

ВСТАТЬ НА ЧУЖИЕ РЕЛЬСЫ

КОМПАНИЯМ РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ СОБСТВЕННАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СЛУЖБА ОБХОДИТСЯ В СРЕДНЕМ НА 30% ДОРОЖЕ, ЧЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ. КОГДА ВЫГОДА НЕОЧЕВИДНА, НЕ РЕДКО СРАБАТЫВАЕТ КОМБИНАЦИЯ ЭТИХ ВАРИАНТОВ. ОДНАКО В РОССИИ, СОГЛАСНО СТАТИСТИКЕ, КОНТРАКТНИКАМ ДОВЕРЯЮТ ПРИМЕРНО ВДВОЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА РУБЕЖОМ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

По данным компании City Express, доля аутсорсинга логистики в России составляет только 25–30%, в то время как в западных странах она достигает 50–60%. Основным фактором, сдерживающим развитие отечественных контрактных перевозок, — убеждение, что это дорого, малоуправляемо и рискованно, отмечает генеральный директор City Express Алексей Кичатов. Руководитель петербургского подразделения логистической компании «Даксер» Никита Карагодин поясняет: «В Европе рынок логистических услуг сформирован достаточно давно, он структурирован и имеет высокую конкурентную среду. Поэтому западные компании предпочитают отдавать на аутсорсинг максимальное количество процессов, непосредственно не связанных с производством или торговлей собственной продукцией. В России рынок 3PL (third party logistics, получение полного комплекса логистического сервиса через посредника. — **SR**) находится в стадии формирования, поэтому качество сервиса имеет большой потенциал роста. Исходя из этого, многие российские ритейлеры и производственные компании предпочитают организовывать грузоперевозки своим подвижным составом».

Развитие логистического аутсорсинга в РФ происходит в основном за счет иностранных производителей, пришедших на российский рынок, подтверждает это наблюдение коммерческий директор «Gefco Россия» Никита Пушкарев.

ЩЕДРАЯ ЭКОНОМИКА Крупнейшие отечественные холдинги сегодня также активно интересуются сокращением логистических затрат через перенос этих функций на аутсорсинг. И это действительно выгодно, так как собственная логистическая служба обходится дороже. При небольших объемах перевозок она не только не окупает себя, но и требует постоянных затрат на содержание автопарка и складских площадей, говорит господин Кичатов. Среди преимуществ логистического аутсорсинга он перечисляет более глубокое понимание провайдером специфики рынка, наличие у него большего штата квалифицированных сотрудников, современных IT-систем, а также возможности быстрее реагировать на любые изменения рынка.

По оценкам руководителя группы повышения операционной эффективности и партнера КПМГ в России и СНГ Елены Устюговой, с 2013 по 2015 год рынок аутсорсинга логистических услуг в стране вырос с 2,5 до 4,5 млрд рублей. «Компании-заказчики достигают значительной экономии — от 20 до 30% от стоимости содержания транспорта внутри организации. Прежде всего за счет сокращения персонала, снижения затрат на текущий ремонт и горюче-смазочные материалы», — перечисляет эксперт.



ЕСЛИ УСЛУГА ДОСТАВКИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЭТАПОВ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА, ТО ПЕРЕВОЗКИ ВЫГОДНЕЕ ОТДАТЬ НА АУТСОРСИНГ

Первый заместитель генерального директора «Грузовичкоф Аутсорсинг» Ян Жигалко проводит пример: «Парк любого среднего бизнеса, такого как мясоперерабатывающий завод „Алешкины зори“ или „Петрохолд“, составляет в среднем 15–20 автомобилей, в обслуживании которых задействовано от 100 до 300 человек. Затраты на содержание этого парка складываются из стоимости машин, ремонта и амортизации, фонда оплаты труда и социальных выплат, обучения, аренды парковок и гаражей, простоев. Поэтому субъекты малого предпринимательства вообще не могут позволить себе собственный автопарк, если это не основное направление их деятельности, а средний и крупный бизнес теряет на этом значительные средства. Работая с нами, компании экономят в среднем 30% бюджета за счет отлаженных бизнес-процессов».

Генеральный директор ГК «Аэро-клуб» Денис Матюхин отмечает, что в случае транспортного аутсорсинга у заказчика есть решение и одновременный контроль над перевозками. Например, заказчик услуги может быть уверен в наличии GPS и системы double check, а также «плана Б» на случай опоздания, поломки авто или ДТП, что достаточно затратно для реализации в собственном автопарке с точки зрения финансов и времени. Сторонние компании, специализирующиеся на пассажирских перевозках, могут гарантировать безопасность передвижения за счет прохождения плановых техосмотров и регулярного обслуживания авто.

ТРАНСПОРТНАЯ КОМБИНАТОРИКА

Совладелец и генеральный директор ООО «Вторчермет-Находка» Артур Нурмухамедов говорит, что на принятие решения о наличии собственного автопарка влияет несколько факторов: бизнес-модель компании, среда ее функционирования, масштаб деятельности и ресурсы, которыми она располагает. «Если от качества доставки зависит удовлетворенность клиента, то, безусловно, следует создавать собственную службу грузоперевозок. Но если услуга доставки для компании является не одним из ключевых этапов цепочки создания стоимости, то услугу по перевозкам целесообразнее вывести на аутсорсинг», — уверен эксперт.

Елена Устюгова напоминает, что при выборе контрактной модели у заказчика есть варианты: он либо привлекает сторонние организации для оказания транспортных услуг, либо создает собственную дочернюю организацию на базе своих (инсорсинговых) транспортных подразделений. Многие компании решают вопросы грузоперевозок, используя смешанные схемы. Например, у «Coca-Cola HBC Россия» есть как собственный парк автомобилей, так и партнеры, которые оказывают 2PL (second party logistics, привлечение подрядчиков для выполнения отдельных логистических операций. — **SR**) и 3PL-услуги, сообщил директор по логистике и планированию производителя напитков и соков Андрей Павлович.

Пивоваренная компания «Балтика» также использует и собственный автопарк, и привлеченный транспорт, сообщили в пресс-службе предприятия. Например, раз-

возку сотрудников в Петербурге и Новосибирске «Балтика» перевела на аутсорсинг. «В данном случае стоимость сторонних услуг дешевле. Что касается грузоперевозок, то у нас есть определенная система, в которой рассчитано, какие направления нам выгоднее возить собственным транспортом, а какие привлеченным. Например, при доставках небольшим транспортом 80% грузов компания перевозит самостоятельно», — прокомментировали в фирме. Кроме того, на рынке появилось много посредников, которые выступают промежуточным звеном между заказчиком логистической услуги и грузоперевозчиком. Такова, например, система iCanDeliver, которая по аналогии с сервисами пассажирских перевозок определяет ближайшую свободную машину перевозчика и назначает заказ на нее. Как пояснил директор по логистике iCanDeliver Евгений Соколов, система предоставляет доступ к большому парку проверенных перевозчиков — более 24 тыс. Еще один сервис, playtender.ru, предлагает своим пользователям найти наиболее выгодный вариант для привлечения подрядчиков в любой области, будь то ремонт или грузовые и пассажирские перевозки.

ИЗДЕРЖКИ ОСОБОГО ПОЛОЖЕНИЯ

За счет того, что Петербург расположен на побережье Балтийского моря в непосредственной близости к странам Европейского союза и крупнейшим портам Европы, через город проходит существенная доля экспортно-импортных грузов России.

По подсчетам Алексея Кичатова, экспедиторские компании Петербурга и Ленинградской области обслуживают около 20%