

АУТСОРСИНГ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Во время финансового кризиса 2008 г. рынок российской логистики находился в кризисном состоянии, как и многие другие отрасли России. Как оказалось, кроме небольшого числа разорившихся в кризис, никто из логистических операторов не покинул очень перспективный российский рынок, прогнозные объемы которого до кризиса оценивались нашими российскими экспертами в 120–140 млрд долл. США. Каждый принимал для себя индивидуальное решение, что же делать с излишком складской площади, и как жить дальше. Многого зависело и от лояльности и финансовых возможностей владельцев складов и девелоперов промышленной недвижимости по отношению к своим арендаторам: ценны ли для них эти компании, есть ли в них потенциал к росту на исходе кризиса (в расчет брались как эти факторы, так и многие другие).

Причинами кризиса Российской логистики можно назвать ряд следующих факторов. Первый заключается в том, что многие логистические операторы в своем интенсивном развитии подсели на кредитные ресурсы, которые вполне щедро выдавали банки до середины 2008 г. Второй фактор: в течение всего года росли заработные платы и бонусы для руководителей, ключевых специалистов ИТР в компаниях, при незначительном росте производительности труда. Третий фактор: в этот период были достаточно высокие базовые ставки на склады класса «А», преувеличены операционные расходы и многие склады не готовы были к принятию товара: где-то не завершена работа в обещанный срок, где-то масса недоделок не позволила вовремя запустить склад и так далее. Впоследствии это отразилось на доходности логистических операторов. Также банки не хотели финансировать предприятия в период падения спроса на их услуги из-за боязни потерять кредитные ресурсы. Плюс давление арендных платежей, зафиксированных, как правило, либо в долларах США, либо в евро, на бюджет логистических операторов, дополнительно уменьшает норму их рентабельности [1].

В период кризиса все участники рынка логистики стали искать способы для адаптации к новым условиям. В результате этого поиска был принят ряд определенных мер. Во-первых, перевод части платежей арендаторов; в частности, операционные расходы – в рубли и в ежемесячные предоплаты вместо поквартальных. Во-вторых, сокращение базовой части арендной ставки в пределах 10–15 % от докризисной, то есть величины, предлагаемой еще в середине 2008 г. на условиях triple net (то есть чистая

арендная ставка без операционных и других дополнительных расходов). В третьих, была зафиксирована верхняя граница базовой ставки аренды в рублях, но не выше, например, 36 руб. за один долл. США на 3-месячный период с последующей возможной коррекцией. В-четвертых, была дана возможность операторам складской недвижимости и арендаторам гибко платить арендные платежи в течение кризисного года. Однако при этом у владельцев складов должны быть на это собственные финансовые ресурсы либо финансовые механизмы, позволяющие это делать.

Чтобы сохранить уже имеющихся арендаторов в период кризиса, девелоперы или владельцы складов старались оптимизировать свою структуру операционных расходов и давать возможность платить клиентам меньше, хотя и за качественный склад класса «А». Также в период кризиса происходил отказ от логистического аутсорсинга в пользу создания собственного подразделения логистики и учета складских операций [2].

В период кризиса выжили только сильнейшие логистические операторы, которые смогли в разгар кризиса оптимизировать свой штат, уйти от убыточных операций, перепрофилировать пустые складские и офисные площади под субаренду или другие доходные цели.

Выход российской логистики из кризиса происходил довольно медленно. Сначала банковская система России начала кредитовать реальный сектор экономики, транспорт, производство товаров бытового назначения и стройматериалов, затем торговые предприятия на фоне увеличения потребления населения. За этими событиями поднялась вверх логистика и все ее циклы. И лишь после нормального функционирования всего комплекса бизнес-процессов в промышленности, торговле и транспорте возникли новые условия для развития складских и промышленных помещений.

Ключевыми факторами завоевания конкурентного преимущества в период глобального финансового кризиса были гибкость, комплексность и качество предоставляемых услуг. В условиях, когда главный приоритет — это выживание на рынке, компании, особенно крупные или связанные между собой длительными партнерскими взаимоотношениями, объединялись в союзы или ассоциации как с другими логистическими операторами, так и с партнерами из других бизнес-сфер (например, ИТ). Также происходило появление межрегиональных союзов логистических операторов. Помимо этого, в кризисной ситуации с рынка ушли малые и средние логистические операторы. В целом же рынок складских услуг по-прежнему характеризуется неудовлетворенностью спроса на качественные логистические услуги.

Библиографический список

1. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. М.: Инфра-М, 2001. 608 с.
2. Стаханов В.И. Теоретические основы логистики. Ростов н/Д: Феникс, 2001. 159 с.