

GEFCO

НАЦЕЛЕНА НА ГЛОБАЛЬНЫЙ И ПРИБЫЛЬНЫЙ РОСТ

GEFCO входит в десятку крупнейших компаний Европы, топ-10 в рейтинге таможенных брокеров и тройку лидеров российского рынка. Более чем за 13 лет своей работы в России GEFCO существенно расширила перечень предоставляемых услуг, сохранив при этом приверженность европейским стандартам качества и сервиса. Сегодня в гостях у журнала «ЛОГИСТИКА» Никита Пушкарев, коммерческий директор GEFCO Россия.



Никита Пушкарев,
коммерческий директор GEFCO Россия

– **Никита, рады приветствовать вас в гостях у журнала «ЛОГИСТИКА». Расскажите, сложным ли был для компании GEFCO 2016 год?**

– В 2016 г. группа GEFCO показала хорошие результаты, превысив оборот в 4,2 млрд евро, что на 1,3% больше в сравнении с 2015 г. Если говорить точно, то оборот компании составил 4 млрд 228 млн евро.

В 2016 г. компания упрочила свои позиции на рынке автомобилестроения. Был заключен ряд крупных контрактов с такими крупными компаниями, как BMW, TOYOTA, Volkswagen и др. В 2016 г. мы продолжили мировую экспансию. Сегодня представительства компании есть уже в 45 странах, и в дальнейшем мы планируем расширять географию присутствия и осваивать новые рынки – для GEFCO очень важно быть именно глобальной компанией.

Несмотря на то что GEFCO является логистической компанией в области автомобилестроения, достаточно большая доля бизнеса приходится и на другие индустрии. На сегодняшний день глобально в структуре прибыли около 30% занимают авиастроение, тяжелое машиностроение, товары народного потребления.

В минувшем году мы очень много внимания уделяли качеству, поскольку для логистики именно эта составляющая является одной из основных наряду со скоростью и ценой доставки.

– **Какие компании стали для вас стратегически важными партнерами в 2016 г.?**

– Кроме уже обозначенных мной компаний сферы автопрома следует назвать Patentes Talgo S. L. U. – испанского производителя скоростных электропоездов. Его поезда были привезены компанией GEFCO в Россию и сегодня курсируют между Москвой и Нижним Новгородом.

Мы достаточно активно развиваемся на локальных рынках, и здесь тоже есть серьезные контракты. Некоторые из таких партнерств настолько стратегически важны, что заключаются на самом высоком уровне. Например, в 2017 г. мы заключили три соглашения на Петербургском международном экономическом форуме. Нашими партнерами стали ПАО «Сбербанк», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), а также Сибирская угольная энергетическая компания (СУЭК). Конечно, наше присутствие в России не ограничивается этими компаниями.

Продолжая тему ж/д перевозок, можно отметить взаимодействие с компанией СУЭК, которая исполь-

зует очень много техники и специального оборудования, эксплуатирующихся в угольно-добывающей промышленности. Для компании СУЭК мы в 2015 г. реализовали крупный проект по доставке горно-шахтного оборудования из Польши в Ленинск-Кузнецкий. негабаритный груз был доставлен с применением разных видов транспорта. В процессе этой перевозки мы на 16% сократили транзитное время благодаря процессному подходу к ее организации.

Целевое направление GEFCO – мультимодальная логистика по доставке «от двери до двери» с использованием нескольких видов транспорта и с максимальным контролем в местах перегрузки на стыках, где, как правило, возникают сложности в цепях поставок.

– **Какие новые продукты вы предлагаете своим текущим клиентам? Что планируете в 2018 г.?**

– Подчеркну, компания очень большое внимание уделяет ж/д перевозкам. И здесь необходимо отметить, что для GEFCO российский рынок – достаточно новый, во многом он открылся компании с того момента, как она на 75% стала принадлежать РЖД. Когда мы начали фокусироваться на внутрироссийских контейнерных перевозках, возврате грузовой базы на железную дорогу, компания показала 4-кратный рост. Таким образом, часть клиентов перешла с автомобильного транспорта на железную дорогу.

– **Получается, что теперь компания GEFCO отдает предпочтение перевозкам ж/д транспортом?**

– Тот факт, что GEFCO принадлежит РЖД, не значит, что компания совсем ушла с рынка автомобильных перевозок. Организовывая перевозку, мы в первую очередь учитываем пожелания клиента, а не навязываем какую-то определенную услугу. Мы отталкиваемся от эффективности на основе произведенных расчетов. Если клиент считает, что с точки зрения цены и качества ж/д перевозка является наиболее приемлемой, то мы ее и предлагаем. Приведу пример. Мы работаем с очень крупным японским автопроизводителем, завод которого находится в значительном отдалении от порта, в центральной части России. В апреле мы переключили его с автоперевозок на железную дорогу. Сделанные расчеты показали, что осуществлять доставку из российского порта в центральную часть РФ выгоднее по железной дороге, причем без потери уровня качества.



Мы формируем контейнерные поезда, которые идут в обход сортировочных горок, в результате чего груз получает меньше повреждений, и клиент остается доволен.

– **Какие схемы использования ж/д транспорта вы предлагаете автопроизводителям при доставке автомобилей? Раньше подобная доставка, например в Центральной федеральной округе, считалась невыгодной. Сейчас что-нибудь изменилось?**

– Ситуация не изменилась, и любой автопроизводитель, имеющий заводы в центральной части России, организует свои доставки автобусами. Доставку ж/д транспортом можно рассматривать, когда речь идет о Сибирском регионе, однако даже Сибирь некоторыми автопроизводителями покрывается автобусами. Я думаю, причина здесь в балансе грузовой базы. Сегодня основная часть производств расположена в центральной части России – в Санкт-Петербурге, Калуге, Нижнем Новгороде. Следовательно, возрастает нагрузка в части возвратных порожних ж/д перевозок в место грузовой базы.

Железнодорожный транспорт активно используется на маршрутах из Калининграда и Владивостока в центральную часть России. Компания GEFCO занимается перевозками в вагонах-автобусах транзитом через Россию в Среднюю Азию и из Калининграда в центральную часть России.

Мы внимательно относимся к теме транзита, понимая, что есть мировые бренды автомобилестроения, у кото-

рых сменились акционеры, а производственные площадки были перенесены в Китай. Вместе с тем рынки сбыта в Европе остаются, поэтому таким клиентам мы тоже предлагаем свои услуги в области ж/д доставки вагонами-автомобилевозами по транзитным маршрутам.

– Получается, что вы стараетесь использовать ж/д транспорт и его комбинации с другими видами перевозок максимально эффективно для своих клиентов?

– Компания GEFCO занимает уникальное место на российском рынке в области логистики готовых автомобилей. Во-первых, мы оперируем собственными площадками в Домодедово, Доскино (Нижегородская область), Калуге. Все они имеют как автомобильные, так и железнодорожные подъездные пути и могут использоваться как хаб для мультимодальных перевозок и хранения груза. Во-вторых, мы являемся собственниками как автомобилевозов, так и вагонов-автомобилевозов, которыми активно пользуемся.

На сегодняшний момент в России нет логистической компании, подобной GEFCO, которая имела бы все возможные активы в области логистики готовых автомобилей, присутствовала во всех географических локациях, будь то погранпереходы или точки входа-выхода в Россию, и могла легко предлагать любой сервис. Задачу компании GEFCO я вижу не в загрузке какого-то конкретного актива, который в силу экономических причин простаивает, а в удовлетворении пожеланий клиентов.

– Расскажите подробнее о перспективе развития направления транзитных перевозок.

– Мы понимаем, что большие мощности по производству автомобилей сосредоточены не только в Китае, но и в Японии, и выпускаются там машины идут в том числе на европейский рынок. Это достаточно большой грузопоток, который сегодня обслуживается морским транспортом и идет в обход России. Нам бы очень хотелось, чтобы ситуация изменилась и данный поток пошел по территории РФ, в том числе с использованием нашего сервиса.

В разработке этого направления есть ряд преимуществ. Транзитное время по перевозке готового автомобиля из Японии в Европу составляет 50–60 дней. По нашим расчетам, переключение с морских перевозок позволит сократить сроки доставки до 2 раз.

– Будет ли такая доставка дороже?

– Стоимость, конечно, будет выше. Однако автомобильный рынок очень динамичный, и спрос на ускоренную доставку существует. Многие готовы оплачивать эту скорость. Все мы понимаем, что автомобиль – это деньги, и пока он не дошел до покупателя – это замороженные средства, которые тоже нужно считать. Наша задача в этом случае – предложить клиенту самое лучшее решение и выделить конечные выгоды, чтобы они его устраивали.

– Несколько лет назад иностранные компании отказывались возить свои автомобили по железной дороге, мотивируя это тем, что при погрузке-разгрузке машины получают повреждения. Сегодня что-то изменилось?

– Конечно, подвижной состав модернизируется. Может быть, не такими темпами, как хотелось бы, но многое меняется. На мой взгляд, здесь повышенное внимание необходимо уделять технологии крепления груза и его объемам. Вагоны в зависимости от технологии и маршрута проходят сортировочные станции и соответственно там распределяются. При грамотном креплении груза дефектов быть не должно. Если объемы перевозок предполагают формирование целых поездов, они идут в обход сортировочных станций, благополучно избегая повреждений, которые могли бы получить на сортировочных горках при ударах вагонов друг о друга.

Рассматривая опыт компании, хочу сказать, что сегодня мы возим по железной дороге две премиальные марки, и никаких претензий со стороны клиента ни разу не возникало.

– GEFCO внедряет новые технологии?

– Мы большое внимание уделяем информационным технологиям, на это идет примерно треть инвестиций компании. Что-то мы отдаем на аутсорсинг, что-то разрабатываем сами. В частности, у нас есть система, позволяющая в любой момент определить местонахождение и состояние груза, поддерживать электронный документооборот с партнерами и т.д. Помимо этого, информационные технологии позволяют дилерам видеть остатки автомобилей на наших складах и размещать заказы на их перевозку.

По моему мнению, модель 4PL в России недооценена. Сегодня у нас здесь есть клиенты, для которых



мы запустили индивидуальную информационную систему. Она позволяет абсолютно любой процесс и этап отследить в информационном поле: от заказа перевозки до результата оптимизации, которая была получена в результате взаимодействия с нами.

– С точки зрения экспорта-импорта какие страны помимо России являются вашими основными партнерами?

– Во-первых, это страны Восточной и Центральной Европы. GEFCO существует с 1949 г. и возникла во Франции, которая и сегодня является для нас гигантским рынком, где бренд очень узнаваем. Во-вторых, азиатские рынки.

– В логистических кругах бытует мнение, что GEFCO имеет неограниченный доступ к капиталу...

– Конечно, это не так. Мы строго относимся к финансам, и доступ к ним весьма лимитирован. Любые инве-

стиционные проекты в компании проходят очень строгий многоступенчатый контроль. Как эксперт отрасли могу сказать, что сегодня в логистике нет ни компаний, ни сегментов, куда можно было бы вливать неограниченные инвестиции. В России более 5 тыс. транспортно-логистических компаний, многие из них – владельцы так называемых тяжелых активов.

– В какие отрасли компания хотела бы войти?

– Мы с большим вниманием наблюдаем за такими макротрендами в логистике, как 3D-принтеры, дроны, грузовые агрегаторы. Не могу сказать, что для себя мы уже определились, куда идти, но твердо уверен, что всегда нужно держать руку на пульсе и следить за направлением движения глобального рынка.

– По вашему мнению, как меняется структура экспортно-импортных потоков?

– Приятно отметить, что наша страна на внешние рынки стала продавать больше разнообразных товаров. Сработали меры государственной поддержки, связанной с политикой импортозамещения. Был учрежден Российский экспортный центр, который стимулирует экспорт в России, малый и крупный бизнес. GEFCO в 2016 г. на Петербургском экономическом форуме подписала соглашение о сотрудничестве с этой организацией, в рамках которого была проведена совместная работа, касающаяся разработки мер стимулирования отечественного автопрома. Итогом стало вышедшее в 2016 г. постановление Правительства по субсидированию логистических затрат автопроизводителей при экспорте. Данная программа получила положительные отклики и в 2017 г. была распространена на такие отрасли, как тяжелое машиностроение, транспортное и аграрное машиностроение.

Сегодня можно увидеть, как иностранные компании производят автомобили в России, а затем экспортируют их, скажем, в Европу, на родину автопроизводителя. В СМИ появилось много данных о том, что крупнейшие транспортные машиностроители отправляют в Кубу свои поезда. Например, «КамАЗ» много машин производит для кубинского и вьетнамского рынков. Помимо этого есть еще средний и малый бизнес – производители продуктов питания, сельхозпродуктов, продвижением которых также занимается Российский экспортный центр, и весьма успешно.

– Что вы можете сказать о новых транспортных коридорах – Север-Юг, Новом шелковом пути, Северном морском пути? Какие перспективы вы как эксперт видите в освоении этих направлений? Какое из них дороже, а какое дешевле?

– Транспортный коридор Север-Юг, по моему мнению, – это очень интересное решение. Маршрут из Индии через Иран в Россию по времени и затратам получается намного выгоднее маршрута через Суэцкий канал. Вместе с тем Иран по-прежнему остается опасным для глобальных транснациональных компаний в плане транзитных перевозок из-за существующих санкций, которые фактически действуют, несмотря на заявления об их снятии. В этой ситуации важно сотрудничать с нужными партнерами, которые умеют работать с международным законодательством, знают его особенности и могут грамотно выстроить перевозку. Могу сказать, что у GEFCO есть такой опыт, и для освоения Ирана мы просто ждем своего часа.

Говоря о Новом шелковом пути, необходимо отметить его важность для России. Тем не менее и здесь есть свои сложности, поскольку Китай – это площадка для производства в основном дешевого груза. Соответственно, дополнительные расходы на перевозку будут увеличивать его себестоимость, и на полках магазинов он уже не будет таким конкурентоспособным. Однако это направление развивается, и есть категория грузов не настолько чувствительных, например электроника, автомобили и комплектующие. Одной из проблем на пути развития данного коридора я считаю несбалансированность потоков, когда поток из Европы в Китай намного меньше, чем обратно, и загрузка в обе стороны неравномерная, что создает дополнительные затраты.

Что касается Северного морского пути, то эта тема во многом еще не до конца проработана.

По стоимости перевозок данные маршруты распределяются следующим образом: транспортный коридор через Суэцкий канал, затем Север-Юг, Новый шелковый путь и Северный морской путь.

– В чем ценность логистического провайдера для своих клиентов, почему выгоднее работать именно через него?

– Как правило, если мы говорим о международной торговле, то это мультимодальные перевозки. Что-

бы администрировать подобные процессы, компании нужно содержать внушительный штат специалистов, в то время как любой логистический оператор является агрегатором, который собирает у себя разные виды транспорта, выстраивает цепь и с маржинальностью экспедитора продает данный продукт клиенту. Но она намного меньше, чем те расходы, которые клиент понес бы на содержание своего логистического парка. Если мы говорим о концепции 4PL, то имеем в виду не только концепцию физического перемещения, но и учет стоимости остатков. Думаю, любой предприниматель должен фокусироваться прежде всего на своей основной деятельности.

– Скажите, ощущаете ли вы давление со стороны китайских логистических провайдеров?

– Давление чувствуется, китайские логистические операторы очень мощные, и если посмотреть рейтинги, можно увидеть их в первой десятке мировых экспедиторских компаний.

Вы, наверное, знаете, что РЖД сегодня плотно занимается вопросом высокоскоростного движения между Москвой и Казанью. Для реализации этого проекта рассматривались в том числе и китайские инвестиции.

Кстати, почему процветает Новый шелковый путь? Потому что локальные провинции в Китае субсидируют либо логистического оператора, либо производителя, который этим сервисом пользуется, и это дает китайским компаниям дополнительное конкурентное преимущество.

– Какие планы развития есть у GEFCO на ближайшее будущее?

– Согласно стратегии, компания GEFCO нацелена на глобальный и прибыльный рост. В России мы планируем и дальше укрепляться на рынке логистики готовых автомобилей и сохранять рост в области ж/д перевозок. Мы видим, что наши международные ценности и технологии хорошо здесь применимы, и это позволяет нам получать ту долю, которую мы сейчас имеем. Планируем сохранять лидерские позиции в области таможенного оформления и расширяться географически, в том числе с охватом Урала и Сибири.

– Благодарим за интересную беседу!