



фотобанк ОАО «Газета «Лужок»

Скованные одной цепью

Ситуация с аутсорсингом логистических услуг в России схожа с попытками россиян вести здоровый образ жизни – польза его несомненна, спортивные клубы неустанно распахивают двери для желающих, однако число адептов растет медленно. То же самое происходит с логистикой: преимущества профессионального подхода очевидны, строительство складских комплексов идет полным ходом, но передача логистики «на сторону» пока не стала привычным делом для большинства российских компаний.

Дорого или считаем неправильно?

По оценкам экспертов, в России собственные логистические процессы на аутсорсинг отдают 25–30% компаний, тогда как в европейских странах этот показатель может достигать 70%. Причины недоверия россиян к данному инструменту, как считает директор по стратегическому развитию ООО «ЛогЛаб» Галина Гельфанд, кроются в страхе потери контроля, нежелании раскрыть внутренние разработки и неумении провести полный экономический анализ, учитывающий косвенные затраты на самостоятельную логистику.

Коммерческий директор группы компаний «Монблан» Олег Кулен-

ский отмечает, что отечественные предприятия не готовы платить за качественный и полноценный складской сервис и предпочитают ему дешевые решения на скорую руку. «На рынке существует стереотип: логистический провайдер и ответственное хранение – это дорого», – поясняет он. При этом мало кто учитывает потери от некачественного сервиса – претензии конечного потребителя, брак при хранении, штрафы сетей в случае взаимодействия с ритейлерами. В свою очередь, управляющий партнер компании BestLog Сергей Бубнов считает, что цены на услуги аутсорсинга порой слишком высоки. По его словам, при паллетной обработке грузов аутсорсинг выгоден, но

с переходом к штучным товарам при увеличении оборота компании расходы на него значительно вырастают и можно столкнуться с их практически экспоненциальным ростом.

Не стоит забывать, что 3PL-оператор – коммерческая организация, которая стремится получать прибыль, арендуя склад по рыночным ставкам. Они в России довольно высоки даже по средним показателям, а уж арендная плата в Москве – одна из самых высоких в Европе. Причина кроется в дефиците качественных складских помещений по всей территории РФ в целом и в Москве в частности. По данным девелоперов, на московском рынке складской недвижимости всего лишь 1% таких площадей вакантен. Тем же обсто-

ательством объясняется повсеместное использование складской инфраструктуры времен СССР. Но если производители могут обходиться местами для хранения попроще, то у торговых предприятий, по мнению С. Бубнова, потери от нерациональной логистики могут в два-три раза превышать затраты на пользование современными складами.

ТЕНДЕНЦИЯ, ОДНАКО...

Самыми крупными потребителями складских площадей были и остаются логистические операторы, продолжающие системное наращивание активов. По оценкам старшего аналитика отдела исследований рынка CBRE Оксаны Федуловой, увеличение доли профессиональных операторов является положительным свидетельством развития логистического рынка. Однако параллельно такой же рост происходит и у ритейлеров, а логистические департаменты крупных торговых сетей порой превосходят по масштабам компании профессиональных провайдеров. К примеру, логистическая сеть X5 Retail Group N.V. включает 29 распределительных центров и автопарк из 1,4 тыс. грузовиков. «Магнит» располагает 18 центрами и автопарком из 4,5 тыс. автомобилей. Цель создания столь крупных подразделений очевидна – снизить затраты и, как следствие, повысить эффективность и конкурентоспособность бизнеса.

Впрочем, эксперты отмечают и позитивный для рынка тренд: ритейлеры активно используют автоматизированные системы управления складами и грузопотоками, что постепенно поднимает уровень требований к качеству складов. В авангарде этого движения находятся компании, работающие с большими матрицами товаров, например имеющие отношение к фармацевтике («Протек», ForaFarm), онлайн-ритейлу (Enter) или дистрибуции автомобильных запчастей (EMEX).

Тенденция, в русле которой ритейлеры и даже производители товаров напрямую арендуют или выкупают у девелоперов складские площади, не нова. По словам С. Бубнова, она возникла как следствие дефицита в данном сегменте рынка и завышенных цен на услуги 3PL. «Цель ее ясна и

сводится к желанию иметь предсказуемые уровень и структуру затрат на складскую логистику при запланированном 2–4-кратном росте оборотов компании в течение 5 лет. Понятная себестоимость логистики дает понимание выхода на целевые показатели маржинальности бизнеса», – отмечает эксперт.

Как считает директор по маркетингу логистической компании «Молком» Полина Винокурова, срок окупаемости складов при существующем уровне арендных ставок может составлять около 7 лет, что для крупной компании с широким горизонтом планирования в некоторых случаях может быть выгодно по экономическим причинам. «Собственная складская недвижимость потенциально дает возможности нивелировать риски от роста ставок аренды и не зависеть от дефицита площадей», – поясняет она.

Действительно, при заключении сделки на этапе строительства будущей собственности может выбрать параметры объекта исходя из своих целей и задач, выстроить процессы и операции, учитывающие специфику его товаров, а когда объект окупится – начать экономить. В пользу этой модели говорит и статистика: доля сделок по схеме built-to-suit составила практически 50% от всего объема реализованных в 2013 году новых складов. Один из конкретных примеров – заключенный в конце декабря 2013 года долгосрочный договор аренды 22,5 тыс. кв. м в логистическом парке класса А «Ногинск» (Московская область). Прямым арендатором стала крупнейшая российская сеть спортивных товаров «Спортмастер». Ее выбор, вероятно, был обусловлен не только качеством складского комплекса, но и его расположением на федеральной трассе Москва – Нижний Новгород (М-7) в 44 км от МКАД, между бетонкой и проектируемой в настоящее время ЦКАД. К тому же проходящая по территории комплекса железнодорожная ветка связывает его с крупнейшим в Подмоскovie железнодорожным терминалом Орехово-Зуево и дает дополнительные преимущества в части транспортной логистики.

О ЛОГИСТИКЕ ВСЕРЬЕЗ

Склад, транспорт, таможня – звенья единой логистической цепочки. Чем

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ГАЛИНА ГЕЛЬФАНД,
ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ
РАЗВИТИЮ ООО «ЛОГЛАВ»:



– Основную проблему развития складской логистики в РФ можно сформулировать с помощью поговорки «Пока жареный петух не клюнет». Как складской оператор, мы начали работать 12 лет назад, и нашим «жареным петухом» стал клиент – компания Puratos, один из крупнейших в мире производителей смесей для хлебопечения и компонентов для кондитерского производства. Наше сотрудничество началось именно с предоставления складских услуг, однако 5 лет назад, несмотря на теплые отношения, Puratos ушел на свой склад. Причина была в том, что мы не смогли обеспечить должного ведения учета товара по срокам хранения. Только после потери крупного заказчика мы начали разрабатывать и внедрять на складе собственную WMS-систему, благодаря которой удалось привлечь к себе внимание другого крупного клиента. В этом году мы планируем только за счет аутсорсинга логистических услуг увеличить доходность компании в 2,5–3 раза.

СЕРГЕЙ БУБНОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
КОМПАНИИ BESTLOG:



– Перспективы развития складской логистики связаны прежде всего со строительным бумом, соответственно, по цепочке будет наблюдаться рыночный рост у поставщиков оборудования и техники для складов, а также технологий, используемых в этом сегменте. Есть и тенденция развития услуг в области консалтинга по реорганизации и автоматизации складских комплексов. Возможно появление облачных интегрированных решений в области транспортно-складского учета, а также новых технологий по строительству складских объектов и их инженерной инфраструктуре.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Олег Купленский,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «МОНБЛАН»:



– На практике зачастую невозможно найти складского провайдера, который полностью соответствовал бы требованиям сети. Речь даже не идет о нежелании менять свои бизнес-процессы под конкретного клиента, хотя этот элемент тоже присутствует, что греха таить. Просто по объективным причинам нет возможности предоставить сетевым клиентам весь спектр услуг в рамках одной складской площадки. Пример – продуктовые ритейлеры, которые работают с широкой линейкой продуктов – от круп до продуктов глубокой заморозки. Не все провайдеры готовы к такой капитализации бизнеса, как строительство холодильных камер и серьезное переоборудование склада, да еще при условии, что отношения с ритейлером могут прерваться через 2–3 года. Выход из сложившейся ситуации, на мой взгляд, в прямой аренде складского комплекса и привлечении профессионального оператора для управления работой склада.

лучше работа каждого, тем эффективнее процесс в целом. Поэтому степень развития транспортной инфраструктуры – один из наиболее важных факторов, определяющих выбор площадки для строительства складского комплекса. Учитывается наличие удобных подъездов с федеральных трасс, близость к аэропортам, портам, железнодорожным станциям. Хотя следует отметить, что большая часть крупных логистических парков столичного региона не имеет доступа к

родного потребления, и основной вид транспорта, используемый при распределении этого грузопотока, автомобильный. «Если необходимо оперативно отправить груз из Москвы в Самару, Ростов-на-Дону, то с помощью автомобиля эту задачу можно успешно решить в течение нескольких часов, воспользовавшись услугами многочисленных перевозчиков и транспортно-экспедиционных компаний, – комментирует П. Винокурова. – Для того чтобы отправить

СРОК ОКУПАЕМОСТИ СКЛАДОВ ПРИ СУЩЕСТВУЮЩЕМ УРОВНЕ АРЕНДНЫХ СТАВОК МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОКОЛО 7 ЛЕТ, ЧТО ДЛЯ КРУПНОЙ КОМПАНИИ С ШИРОКИМ ГОРИЗОНТОМ ПЛАНИРОВАНИЯ В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДНО КАК ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ, ТАК И ПО КОММЕРЧЕСКИМ ПРИЧИНАМ

железнодорожным веткам. По словам Г. Гельфанд, этот дорогой параметр в данном случае становится все менее востребованным. «Хранение традиционных для железной дороги грузов на складах класса А, как правило, нецелесообразно, поэтому и железнодорожные ветки при них – практически исчезающее явление», – говорит она. В то же время С. Бубнов приводит пример, когда использование железнодорожной ветки в структуре внутренней логистики стекольного завода стало для предприятия решающим конкурентным преимуществом. Так что не все так однозначно.

Как известно, 60% общего грузооборота страны проходит через Московский регион, значительную часть этих грузов составляют товары на-

тот же груз по железной дороге, понадобится все организовывать заблаговременно». По этой же причине, говоря о взаимосвязи складской и транспортной логистики, эксперты имеют в виду прежде всего состояние и развитие автомобильных дорог.

Появление новых современных скоростных автомагистралей позволяет размещать складские комплексы там, где раньше это казалось неприемлемым. В качестве примера О. Федулова приводит Парижскую агломерацию, в рамках которой удаленность складов достигает 70–100 км от мегаполиса. Предпосылки для формирования эффективной транспортно-логистической системы в столице и вокруг нее уже созданы, важным этапом ее реализации станет строи-

тельство ЦКАД. Отдельные участки трассы и, соответственно, районы области, где они проходят, в ближайшей перспективе приобретут дополнительную привлекательность с точки зрения транспортной доступности и размещения складских объектов. Процесс можно наблюдать уже сегодня. Наиболее ярким примером активности девелоперов можно считать район между Ленинградским (М-10) и Дмитровским шоссе (А-104), одним из катализаторов роста стал дисбаланс спроса и предложения. Такой же ажиотаж на северном направлении создал острую конкуренцию при запуске новых проектов в этом районе. Однако по мере воплощения проекта ЦКАД, реконструкции и строительства крупных автомагистралей вполне вероятно появление новых территорий, пригодных для размещения складской инфраструктуры, причем одними из основных преимуществ этого «нового рынка» могут стать слабая конкуренция и более низкая стоимость входа в проект за счет дешевизны земли на начальных этапах освоения новых территорий.

Интересно, что при наличии государственных программ, связанных с развитием транспортной системы РФ, и даже реальных шагов по финансированию некоторых инфраструктурных объектов концепция создания единой логистической структуры в рамках страны пока не существует. Похоже, что на государственном уровне интерес к этому виду бизнеса отсутствует. Зато он есть у иностранных логистических компаний, уже открывших свои представительства на территории России, и у зарубежных фондов, вкладывающих средства в строительство логистических центров, уровень доходности которых эксперты оценивают от 10 до 30% годовых.

Складская логистика требует значительных инвестиций в инфраструктуру и ее технологическое оснащение, а, учитывая особенности и нестабильность российской экономики, отечественные инвесторы не спешат вкладывать деньги в проекты с длительным сроком окупаемости. Может быть, государству стоит задуматься о логистике всерьез, пока этот сегмент рынка сохраняет возможности для роста?

МАРИНА ЕРМОЛЕНКО