

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. Ожидаются 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 являются 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 разрушались 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 будут усиливаться. Основной точкой входа для азиатских товаров будут порты Дальнего Востока России.



Помимо импортных контейнерных и транзитных потоков, до 2025 года планируется рост экспорта за счет ввода крупных новых производств в России, ориентированных 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 Востока 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 активы компании на всей цепочке поставок. Компания сохраняет свою приверженность стратегии поддержания качества сервиса, основанного на собственных активах.

Геоэкспансия

FESCO благодаря качественным логистическим решениям на ключевых направлениях расширяет географию бизнеса, проецирует имеющийся опыт и набор компетенций на новые регионы.

Инструменты экспансии:

- формирование продуктовой линейки в странах с фокусом 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 Азией 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 самостоятельного развития, FESCO сохраняет за собой возможности для стратегических партнерств с лидерами рынка, сделок M&A, получения синергетического эффекта.