

Стратегия

Основные предпосылки формирования стратегии

Основные внешние предпосылки стратегии FESCO – 2025

Мировой контейнерный рынок

- Рост мировой экономики на уровне 2,3 % в период до 2030 года.
- Азиатский регион удвоил ВВП за последние 10 лет. До 2030 года прогнозируется рост еще на 44 %.
- Ожидается появление новых лидеров по темпам роста экономики в Азии – Индия, Юго-Восточная Азия.
- Рост мирового рынка перевозок контейнеров в 2021–2025 годах составит +4,7 %.

Российский контейнерный рынок

- Ожидается, что весь контейнерный рынок России продолжит расти до 2025 года со средним темпом в 7,8 % в год, затем темп замедлится до 5,6 %.
- Экспорт и транзит – драйверы роста контейнерного рынка России.
- Уровень контейнеризации в России в два раза ниже, чем в Европе. Ожидается, что в ближайшие 10 лет контейнеризация в России вырастет с 10 до 20 %.

Тренды в логистике

- До 2030 года компании будут наращивать активы в интермодальной цепочке. Ожидается новые слияния и укрупнение альянсов.
- Рост электронной логистики:
 - внедрение собственных IT-решений для более глубокой интеграции с клиентом;
 - усиление роли электронных площадок и логистических маркетплейсов.
- Охлаждение ставок фрахта с пиковых уровней 2021 года.



МАКРОСРЕДА

**Стратегия FESCO до 2025 года
основывается на внешних вызовах и макротрендах.**

Влияние COVID-19

- COVID-19 привел к драматическим последствиям для всей логистической отрасли.
- Кризис в цепочках поставок (из-за ограничений в портах, нехватки контейнерного оборудования, нарушения расписания и т. д.) сохранится в среднесрочной перспективе.
- С другой стороны, будет усиливаться рост электронной коммерции.

Устойчивое развитие

- Рост требований по устойчивому развитию со стороны клиентов и агентов.
- Отслеживание экологических требований и создание сервисов, максимально им соответствующих.
- Стимулирование изменений для соответствия принципам устойчивого развития по всей цепочке поставок.





Определение целевого рынка

Евразия – целевой рынок развития FESCO.

Факторы, определяющие Евразию как потенциальный рынок для Компании:

- рост экономик Китая, Индии, Юго-Восточной Азии;
- усиление фокуса России на азиатский рынок;
- рост евразийского контейнерного рынка опережающим общемировую динамику темпом;
- сильный бренд FESCO в Евразии;
- развитие транзитных коридоров на маршрутах Азия – Европа;
- развитие Трансарктического транспортного коридора;
- развитие Средней Азии – Казахстана, Узбекистана.

Миссия, видение, ценности

Цель: мы хотим быть лучшим контейнерным логистическим провайдером для наших клиентов на территории Евразии.

Наше видение остается неизменным последние годы и отражает стремление фокусироваться на клиенте и его потребностях.

Основные принципы

Процессы

Для лучшего кросс-функционального взаимодействия внутри Компании мы непрерывно улучшаем бизнес-процессы через редизайн производственных систем и с помощью методов бережливого производства.

Показатели качества работы являются частью нашей системы мотивации. Настроенная система позволяет нам формировать цифровые решения и улучшать качество сервисов, удовлетворяя растущие потребности рынка.

Стратегической инициативой Компании в части улучшения процессов является следующие проекты:

- Service Excellence, целью которого является повышение качества клиентского сервиса;
- онлайн-сервисы FESCO, которые позволяют оформить заявку на перевозку, получить информацию о перевозке в режиме 24/7.

Активы и надежная сеть поставщиков

Наши активы являются надежным фундаментом логистики наших клиентов. FESCO последовательно:

- оптимизирует парк железнодорожного подвижного состава;
- модернизирует и оптимизирует флот;
- наращивает парк фитинговых платформ, чтобы сохранить долю на рынке железнодорожных контейнерных перевозок и снизить зависимость от волатильности на рынке контейнерных перевозок, а также сохранить значимое присутствие в данном сегменте рынка;
- развивает собственные перевалочные мощности;
- расширяет терминальную сеть во всех регионах Российской Федерации.

Решения

Важным элементом нашей стратегии является расширение портфеля услуг. Мы стремимся оказывать комплексные услуги с добавленной стоимостью, которые позволяют клиентам передавать на аутсорсинг логистическое сопровождение операций.

Такие услуги включают:

- мультимодальные перевозки;
- таможенное оформление;
- складские операции, ответственное хранение и кросс-докинг;
- перевозки сборных грузов в контейнерах LCL (less than container loaded).

Мы развиваем проектную логистику, которая позволяет использовать опыт перевозок проектных грузов и выстраивать долгосрочные отношения с EPC-подрядчиками и прямыми заказчиками.

Мы предлагаем комплексные логистические решения для лесной, горнодобывающей и сельскохозяйственной отраслей.

Люди

В то время как мы развиваем цифровые решения, наращиваем активы и формируем новые логистические продукты, люди FESCO являются сердцем Компании. Мы стремимся к тому, чтобы у них были инструменты и условия для того, чтобы они работали наилучшим образом. Во время острой фазы пандемии COVID-19 разрушились устоявшиеся цепочки поставок, автоматизированные процессы перестали отвечать потребностям рынка и только навыки наших сотрудников смогли помочь решить эти проблемы.

Набор и удержание талантов остаются ключом к успеху FESCO.

Основные стратегические направления бизнеса

Развитие терминальной сети в регионах присутствия

FESCO формирует опорную сеть контейнерных терминалов и логистических парков для усиления присутствия в регионах России и СНГ, повышения качества сервиса и предложения высокомаржинальных продуктов.

Ключевыми направлениями геоэкспансии являются Сибирь, Урал, Москва и северо-западные регионы.

Развитие ключевого стивидорного актива FESCO – ВМТП

Предпосылками развития ВМТП являются сохранение ожиданий по усилению фокуса России на азиатский рынок.

В период с 2022 по 2025 год мы ожидаем, что тенденции перетока спроса с европейских товаров на азиатские будет усиливаться. Основной точкой входа для азиатских товаров будут порты Дальнего Востока России.



Помимо импортных контейнерных и транзитных по-таков, до 2025 года планируется рост экспорта за счет ввода крупных новых производств в России, ориенти-рованных на азиатский рынок.

С учетом планов по сохранению лидерства ВМТП на российском рынке и рынке Дальнего Востока России необходимо увеличение мощностей порта Владивосток.

Принятая программа развития ВМТП до 2025 года предполагает:

- сохранение лидерства ВМТП по контейнерообороту среди стивидорных компаний России и Дальнего Вос-тоха России;
- сохранение доли рынка на Дальнем Востоке выше 42 %;
- поддержание загрузки ВМТП на уровне 80–90 %;
- комплекс мероприятий по увеличению мощностей ВМТП до 1 млн TEU к 2024 году.

Наращивание активов линейной логистики

Фундаментом надежности сервиса FESCO являются ак-тивы компании на всей цепочке поставок. Компания со-храняет свою приверженность стратегии поддержания качества сервиса, основанного на собственных активах.

Геоэкспансия

FESCO благодаря качественным логистическим реше-ниям на ключевых направлениях расширяет географию бизнеса, проектирует имеющийся опыт и набор компе-тенций на новые регионы.

Инструменты экспансии:

- формирование продуктовой линейки в странах с фо-кусом на Россию;
- работа через агента/представителя;
- формирование собственного офиса и партнерство с местными операторами;
- постановка активов (собственные суда, терминалы).

Турция

Турция – пятый крупнейший торговый партнер России с товарооборотом **33 млрд долл. США** в 2021 году.

В 2016–2021 годах контейнерооборот между Россией и Турцией активно рос с ежегодным темпом в **27 %**.

Юго-Восточная Азия

Объем контейнерного рынка между Россией и Юго-Восточной Азии составил **181 тыс. TEU** в 2021 году. На протяжении последних лет наблюдается увеличение объема торговли по данному направлению. Ожидается дальнейший рост контейнерооборота со странами Юго-Восточной Азии.

Индия

Товарооборот между Россией и Индией в 2021 году достиг **13,5 млрд долл. США**, увеличившись на **47 %** к предыдущему году.

СНГ (Узбекистан и Казахстан)

Россия является партнером номер два (после Китая) для Узбекистана. В начале 2022 года был подписан пакет соглашений, включающий **143 инвестиционных проекта и 455 торговых соглашений**, на общую сумму **9,1 млрд долл. США**.

Укрепление рыночных позиций

Помимо использования возможностей от самостоятель-ного развития, FESCO сохраняет за собой возможности для стратегических партнерств с лидерами рынка, сде-лок M&A, получения синергетического эффекта.