

# Что делать, когда нечего складывать?..

Еще в прошлом году российский рынок логистических услуг испытывал постоянно растущий спрос и нехватку достойных предложений. Это касалось как перевозки грузов, так и наличия складских помещений всех уровней. Конкуренция заставляла игроков рынка постоянно развиваться, осваивая новые направления деятельности и расширяя уже имеющиеся услуги. Сегодня ситуация выглядит прямо противоположным образом.



## Вячеслав Закусилов

заместитель директора направления «Логистика» компании «КОРУС Консалтинг»

### СКЛАДСКОЙ ДЕМПИНГ

Склады пустуют – такова печальная действительность. Многие из недавно построенных складских помещений остались без клиентов. Мало того, высвобождаются площади и на стабильно функционировавших терминалах. Логистические компании теряют прибыль, а некоторые и вовсе вынуждены уходить с рынка. Причина проста: подгоняемые кризисом клиенты бросились искать оптимальные соотношения между уровнем сервиса и ценой. Причем в большей степени интересуясь последним параметром.

В такой непростой обстановке в вы-игрыше оказались крупные логистические компании, обладающие обширной клиентской базой. Для них удержание клиента, как и до кризиса, – стандартная ситуация. Другое дело – небольшие операторы, весь бизнес которых зачастую держится на одном-двух ключевых клиентах. Здесь потеря одного клиента может обернуться крахом или, как минимум, существенным снижением объемов оборота.

Так или иначе, миграция клиентов происходит сейчас во всех регионах страны. Причем это каса-





Особенно нелегко приходится владельцам складов класса «А» и «А+». Их, что называется, «отжимают по полной»: при переизбытке складских помещений класса «В+», которые сейчас сдаются за очень смешную абонентскую плату либо вообще за коммунальные платежи, элитным складам остается только демпинговать.

еся и крупных игроков и небольших операторов. В частности, стоит отметить Уральский регион, где «метания» клиентов особенно заметны. Способствуют тому коммерческие предложения местных логистических компаний, удручающие своей дешевизной. Особенно нелегко приходится владельцам складов класса «А» и «А+». Их, что называется, «отжимают по полной»: при переизбытке складских помещений

класса «В+», которые сейчас сдаются за очень смешную абонентскую плату либо вообще за коммунальные платежи, элитным складам остается только демпинговать.

Более стабильным остается положение компаний на столичном логистическом рынке. Здесь пока не произошло каких-либо резких изменений: одни клиенты уходят, другие приходят. Тем не менее, по нашим прогнозам, и в Москве в

этом году будет наблюдаться избыток предлагаемых площадей и недостаток компаний-клиентов.

#### НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Вместе с сокращением объема логистических услуг уменьшилось и количество заказов на установку WMS-систем. Можно предположить, что небольшие компании-интеграторы, ведущие всего несколько проектов по WMS, постепенно уйдут с рынка. Однако

# "Кулон-Пулково"



Девелопер проекта



HAVEN RUSSIA

Офисно-складской комплекс класса «А»

## Аренда

Пулковское шоссе  
Площадь: 30 000 м<sup>2</sup>

(812) 320-2878

(495) 504-2059

# СКЛАД?





**Software as a Service (модель SaaS) – это услуга по автоматизации логистики, являющаяся по сути одной из форм лизинга. Многим компаниям уже на начальном этапе работы необходима WMS-система, однако не все могут позволить себе инвестировать в ее внедрение. Таким компаниям будет выгоднее воспользоваться услугой SaaS, по которой программное обеспечение, серверы и лицензии не покупаются, а берутся в аренду.**

изменения в пятерке лидеров вряд ли произойдут. С уверенностью можно сказать, что такие компании как Manhattan Associates, Logistic Vision, СОЛВО, I2 смогут сохранить свои позиции. При этом есть шансы на выживание и у тех малых предприятий, которые при небольших постоянных издержках сумеют сохранить имеющиеся у них заказы.

Тем не менее кризис подстегнет всех к поиску новых ходов по привлечению клиентов. Здесь может быть два пути:

1. снижение цены на все (уменьшение стоимости проекта в два раза);
2. предложение нестандартных

услуг, которые позволят кардинально изменить подход к проектам.

Если пункт первый не вызывает вопросов, то на втором стоит остановиться подробнее. Такой нестандартной услугой сегодня может стать новая модель работы с клиентами SaaS. Software as a Service (модель SaaS) — это услуга по автоматизации логистики, являющаяся по сути одной из форм лизинга. Многим компаниям уже на начальном этапе работы необходима WMS-система, однако не все могут позволить себе инвестировать в ее внедрение. Таким компаниям будет выгоднее воспользоваться услугой SaaS, по которой

программное обеспечение, серверы и лицензии не покупаются, а берутся в аренду. То есть за абонентскую плату компания с первого дня работы получает работающий склад без необходимости внедрения длительного и дорогостоящего проекта.

Также SaaS подойдет для небольших складов. Если раньше маленькие предприятия приобретали коробочные решения для склада у небольших компаний, то сейчас риск остаться со своими проблемами один на один в случае исчезновения мелкого внедренца очень велик. Поэтому компании будут отдавать предпочтения WMS-решениям и интеграторам, которые стабильны и смогут гарантировать поддержку системы. Небольшие компании либо будут оставаться на тех решениях, которые у них уже есть, и не думать о новых проектах, либо они все-таки будут выходить на автоматизацию и выбирать решения как раз с моделью SaaS.

Здесь можно задать вопрос: а стоит ли вообще маленьким складам автоматизироваться? В ответ приведу пример из опыта нашей компании. Один наш клиент, имеющий небольшой склад, пришел к выводу о необходимости автоматизации из-за скачков между излишками и недостатками, которые из месяца в месяц составляли половину стоимости внедрения WMS-системы.

Новый подход к автоматизации типа модели SaaS позволит увеличить клиентскую базу многим компаниям-интеграторам. Ведь найти деньги на абонентскую плату в операционном бюджете гораздо проще, чем проинвестировать несколько сотен тысяч долларов в проект автоматизации. К плюсам можно отнести и тот факт, что при автоматизации по типу SaaS клиенты будут иметь возможность расторгнуть договор, хотя и с некоторыми штрафными потерями, но зато в любой момент. Согласитесь, немаловажное удобство в нынешних условиях ведения бизнеса.

## Азат Григорьян

директор компании «Энерго-Логистик»

Наша компания является 3PL-провайдером, со специализацией FMCG. Задача компании состоит в организации цепочек поставок для широкого круга потребителей данных услуг. Говоря о сложностях, возникающих в нашей работе, стоит отметить некоторый спад, наблюдающийся в отрасли в последние несколько месяцев. Это обусловлено как снижением товарооборота у заказчиков услуг, так и дисбалансом спроса/предложения с перекосом в сторону предложения. Также внушительным ограничением рынка Санкт-Петербурга является существующая во многих крупных FMCG компаниях концепция 1PL (логистика одной стороны – инсорсинг), реализуемая либо на собственных логистических активах, либо на арендуемых.

Участники рынка по-разному подходят к преодолению текущей ситуации, – это и ценовая конкуренция и повышение привлекательности объектов с

## Участники рынка по-разному подходят к преодолению текущей ситуации, – это и ценовая конкуренция и повышение привлекательности объектов с точки зрения транспортной доступности.

точки зрения транспортной доступности. Наблюдается тенденция сдачи объектов провайдерами в аренду (субаренду). Однако в последнее время чувствуются подвижки со стороны клиентов именно в сторону 3PL-подхода, как более экономически выгодного. В этом «помог», как ни странно, кризис. Он заставил компании пересмотреть свой взгляд на издержки и уже многие компании (в основном, с зарубежным ка-

питалом) рассматривают вариант 3PL-провайдинга как более выгодную альтернативу собственным логистическим структурам.

Запуская наш последний проект (ЛЦ в Шушарах Энерго-Юг), мы максимально учли текущие требования рынка. Наш склад в Шушарах обладает многофункциональностью, хорошей транспортной доступностью, необходимой инфраструктурой. Запуск логистического центра состоялся в самом начале кризиса. Но, несмотря на это, а также на вышеупомянутые трудности в отрасли, наши активы не простаивают, и мы стартовали довольно успешно.

Хотя арендные ставки и стоимость логических услуг на рынке значительно снизились, требования к логистическим провайдерам со стороны потребителей постоянно растут. Особенно среди крупных производителей в секторе FMCG, ведущих деятельность по всему миру. Такие компании заинтересованы в том же уровне сервиса, который они получают в Европе. ◀

Ответственное хранение грузов



Аренда офисов



Аренда холодильника +2...+6° С



**ЭНЕРГО**  
ЛОГИСТИК



ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ТЕРМИНАЛ КЛАССА "А"

Московское шоссе, д. 235, 5 км от КАД

Тел.: +7 812 459 97 95, тел./факс: 459 97 93

[www.energo-logistic.ru](http://www.energo-logistic.ru)



Сухое хранение – 8 руб. п/м в сутки  
Холодильник +2...+6° С – 15 руб. п/м в сутки