

# «Кризис — это естественный отбор и новые возможности...»

Как кризис и обмен санкциями отразились на российских игроках логистического рынка? Каковы их трудности и перспективы в новых реалиях? Какие тенденции ощутимы уже сегодня? Об этом в интервью «ЛОГИСТИКЕ» рассказала Людмила Тесёлкина, генеральный директор компании Just Logistics.



Людмила Тесёлкина,  
генеральный директор  
компании Just Logistics.

— **Как повлияли на логистическую отрасль кризисные явления в российской и мировой экономике последних лет?**

— Я называю логистику сателлитом, двигателем торговли. В логистических системах заложен колоссальный потенциал, ведь это кровеносные артерии страны — водные, автомобильные, железнодорожные, воздушные. Любые изменения в международных экономических отношениях автоматически проецируются на рынок логистических услуг. Что происходит сегодня? Участники выставки «Трансроссия–2015» констатировали резкое снижение общего объема грузоперевозок в нашей стране. Но, по данным Министерства транспорта, в сравнении с прошлым годом эта цифра снизилась лишь на 2,7%, и общий объем перевозок на данный момент достигает 9,9 млрд тонн. При этом доля экспорта по железной дороге даже выросла.

— **Какие еще явления наблюдаются на рынке в связи с санкциями и антисанкциями?**

— Из-за санкций значительно уменьшился поток продовольствия, а также товаров и технологий двойного назначения из Евросоюза. Вместе с тем география товарообмена постепенно перемещается из Европы в Азию, Латинскую Америку, Китай — все больше торговых контрактов заключается именно с этими странами.

— **Изменилась ли ситуация с тендерами и госзакупками по сравнению с 2014 годом?**

— Количество участников госзакупок выросло минимум вдвое. Но если раньше компании стремились заработать не меньше 30% прибыли от стоимости оказанных услуг, то сегодня они готовы работать «в ноль». Недавно я присутствовала на тендере, стартовая цена которого составляла порядка 130 000 рублей.

Так вот, достался он компании, предложившей за него 65 000 рублей.

— **Как обстоят дела на рынке складской логистики?**

— Происходит существенное перераспределение ответственности между операторским и корпоративным секторами. Поэтому повышение доли вакантных площадей говорит не только о том, что грузов стало меньше, но и о потенциальном снижении издержек и оптимизации затрат на логистику. Если раньше основной логистической услугой была аренда помещений, то сегодня операторы переключаются на складскую обработку, на предоставление более качественного и полного сервиса. Грамотная логистика как связующее звено в цепи производитель–клиент сегодня становится эффективным инструментом в борьбе за место на рынке для более профессиональных и рачительных операторов. Чтобы оставаться на плаву в условиях экономической неопределенности, логистическим компаниям необходимо наращивать эффективность и конкурентоспособность, рационально расставлять приоритеты в обслуживании клиентов, внедрять новые технологии с учетом колебаний покупательской активности. Аналитики City Express изучили российский рынок логистических услуг в складской сфере. По их подсчетам, за 2014 год этот рынок укрепился на 20%. Иными словами, на меньших площадях компании стали зарабатывать больше денег. И этот тренд вселяет надежду. Хотя, конечно, нельзя забывать о кризисе. Его характерным показателем является средняя стоимость ставки аренды, которая за последний год упала почти на 30%. Восстановление предельной для складской недвижимости ставки аренды ожидается к концу 2015 года, но это прогнозы теоретиков, непосредственные участники логистических бизнес-процессов настроены менее оптимистично.

— Прокомментируйте, пожалуйста, ситуацию с аутсорсингом, когда компании передают курирование части своих логистических бизнес-процессов третьей стороне — логистическому оператору. Не случится ли так, что, оптимизируя расходы в условиях нестабильной экономики, ваши клиенты решат все делать самостоятельно? Не обрушит ли это рынок логистических услуг?

— Позволю себе немного статистики за этот год. На аутсорсинг в России отдано порядка 20% логистических услуг, тогда как в Китае — около 50%, в США и Евросоюзе — почти 80%. И пусть пока далеко не все отечественные компании доверяют ведение своих логистических процессов профессионалам вне штата собственных сотрудников, я возьмусь прогнозировать дальнейший рост в этом сегменте. С каждым годом все больше компаний из корпоративного сектора будут отдавать свою логистику на аутсорсинг. У них просто нет другого выхода. На мой взгляд, для здравомыслящего руководителя это неизбежно. Забота о конкурентоспособности — вот что означает делегирование логистики специалистам. Предлагаю проанализировать еще одну цифру. Доля затрат ВВП на логистику в среднем по миру составляет 10–11%, в Евросоюзе и США — 8 и 8,5% соответственно. В России на сегодняшний день это число превышает 20%. Если Россия от своих 20% затрат на логистику не уйдет, то рискует проиграть в системе интеграции.

— Коснулись ли кризис сегментов и отраслей, с которыми работает ваша компания?

— Санкции коснулись многих отраслей, с которыми работает Just Logistics, в частности они затронули и космическую отрасль. На нашем бизнесе это отразилось непосредственно — ведь мы ожидали исполнения больших контрактов. Объем электронной компонентной базы российского рынка оценивается в 1 млрд долларов в год. У нас были определенные надежды на сделки, заключенные задолго до введения санкций. Тем не менее США, Евросоюз и Европейское космическое агентство позволили себе вмешаться и в ранее подписанные контракты. Так как электронная компонентная база — товар уникальный, быстро найти ему замену невозможно. Хотя сегодня электронные компоненты научились производить не только в Европе и США, но и в странах Юго-Восточной Азии. Приходится переориентироваться вслед за рынком — мы заключаем новые сделки, но на их реализацию необходимо определенное время, не меньше чем год-полтора. Соответственно, исполнение многих

### Справка о компании



Just Logistics — транспортно-экспедиторская и таможенно-брокерская компания. Предоставляет комплексный логистический сервис для российских и иностранных клиентов по любым

операциям — от складского обслуживания, консолидации грузов за рубежом до их доставки после таможенного оформления к складу клиента в России. Компания осуществляет перевозки всеми видами транспорта по отработанным логистическим маршрутам с подготовкой всей необходимой импортно-экспортной и фрахтовой документации.

контрактов в космической области отодвинулось, и мы, конечно же, на себе это ощутили. Хорошо, что на еще одном сегменте, на который ориентирована наша компания — косметическом, кризис не отразился. Можно даже с уверенностью говорить о его росте. В частности наши клиенты заключили дополнительные контракты с Турцией и Болгарией.

— Что же будет с ценниками? Аналитики пугают, что цены за транспортировку вырастут в разы, но при этом почти все игроки рынка перевозок и логистики в данный момент демпингуют... Каковы ваши прогнозы?

— Ритейл, увы, не оглядывается на логистических операторов, ценообразование складывается по следующей схеме: валютный курс вырос — цены поднялись, валютный курс упал — цены остались без изменений. Хочу верить, что в транспортной логистике резких ценовых скачков быть не должно. Компании, конечно, всегда стараются покрывать свои издержки, но разумнее это делать за счет дополнительных сервисов и продвинутого обслуживания. Только так мы придем к цивилизованному рынку и трезвому ценообразованию.

Совет сегодняшним операторам и тем, кто намерен уверенно держать штурвал в условиях экономического шторма: оптимизируйте расходы, сокращайте сроки доставки грузов, разрабатывайте новые актуальные услуги. Нужно развиваться, не стоять на месте! Любой кризис — это своеобразная проверка на прочность, естественный отбор и новые возможности.