наращивания девелоперами складских объемов в Москве и Санкт-Петербурге.

Что касается арендных ставок, то, на мой взгляд, они будут падать. Если в начале года ставка за один квадратный метр составляла в среднем 130\$, то в конце года, по нашему прогнозу, она может упасть до 110\$.



Полина Винокурова,
директор по маркетингу
логистической компании «Молком»

СОКРАЩЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ограничение доступа к финансированию для российских банков и компаний, ослабление национальной валюты – все эти факторы оказывают непосредственное влияние на снижение потребительского спроса и замедление темпов роста экономики в целом.

Несмотря на существенный рост курса доллара и евро и вывод на рынок нескольких крупных логистических комплексов, девелоперы продолжают удерживать арендные ставки на уровне \$110-130. Но нескольким логистическим компаниям, по их собственным заявлениям, удалось подписать договоры с новыми арендаторами в рублях, однако условия этих соглашений гораздо жестче валютных (% индексации, объем гарантированных платежей и т. п.).

Основным драйвером логистического рынка традиционно выступает ретейл, во многом именно от динамики показателей розничной торговли будет зависеть развитие логистической отрасли. Еще одним драйвером можно назвать обслуживание интернет-магазинов.

Рынок «замер» в ожидании продолжения развития политической и экономической ситуации. Представители крупных ретейлеров говорят о разнонаправленной динамике развития (у одних продажи падают, у других – растут), аналогичную ситуацию можно наблюдать и в логистике. Тем не менее прогнозы на следующий год большинство экспертов корректирует в сторону уменьшения роста. Крупные производители и ретейлеры все чаще выбирают схему built-to-suite (строят или арендуют склад под себя) и приглашают оперировать провайдером.

Некоторые крупные логистические провайдеры продолжают активный рост, что подтверждается сообщениями о сделках аренды/строительства новых складов. В то же время есть и те, кто уже ощутил на себе действие экономической рецессии: увеличилась доля свободных складских площадей (в основном на севере и юго-востоке Московского региона) с 2-3% в начале года до 4-5% по итогам девяти месяцев 2014 года. Из заявленных в конце 2013 года к вводу 1,5 млн кв. м складов класса А, по прогнозам аналитиков, девелоперы сдадут около 1 млн кв. м (850 тыс. кв. м уже введено).



Леонид Зондберг,
коммерческий директор DPD
в России и СНГ

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА экспресс-доставки остается интернет-торговля. И хотя сегмент электронной коммерции в России демонстрирует замедление темпов роста с 25-30% до 12-15%, наши прогнозы достаточно оптимистичны.

Примета времени – ценовые войны. Эффективным инструментом в такой борьбе становятся индустриальные решения и спецпредложения для региональных компаний, которые наиболее чувствительны к стоимости услуг экспресс-перевозчиков.

Рынок обладает большим потенциалом. Например, в нашей стране практически не существует логистики возвратов, которая обеспечивает до 50% выручки европейских операторов экспресс-доставки. В России достаточно просто получить посылку в одной из многочисленных точек выдачи, однако сеть пунктов приема возвратного товара отсутствует. В итоге возврат приходится осуществлять через отделения «Почты России», что значительно осложняет жизнь конечного потребителя.

Отличается от европейской модели и организация доставки на «последней миле». Например, в Германии за сутки курьер успевае развезти заказы примерно 100 адресатам, в России же 25 доставок является очень хорошим показателем. Это обусловлено тем, что в отличие от европейского российский курьер ожидает окончания примерки, принимает наложенный платеж, оформляет возврат товара. Все это свидетельствует о том, что наш рынок является сравнительно незрелым и имеет большие возможности для развития.

Мы стремимся внедрять в России успешно функционирующие европейские сервисы. Примером этого может служить уникальное для нашего рынка решение Predict, позволяющее оперативно (в том числе при помощи смартфона) управлять процессом доставки: изменять дату, время и адрес получения посылки. Простота и легкость такого интерактивного взаимодействия повышает лояльность клиентов интернет-магазинов, увеличивая число повторных заказов. Запуск нового сервиса позволил повысить количество доставок с первого раза с 82% до 85%.



Леонид Гольдорт,
генеральный директор
СДЭК

РЫНОК КУРЬЕРСКИХ СЛУЖБ исторически формировался на взаимодействии преимущественно с бизнес-аудиторией, но в 2009 году взрывной рост популярности интернет-магазинов изменил ситуацию. Если в начале деятельности СДЭК доля клиентов B2C составляла лишь 7%, то на данный момент она выросла до 50%.

Работа на рынке электронной коммерции требует от экспресс-перевозчиков новых знаний и компетенций, в их обиход вошли непривычные понятия – примерка, возврат, частичная доставка, наложенный платеж. Большое внимание уделяется повышению профессионализма курьеров, которые оснащаются современными гаджетами со специальными программами. Не справившись с новыми требованиями, многие игроки рынка сошли с дистанции.

Ключевыми потребностями e-commerce сегодня являются низкая стоимость доставки и широта географии присутствия экспресс-оператора. По нашему опыту эффективным инструментом в достижении этих целей может стать франчайзинговая модель. Франчайзи напрямую заинтересованы в развитии бизнеса благодаря тем возможностям, которые мы им предоставляем. Несмотря на риски, среди которых, например, возможность потери управляемости, мы успешно используем данную модель в текущей экономической ситуации. Доля франчайзи в нашем бизнесе сейчас составляет 23%, в ближайшие три года планируем довести ее до 50%.

На сегодняшний день основным риском для рынка является падение покупательского спроса вследствие политической ситуации в стране. Не стоит также забывать о том, что даже крупные российские интернет-магазины являются убыточными проектами.

Однако, по данным Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ), в 2012 году в России на душу населения приходилось 0,74 покупки в онлайн-магазине в год. Для сравнения: в Южной Корее и Великобритании – 25 посылок, в Германии и США – 20, в Польше – 5, в Китае – 3,5. Эти цифры говорят о достаточно больших перспективах роста российского рынка онлайн-торговли и, соответственно, рынка экспресс-доставки.



Георгий Властопуло,
генеральный директор компании
«Оптимальная логистика»

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СНИЖЕНИЯ РОСТА характерна в том числе для логистического рынка. Этому способствуют не только современные политико-экономические факторы, но и традиционные проблемы, такие как сложности в сфере железнодорожных перевозок, плохие автодороги, большие сроки доставки, изношенный подвижной состав российских перевозчиков, подорожание дизельного топлива (с 2010 года его стоимость выросла на 42-47%, а цены на перевозки – лишь на 3-4%), ожидаемый рост стоимости горюче-смазочных материалов и многие другие.

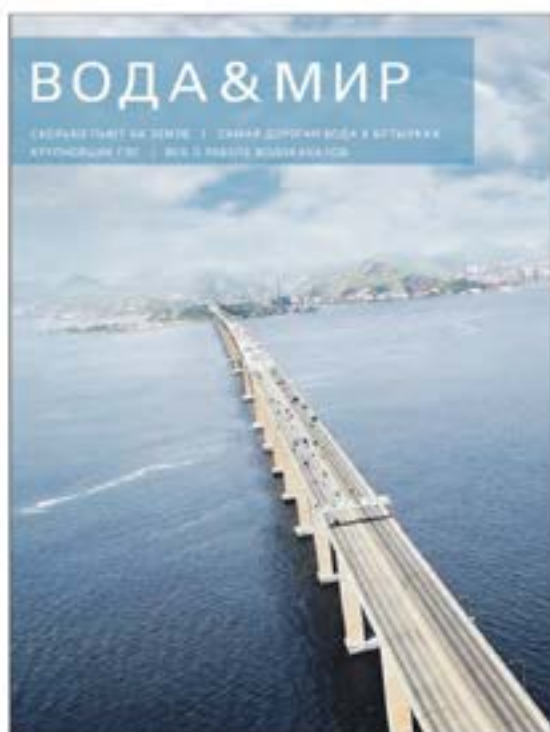
Учитывая тот факт, что при снижении себестоимости поставок жесткой оптимизации подвергаются прежде всего транспортировка груза и его таможенное оформление, рынок испытывает серьезный демпинг стоимости логистики, волевою конкуренцию и неоднозначность в оценке качества предоставляемых услуг.

Одних только «таможенных брокеров» по запросу в поисковых системах насчитывается около 10 тыс. компаний, хотя только порядка 600 из них включены в Единый реестр таможенных представителей ФТС и имеют должную профессиональную и юридическую подготовку для оказания услуг по таможенному оформлению. Добавим ко всему этому значительный рост иностранных валют (а именно валютные контракты в значительной степени преобладают во внешнеэкономической деятельности) и на выходе получаем достаточно агрессивный «коктейль» из неблагоприятных факторов, которые не идут на пользу ни клиентам, ни операторам.

Я считаю, что в такой ситуации важно направить вектор развития логистики в нужную сторону – настроить всех участников рынка на конструктивный диалог. Наш собственный опыт показывает, что в сложные времена именно партнерство клиента и логистического оператора выходит на первый план и помогает преодолевать возникшие трудности.

Понимание совместных сложностей, выстраивание паритетных отношений, правильная оценка рисков – все это, по моему, станет неким плацдармом для начала процедуры оздоровления отрасли. Услуги будут строиться на объективных факторах, таких как качество, срок, цена, а партнерство – доминировать.

ПРОИЗВОДСТВО ТЕМАТИЧЕСКИХ ВКЛАДКОВ, РАСПРОСТРАНЯЕМЫХ ПО АУДИТОРИИ ВЕДУЩИХ ДЕЛОВЫХ ИЗДАНИЙ



Вода&Мир
 31.05.2012



Инвестиционная привлекательность мегаполиса
 02.08.2012



Эффективная электроэнергетика мегаполиса
 18.06.2012



Коммерческий транспорт и спецтехника
 10.09.2013



Экономика. Городская инфраструктура
 25.09.2013



Транспорт и логистика
 22.04.2014

125040, Россия, Москва, 3-я улица Ямского поля, д. 18
 Телефон: +7 (495) 609-67-66, e-mail: pr@longmedia.ru

www.longmedia.ru

