



19 февраля компания Itella в России озвучила финансовые результаты 2014 года на отчетной пресс-конференции в Москве. На мероприятии выступили генеральный директор Itella в России Николай Воинов и директор по развитию Itella в России Елена Печникова.

ITELLA В РОССИИ ПОДВЕЛА ИТОГИ 2014 ГОДА И ПРЕДСТАВИЛА СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ В 2015-м

Товарооборот компании в 2014 году оставался стабильным, в рублевом выражении он вырос на 0,8%. Общая выручка Itella Logistics во всех странах в 2014 году составила 1858,7 млн евро, из них 1358,8 млн евро — выручка в Финляндии, на другие страны, включая Россию, пришлось 499,8 млн евро.

Выручка по сегментам в прошлом году распределилась следующим образом: 75,8% пришлось на контрактную логистику (основной бизнес компании), 25% — на транспортное направление (15,7% авто- и железнодорожные перевозки, 8,5% воздушные и морские перевозки). При этом 83% выручки приходится на Московский регион, 7,5% — на север России, 6,7% — на восточную часть страны, 2,8% — на юг РФ.

Средняя заполняемость складских площадей компании в Москве и МО в 2014 году составила 86%, в других регионах — 76%, что является очень хорошим показателем.

Itella в России продолжает применять индустриальный подход к ведению бизнеса.

Согласно внутренним прогнозам, в 2015 году клиентский портфель логистического оператора будет распределен в следующих долях: 25% составят компании сегмента FMCG (Non-food), 13% — FMCG (Food), 22% — Electronic, 11% — фармацевтической отрасли, 20% — сектора DIY и 9% — Fashion. Доля сегментов DIY и фармацевтики будет расти по сравнению с предыдущим годом, поэтому в 2015 году компания получит собственную фармацевтическую лицензию.

«В 2015 году объем инвестиций в российский бизнес компании составит 5 млн евро, — сообщила Елена Печникова. — Учитывая рублевые колебания, сумма окажется почти вдвое больше, чем мы планировали в сентябре 2014-го».

Компания откроет в Ростове-на-Дону один из крупнейших складов площадью более 20 000 м² для клиента сектора FMCG. Инвестиции в проект составят 120,85 млн рублей.

Кроме того, в 2015 году начнут работу 5 кросс-докинговых площадок по всей Рос-

О КОМПАНИИ Itella

- Направление Itella Logistics представлено в 8 европейских странах: Финляндии, России, Швеции, Норвегии, Дании, Литве, Латвии и Эстонии.
- Itella в России — логистический провайдер, предоставляющий клиентам полный комплекс логистических услуг, включая складские и транспортные услуги. Общая площадь складов — 560 000 м² (430 000 м² — терминалы в Московской области; 130 000 м² — в регионах России). В число крупнейших клиентов Itella в России входят Procter&Gamble, Mondelez (Kraft Foods), Diageo, Cannon, M.Видео, Coca-Cola, GM, IKEA, Pfizer, Stockmann, Scania, Sony, Philips и др.
- Itella — приоритетный выбор в сфере почтовых и логистических услуг, а также в области осуществления услуг компаниям, специализирующимся на электронной коммерции. Компания обеспечивает бесперебойный процесс торговли и делает повседневную жизнь простой и легкой для своих клиентов в 11 странах мира. В 2014 году товарооборот нашей компании составил 1858,7 млн евро.



сии: в Санкт-Петербурге (апрель), Екатеринбурге (май), Новосибирске (июнь), Ростове-на-Дону (июль) и Самаре (сентябрь). К 2017 году компания планирует довести количество кросс-докинговых площадок до 11 и увеличить выручку кросс-докинговых распределительных центров в 2,5 раза. Базовые инвестиции в данное направление составят порядка 11 млн рублей.

Itella в России активно развивает проекты e-commerce. В IV квартале 2014 года объем заказов для интернет-магазинов в некоторых сегментах увеличился на 40%.

«Начавшийся в 2014 году кризис разрушил бизнес-модель как логистических операторов, так и их клиентов», — сообщил Николай Воинов. Из-за девальвации национальной валюты запрашиваемая стоимость аренды в долларах возросла непропорционально, и собственники все чаще стали фиксировать ставки в рублях, как это было в кризисном периоде 2008–2009 гг. «По нашим прогнозам, переход на рублевые ставки станет главной тенденцией российского рынка складской логистики в 2015 году, — сообщил генеральный директор Itella в России, — ставка, к которой придут все участники рынка, будет составлять примерно 4,5 тыс. руб. в год за 1 м² склада класса А».

