

■ Дух острова свободы

Нет попутного ветра, если не знаешь куда плывешь!

Ирина Лукичева

В нынешнем сезоне у казахстанцев по-прежнему популярна Турция, отмечают эксперты. При этом, несмотря на последние события и повышение цен, и европейские страны пользуются спросом, при условии, если туристу не лень собирать справки на получение визы. Кроме «ожидаемых» направлений, существуют еще и экзотические страны. К примеру, через компанию «Эйр Астана» было продано около 100 билетов в Гавану – столицу Республики Куба.

«Я где-то слышала фразу «никакой ветер не бывает попутный, если ты не знаешь куда плывешь». Об этом можно сказать и про Кубу. Это очень интересная страна, которую еще можно совмещать с Мексикой, что очень вкусно звучит. Но она пока мало раскручена как туристический центр уже в новом имидже», – рассказала в интервью «Капитал.Кз» Румия Халитова, директор компании H2M Marketing.

У каждой страны существуют свои опознавательные символы, ассоциации, отличающие их от других. Еще в эпоху социалистического периода мир говорил о Че Геваре, а самым брутальным мужчиной считался Фидель Кастро. Куба – это круглогодичное направление, с субтропическим климатом, а значит, туристы имеют воз-

можность приезжать сюда в любое время года. «Я бы сказала, что это направление для романтиков и бунтарей, для людей, которые любят экстрим и новшества. И плюс для тех, кто достаточно зарабатывает, так как для казахстанского туриста поездка на Кубу стоит дороже, чем, например, для россиян», – говорит Румия Халитова. Так, скажем, пятизвездочная гостиница в Варadero для россиян стоит около \$2000, а для казахстанцев – около \$3000.

Главным завоеванием кубинской революции стало создание государственной системы здравоохранения, одной из самых эффективных в мире, считают эксперты в области туризма. По многим показателям здоровья население Кубы опережает США и страны Западной Европы. К примеру, по продолжительности жизни страна входит в число мировых лидеров. Так, средняя продолжительность жизни на Кубе составляет 76 лет.

Несмотря на экономические трудности, система здравоохранения острова Свободы развивается во многих областях медицины и занимает ведущие позиции. Основа этого – подготовка и профессионализм кубинских медицинских работников. «Сегодня заработная плата у врачей составляет 500 кубинских песо. Если специалист поднимается по карьерной лестнице, то сумма увеличивается

до 800-900 кубинских песо. Все зависит от научного уровня врача и его профессионализма. Самая высокая заработная плата на Кубе сегодня у врачей», – рассказал Абельардо Фабио Эрнандес Феррер, чрезвычайный и полномочный посол Республики Куба в РК.

На Кубе проводятся научные исследования в сфере геномной инженерии и биотехнологий, ведется разработка новых вакцин и инновационных методов лечения. Достижения кубинской медицины в области лечения псориаза, гепатитов, менингитов и ряда других заболеваний получили мировое признание. «Мы лечим бесплатно детей, пострадавших от радиации на Чернобыле. Остальных туристов мы ждем за отдельную плату», – говорит Эрнандес Феррер.

Сегодня медицинский туризм является важной статьей кубинской экономики и ежегодно привлекает более 20 тыс. туристов. К примеру, на Кубе есть предложения по лечению нарко- и фармакозависимости, применяется метод лечения пигментной ретинопатии (так называемой куриной слепоты), который поднял кубинскую офтальмологию на одно из первых мест в мире. Между тем кубинские специалисты выделяют для туристов предложения по реабилитации и неврологическому восстановлению и другие

клинико-хирургические программы по ортопедии, педиатрии, кардиологии, онкологии и трансплантологии. На сегодняшний день востребованы микрохирургические и лапароскопические плановые операции, программы лечения неврологических и ортопедических проблем, а также услуги пластической хирургии. Сейчас Куба знаменита своими курортами со SPA-лудами. Ежегодно на них отдыхают около 6 тысяч туристов.

По прогнозам экспертов, остров Свободы так и останется актуальным для людей, желающих поправить свое здоровье. «Я сомневаюсь, что это будет «попсовым» направлением как Турция, так как существуют критерии отбора среди наших туристов во благо того или иного направления. Например, питание – является одним из трех важных факторов отбора страны для нашего казахстанского туриста. А нам всем известно, что Куба – страна не самая стерильная, и пить воду из-под крана, как, например, в Хорватии, там не рекомендуется», – отмечает г-жа Халитова. В выборе места питания тоже необходимо быть избирательным.

На Кубу необходимо лететь около 12 часов через Москву. Попасть на остров Свободы есть и будут свои желающие, уверена г-жа Халитова. «Куба сама по себе уже давно мировой бренд, как назвали бы американцы Lovemark. Поэтому не составит труда для работников управления по туризму Кубы раскрутить данное направление у нас в Казахстане, но им придется поработать над тем, чтобы понять, кто именно их клиент из Казахстана», – подчеркивает г-жа Халитова. По ее мнению, для тех, кто развивает в себе культуру путешествий – Куба должна быть в списке «Джентльменского набора».

■ Электронный кладовщик

Правильно хранить не менее важно, чем производить

Василиса Тулеуова

В конце прошлого года в интервью «Капитал.Кз» президент группы компаний «DAMU Logistics» Сакен Тойлыбаев отмечал неразвитость логистической инфраструктуры в Казахстане и ее несоответствие мировому уровню. Эксперты рынка говорят о том, что этот тренд сохраняется и сегодня, но появляются новые, все более современные инфраструктурные решения.

В последние годы на рынке складской недвижимости Казахстана наблюдается значительное увеличение интереса со стороны торговых сетей, дистрибьюторов и производственных предприятий на качественные логистические площадки. Игроки рынка считают, что сложившаяся ситуация обусловлена некоторым экономическим ростом, повышением инвестиционной привлекательности Казахстана для иностранных предприятий и развитием средних, а также крупных торговых компаний в республике.

Так, по мнению специалистов компании Scot Holland, сегодня в РК наблюдается высокая потребность в современных складах, логистические площадки классов «А» и «В» уже заполнены на 90%.

Спрос рождает предложение

На первый взгляд ситуация идеальна: экономика растет, инвестиции поступают, рынок складских площадей активизируется. К сожалению, в большинстве случаев присутствует одно неприятное «но». Сегодня этим самым «но» могут стать высокий спрос и нехватка в Казахстане качественных логистических площадок.

В настоящее время крупные торговые и производственные компании, приходящие на казахстанский рынок, проявляют большой интерес к высококачественным складским помещениям классов «А» и «В», в силу относительно низких затрат на хранение продукции и использования современных логистических технологий, в сравнении с комплексами классов «С» и «D», считают эксперты рынка складской недвижимости.

«Динамика рынка такова: больше всего востребованы современные склады. Связано это с тем, что они высококонтентны. Спрос на услуги логистических центров классов «С» и «D» наблюдается со стороны небольших компаний, поскольку стоимость аренды таких площадей ниже, в сравнении с современными комплексами», – говорит Дмитрий Блинов, технический директор компании LogistiX.

Таким образом, в результате нарастающего в республике спроса на качественные складские площадки в ближайшее время может сложиться ситуация, когда все объекты «А» и «В» классов будут полностью загружены, а новые площадки еще не построены.

Кроме этого, эксперт полагает, что одной из серьезных проблем, с которой сталкивается казахстанский рынок логистики, является отсутствие равномерно развитой инфраструктуры по всей республике. Это притом, что Казахстан имеет особое положение, поскольку через него идут несколько международных транзитных путей.

Эксперты считают, что геополитические изменения в регионе повлияют на рынок логистики и повысят спрос на качественные складские помещения. Прежде всего, за счет Таможенного союза и растущего сотрудничества с Китаем, Казахстан сможет привлечь дополнительные иностранные инвестиции в различных сегментах экономики. Это торговля, производство, нефтегазовая отрасль и другое.

«Соответственно, будет определенный рост и развитие этих сегментов, что в свою очередь скажется на увеличении спроса на складские площадки. Причем высокоуровня, которые отвечают мировым



стандартам», – считает эксперт компании LogistiX.

Любому производственному предприятию или торговой компании, в конечном счете, необходимо где-то хранить свою продукцию. Причем, в идеале, качество выходящего со склада товара, после его хранения, должно соответствовать тому же качеству, какое было у первоначально принятого.

При этом г-н Блинов подчеркивает тот факт, что «если учитывать возможный приток крупных иностранных компаний в Казахстан, то особый интерес для них скорее будут представлять современные складские комплексы с прогрессивным оборудованием и технологиями работы, нежели склады «советской» постройки». Поскольку высококачественные склады классов «А» и «В» более рентабельны, в силу меньших затрат на хранение продукции и использования современных технологий, нежели аналогичные площадки классом ниже.

«Если это произойдет, возникнет дефицит качественных складских площадей, что приведет к повышению уровня цен на их аренду и заставит компании задуматься о возведении новых или модернизации уже имеющихся собственных логистических площадок. Вопрос в том, что в современных условиях рынка будет более выгодным для компаний», – полагает Дмитрий Блинов.

Поиск эффективных решений

Себестоимость возведения своего логистического комплекса класса «А» в Казахстане, по оценкам игроков рынка, составляет в среднем \$700-800 за один квадратный метр. Если учитывать то, что стоимость земли под застройку достаточно высока и составляет в среднем около 50% от цены одного кв. м строящегося объекта, возведение собственных складских комплексов не всегда лучший вариант.

В подобной ситуации решением может стать модернизация уже существующих складов путем увеличения их пропускной способности, сокращения издержек на выполнение складских операций и общей производительности работ логистических комплексов.

«Если говорить о решении проблемы с нехваткой качественных складских площадей в Казахстане, на мой взгляд, наиболее перспективным направлением сегодня является использование современных технологий, – утверждает г-н Блинов. – Они, к слову, уже представлены на казахстанском рынке. Причем применять их нужно не только при строительстве новых логистических центров, но и для модернизации уже существующих складских комплексов, в том числе для оптимизации работы внутрискладских бизнес-процессов», – за-

ключает эксперт.

Одним из наиболее эффективных инструментов решения вышеуказанных задач являются системы управления складом – WMS (Warehouse Management System). По сути, основная функция WMS-систем заключается в автоматизации складских бизнес-процессов, что приводит к увеличению общей производительности работы небольшого склада или крупного логистического центра (более 15 тыс. кв. м).

Иными словами, внедрение WMS-систем позволяет оптимально использовать складские площади, сократить затраты на хранение, повысить производительность труда и точность учета. Кроме того, система минимизирует влияние человеческого фактора и своевременно информирует управляющий складской персонал о возникших проблемах.

Если говорить о Казахстане, то на сегодняшний день одним из примеров использования таких решений является ТОО «Аманат», дистрибьютор фармпродукции. В 2009 году компания завершила автоматизацию своего складского комплекса площадью около 4,5 тыс. кв. м в Караганде. Проект реализован на основе российского решения – LEAD WMS. В результате внедрения системы управления пропускная способность склада увеличилась на 50%, а уровень обслуживания клиентов вырос до 99%.

Объясняя необходимость модернизации, представители компании «Аманат» говорят о нескольких вариантах развития

ситуации. Обороты компании растут, соответственно – должна увеличиваться пропускная способность складского комплекса, обеспечивающего работу компании. Этого можно достичь двумя путями – экстенсивным ростом (увеличение площади складских помещений, наем дополнительных работников и т.п.), или интенсивным – посредством более эффективного использования имеющихся ресурсов. «Мы выбрали второй путь, так как он, при прочих равных условиях, предпочтительнее с точки зрения экономической эффективности. В нашем случае мы обновили оборудование для хранения товара, установили конвейерную линию для подбора заказов и внедрили систему управления складом», – заявляет Евгений Рожков, менеджер по автоматизации ТОО «Аманат».

В результате на данный момент склад обрабатывает до 300 заказов клиентов в день, при этом, в среднем, время сборки одной строки заказа составляет около 4 секунд.

«Можно сделать вывод о том, что цели, поставленные перед реализацией проекта, по модернизации основного склада ТОО «Аманат» были полностью достигнуты», – утверждает г-н Рожков.

Цена вопроса

Раскрывать стоимость проекта по модернизации склада в Караганде в компании «Аманат» не стали. Однако отметили, что «суммарные затраты на модернизацию склада сравнимы с годовым оборотом одной из наших аптек».

Между тем эксперты рынка дают свои некоторые усредненные оценки стоимости по переоборудованию старого склада до современных стандартов логистики.

Прежде всего, нужно отметить, что стоимость переоборудования склада зависит от достаточно большого количества факторов, куда относятся площадь складского комплекса, его высота и интенсивность товародвижения.

К примеру, процесс полного переоборудования склада, имеющего существенную потребность в автоматизации и использовании дополнительных оборудования, такого как конвейеры, гравитация (специализированное стеллажное оборудование) и многого другого, площадью около 2,5 тыс. кв. м, интенсивностью товародвижения порядка 25 – 30 тыс. строк в сутки и невысокими потолками, в среднем 4,5 метра, может обойтись в 50-70 млн тенге.

Самый дешевый вариант может подразумевать использование большого количества сотрудников и средств механизации для достижения эффекта, аналогичного для более дорогого, с точки зрения оснащения, склада, где задействованы средства автоматизации, и операции выполняются с привлечением наименьшего числа сотрудников. Один проект может стоить 15 млн тенге, а другой – 60 млн. Самым важным условием является экономическая целесообразность производимых на складе изменений, чтобы эффект от проекта, независимо от его стоимости, дал действительно достойный результат.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СОВМЕСТНОЕ ОБЛАКО

Корпорации Xerox и Cisco объявили о своем намерении сформировать альянс для создания облачных сервисов и технологических решений, которые совмещают функции управления печатью и интеллектуальные сетевые возможности. Такое объединение усилий двух лидеров рынка позволит им создавать новые возможности увеличения прибыли для своих партнеров, а также помогать предприятиям в построении простой и целостной ИТ-инфраструктуры. Альянс планирует предоставлять клиентам хорошо зарекомендовавшие себя на рынке услуги управления офисной печатной инфраструктурой (Managed Print Services, MPS) и облачного ИТ-аутсорсинга (ITO) Xerox совместно с интеллектуальной сетевой инфраструктурой Cisco. Таким образом, компании вооружат своих партнеров решениями, позволяющими оптимизировать существующие инвестиции в сфере ИТ, повысить производительность и снизить издержки. «Соглашение Xerox и Cisco позволит нам создать упрощенную инфраструктуру, объединяющую сетевые ресурсы, печать и облачные услуги», – говорит Урсула Бернс (Ursula Burns), главный исполнительный директор и председатель совета директоров корпорации Xerox. – «Вместе мы поможем компаниям перейти к использованию облачной среды наиболее комфортным для них способом, а также предлагаем дополнительные услуги для повышения безопасности и производительности работы сотрудников». Сотрудничество Xerox и Cisco нацелено на предоставление следующих решений: услуги по управлению офисной печатной инфраструктурой Xerox (Managed Print Services, MPS) с использованием технологии Cisco Borderless Networks; облачные сервисы ИТ-аутсорсинга (ITO) Xerox в среде Cisco и инфраструктуре Vblock; решения Xerox для мобильной печати на виртуальных настольных системах Cisco и планшетах компьютеров Cisco Clus. (Соб.инф.)

НЕОБХОДИМОЕ РЕШЕНИЕ

Компания «Герофарм» объявляет о регистрации официального представительства в Республике Казахстан. Филиал «Герофарм» в Казахстане расположен в городе Алматы. Медицинские представители компании работают в 15-ти городах республики. «Герофарм» работает в Казахстане с 2007 года, когда в республике были зарегистрированы оригинальные лекарственные средства: эффективный нейропротектор и офтальмологический препарат, стимулирующий регенерацию сетчатки, и начались первые поставки. Сегодня препараты вынесены в Республиканский лекарственный формуляр и активно используются в медицинской практике. До регистрации официального представительства присутствие компании на казахстанском рынке обеспечивал стратегический партнер «Герофарм» в Казахстане – компания «Аманат». Теперь весь комплекс работ по продвижению препаратов на рынок Казахстана, сотрудничеству с медицинскими учреждениями, организации профильных мероприятий входит в зону ответственности представительства «Герофарм». При этом ТОО «Аманат» сохраняет свой статус стратегического партнера «Герофарм» и будет отвечать за дистрибуцию препаратов и работу с розничными сетями. До конца 2011 года компания планирует увеличить продажи препаратов на 40% по сравнению с 2010 годом, а также зарегистрировать в республике детскую форму нейропротектора. В дальнейших планах «Герофарм» – выпуск на рынок Казахстана новых лекарственных средств и продуктов, находящихся в настоящее время в разработке. «Большой потенциал казахстанского рынка и активное развитие фармацевтической отрасли республики стали основными предпосылками для открытия официального представительства компании в Казахстане», – говорит директор компании «Герофарм» Петр Родионов. – «Со временем стало очевидно, что работы на основе стратегического партнерства уже недостаточно и собственный филиал позволит компании значительно укрепить свои позиции на казахстанском рынке». (Соб.инф.)

ЗАПАСАЙТЕСЬ КОСТЮМАМИ

Цены на шерсть выросли в два раза в течение нынешнего года. Производители костюмов из натуральной шерсти заговорили о подорожании своей продукции. Эксперты предполагают, что погодные катаклизмы в Австралии, с которыми связывают увеличение цен, – лишь повод поднять стоимость. Наводнение и засуха, случившиеся в Австралии 4 июня, могут повлиять на цены шерстяных костюмов, поскольку регион является главным поставщиком сырья, пишет The Financial Times. Фермерским хозяйствам пришлось увеличить расходы на содержание овец, что повлекло за собой рост цен на шерсть, они выросли в два раза за год (до \$14,85). В связи с этим ожидается, что цены на костюмы вырастут на 10%. В компании Hugo Boss, которой принадлежит 450 магазинов по всей Европе, уже заявили, что будут вынуждены пересмотреть ценовую политику, если цены на шерсть останутся на сегодняшнем уровне, передает FT. То же самое издание сообщило представителя британских брендов мужских костюмов Alfred Brown и Paul Smith. Эксперты уверены, что погодные катаклизмы в Австралии – лишь повод, чтобы поднять цены. (firstnews.ru)