

Дорожим ли мы дорогими грузами?

УДЕРЖАНИЕ ГРУЗОВ ТРЕТЬЕГО ТАРИФНОГО КЛАССА В СТРУКТУРЕ ГРУЗООБОРОТА – ОДНА ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ, СТОЯЩИХ СЕГОДНЯ ПЕРЕД ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКАМИ. О РЕАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЯХ КОМПАНИЙ, ОТПРАВЛЯЮЩИХ ТАКИЕ ТОВАРЫ, А ТАКЖЕ О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ИХ ДОСТАВКИ РАЗНЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА РАССКАЗЫВАЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ХИНО МОТОРС СЭЙЛС» ЮРИЙ ЗОРИН.

По системе 3S

– Юрий Владимирович, какова история появления вашей компании в России?

– ООО «Хино Моторс Сэйлс» является официальным дистрибьютором продукции Hino Motors, Ltd. Ей как головной фирме принадлежит 65% акций учрежденного на территории РФ предприятия, остальными 35% владеет крупнейший торговый дом Японии Mitsui & Co., Ltd. Компания импортирует грузовые автомобильные шасси трех серий – малотоннажные, среднетоннажные и крупнотоннажные – и реализует свою продукцию через официальную дилерскую сеть Hino. На начало 2014 года она насчитывала 37 таких центров, расположенных в крупнейших городах и центрах субъектов Российской Федерации и работающих по системе 3S (sales – «продажи», service – «обслуживание» и spareparts – «запасные части»).

– Каким образом выстроены логистические схемы для транспортировки шасси из Японии?

– Шасси из Токио, где расположен завод, поставляются в Россию по морю на пароме, затем они либо загружаются в контейнеры, либо используется метод го-го. При первом варианте маршрута шасси (300, 500 и 700-й серии) прибывают в порт Владивосток. Транспортировка морским путем занимает в среднем от 3 до 7 дней. Затем автомобили проходят таможенную очистку и далее поездами развозятся по консолидационным складам в Новосибирске, Миассе, Набережных Челнах, Москве и Краснодаре. Далее дилеры, пополняя свои склады или действуя по запросу конкретного клиента, доставляют шасси в расположение дилерского центра, используя автовозы. Второй вариант маршрута: шасси (в основном 300 и 500-й серии) доставляются в порт Санкт-Петербург. Срок доставки составляет порядка 45 дней. Там продукция проходит таможенную очистку и на автовозах доставляется на склад в Москву.

– Существует ли элемент конкуренции при выборе вида транспорта, которым доставляется ваша продукция?

– Безусловно, для доставки шасси из Владивостока целесообразнее и логичнее использовать



**РЫНОК ДОСТАТОЧНО
КОНКУРЕНТЕН,
ПОЭТОМУ
НАШИ КОНТРАГЕНТЫ
СТАРАЮТСЯ
МАКСИМАЛЬНО
СКРУПУЛЕЗНО
И ОПЕРАТИВНО
ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ
ОБЯЗАННОСТИ,
ПРЕДОСТАВЛЯЯ
ПОЛНЫЙ
ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ –
ОТ ТРАНСПОРТИРОВКИ
ГРУЗА К МЕСТУ
НАЗНАЧЕНИЯ
ДО ПОМОЩИ
В РЕШЕНИИ
ТАМОЖЕННЫХ
ВОПРОСОВ
И ПРЕПРОДАЖНОЙ
ПОДГОТОВКИ НАШИХ
АВТОМОБИЛЕЙ**

железнодорожный транспорт, чем развозить их по всей России на автовозах. Но, например, легкотоннажные и среднетоннажные серии эффективнее и безопаснее доставлять на пароме до Санкт-Петербурга: груз помещается в контейнеры и надежно фиксируется. В этом случае количество повреждений по сравнению с железнодорожной перевозкой значительно снижается.

– Есть ли какие-либо особенности доставки продукции автовозами из Санкт-Петербурга в Москву?

– Стоит отметить, что для транспортировки коммерческого транспорта Hino требуется специальная техника – низкорамные автовозы. Hino серии 500 с разрешенной максимальной массой от 12 до 26 т имеет восемь вариантов длины автомобиля. Наименьшая – 6780 мм, а наибольшая – 10 550 мм. Соответственно, ввиду технических особенностей автовоз может транспортировать только одну короткую и одну длинную версию. Количество компаний, имеющих большой парк низкорамных автовозов, на территории Ленинградской области ограничено, поэтому в данном направлении мы работаем с единственным поставщиком логистических услуг.

– Проводил ли ваш отдел логистики анализ по определению оптимального маршрута, вида транспорта и подрядчика в области транспортных услуг?

– Да. Как выяснилось, время в пути от Владивостока до Москвы и железнодорожным транспортом, и морским примерно одинаково. Но при использовании железнодорожного состава иногда возникают ситуации, связанные с дефицитом вагонов для полной отправки партии автомобилей. В этом случае доставка груза по морю становится более предпочтительной.

Успешное сочетание

– Какие параметры играют ключевую роль при выборе логистической или экспедиторской компании?

– Сочетание цены, скорости и качества. Поэтому мониторинг рынка логистических услуг с целью поиска лучших предложений проводится

постоянно. Рынок достаточно конкурентен, поэтому наши контрагенты стараются максимально скрупулезно и оперативно выполнять свои обязанности, предоставляя полный перечень услуг: от транспортировки груза к месту назначения до помощи в решении таможенных вопросов и предпродажной подготовки наших автомобилей. Основываясь на этих данных, ООО «Хино Моторс Сэйлс» работает с разными компаниями, хотя практически любая крупная логистическая организация может предоставить весь спектр необходимых услуг.

– Каковы основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться при взаимодействии с транспортниками?

– Как правило, они касаются качества грузоперевозок, тарифов, сохранности, задержек при таможенном оформлении и доставке груза, а также некоторых изменений в законодательстве, связанных с логистическим бизнесом. К счастью, в нашем случае известная поговорка о русских бедах не касается железных дорог, которые играют роль транспортных артерий страны, протянувшихся от Калининграда до Владивостока, и являются одним из наиболее эффективных способов транспортировки груза. Но и здесь есть свои особенности. В последнее время рост тарифов на железнодорожные перевозки вынудил многих искать альтернативные пути транспортировки грузов: авиа- и морские. У каждого из этих видов транспорта есть свои достоинства и недостатки, и решение об использовании того или иного варианта зависит от предпочтений компании и особенностей ведения бизнеса. Для одних на первом месте – скорость доставки, для других – стремление минимизировать издержки, для третьих – качество и сохранность груза.

– Всегда ли качество железнодорожных услуг, предоставляемых вашей компанией, соответствует ожиданиям?

– При транспортировке автомобилей Hino из Владивостока мы нередко сталкиваемся с определенными проблемами. Например, машины в вагонах крепятся с помощью железной проволоки, и довольно часто на колесных дисках остаются царапины. В связи с этим приходится тратить дополнительные ресурсы на устранение данных дефектов. Второй момент, который хотелось бы отметить, – работа сортировочных узлов, где происходит сцепка дополнительных вагонов и состава. Некоторые узловые станции часто перегружены, и в связи с этим обстоятельством ставят запрет на входящие составы. Возникают непредвиденные простои, задержки поездов, что, в свою очередь, влечет негативную реакцию со стороны наших клиентов из-за переносов сроков выдачи автомобилей. К счастью, эти случаи довольно редки, и срок поставки, указанный в договоре с логистической компанией, чаще всего является точным.

**МЫ ПРОГНОЗИРУЕМ
ПАДЕНИЕ
ЛИБО НУЛЕВУЮ
ДИНАМИКУ РЫНКА
В ТЕЧЕНИЕ 2014 ГОДА.
ВПРОЧЕМ, В ПЕРВЫЕ
МЕСЯЦЫ ОЖИДАЕТСЯ
НЕКОТОРОЕ
УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ,
ТАК КАК ДИЛЕРЫ
СЕЙЧАС РАСПРОДАЮТ
СВОИ СКЛАДЫ,
ПРЕДЛАГАЯ
ХОРОШИЕ УСЛОВИЯ
НА ПРИОБРЕТЕНИЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ
ТЕХНИКИ**

СЛЕДУЯ ВЫБРАННЫМ КУРСОМ

– Каковы объемы перевозок продукции за 2013 год? Какие тенденции наблюдались на рынке вашей продукции?

– Они примерно соответствуют объему продаж. В 2013-м через официальную дилерскую сеть ООО «Хино Моторс Сэйлс» было реализовано 2205 автомобилей. Это на 14% больше, чем в 2012 году (тогда удалось реализовать 1944 единицы). Прошлый год был непростым для экономики России в целом и для автомобильной отрасли в частности. По данным Russian Automotive Market Research (НАПИ), за 12 месяцев 2013-го динамика рынка новых грузовых автомобилей полной массой более 5 т была отрицательной относительно аналогичного периода предыдущего года (-16,86%).

– Какие планы компания ставит перед собой в 2014-м?

– Будем следовать выбранному курсу стабильно-го, устойчивого поэтапного роста с некоторыми незначительными, но необходимыми для дальнейшего развития компании корректировками. Мы уверены, что у российского рынка огромный потенциал, который в обозримом будущем позволит выйти на докризисный уровень по объемам продаж. Компания планирует повторить успех 2013 года – увеличение продаж на 15–18%.

– Что определяет динамику спроса в вашем сегменте рынка?

– Пока в силу действия нескольких факторов, совпадающих по времени, рост рынка отсутствует. С одной стороны, это обусловлено потребностью в интенсивном пополнении парка грузовых автомобилей и высокой активностью целого ряда игроков, а с другой – неблагоприятной экономической ситуацией, сопровождающейся резким колебанием курсов иностранных валют.

– Какой сценарий развития представляется Вам наиболее реальным?

– Мы прогнозируем падение либо нулевую динамику рынка в течение 2014 года. Впрочем, в первые месяцы ожидается некоторое увеличение продаж, так как дилеры сейчас распродают свои склады, предлагая хорошие условия на приобретение коммерческой техники. Плюс к этому сыграет свою роль и отложенный спрос, который позволит многим производителям увеличить свои объемы. В середине и конце года объемы продаж и производства снизятся под влиянием как макроэкономических (нестабильная ситуация на Украине, напряженные политические отношения между Россией и Западом, резкое увеличение курса евро и доллара), так и микроэкономических факторов (введение утилизационного сбора для отечественных автомобилей, обязательное оснащение тахографами коммерческой техники, отсутствие крупномасштабных строительных проектов в обозримом будущем и т. д.).

БЕСЕДОВАЛА МАРИНА ЕРМОЛЕНКО 