

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ GlobalLogisticProjects



**АЛЕКСЕЙ
БУБНОВ,**
Президент
GlobalLogisticProjects
тел.+7 (495) 276-12-87

В посткризисный период на российском рынке логистических услуг появилась новая компания **GlobalLogisticProjects** и сразу приступила к активным действиям. Это не осталось незамеченным. Редакция обратилась с вопросами к президенту компании Алексею Бубнову с просьбой рассказать о дальнейших планах, принципах работы с клиентами и об актуальных вопросах логистики. Он любезно согласился на них ответить.

■ Алексей Анатольевич, судя по всему, фраза с сайта вашей компании, «... динамично развивающаяся компания ...», не праздная. В 2010 году открылся новый склад в Санкт-Петербурге, во 2-ом квартале этого года планируете открытие СВХ с акцизной таможенной. А если посмотреть в перспективу? Какие дальнейшие планы?

— Мы активно развиваем региональное направление — идем вслед за клиентами. В планах открытие филиалов в крупных городах миллионниках, таких как Новосибирск, Екатеринбург, но не оставляем без внимания Москву и Санкт-Петербург.

На первый взгляд, логистический рынок Москвы и Санкт-Петербурга уже насыщен, а в реальности клиентам не так просто найти провайдера, предоставляющего качественный логистический сервис.

Конечно, в период экономического кризиса рынок существенно оздоровился, с рынка ушли непрофессиональные игроки. Крупные игроки задумались об оптимизации логистических цепочек и повышении качества услуг, чтобы удержать клиентов в период падения экономики, но по сути ситуация не изменилась.

GlobalLogisticProjects (ООО «ДжиЭлПи») была создана в период разгара кризиса — летом 2009 года, но, несмотря на нетепличные условия, мы начали быстро развиваться.

Не буду лукавить, первый год, в условиях жесткой ценовой конкуренции, было тяжело.

У нас не было «жировой прослойки», как у крупных логистических провайдеров, которые могли позволить себе работать в минус, чтобы сохранить долю рынка, не потерять клиентов.

Со второй половины 2010 года спрос на логистические услуги начал расти, и мы это ощутили на себе: выросли объемы существующих клиентов, увеличилось число тендеров, в которых мы принимаем участие, и т.д. В июне 2010 года было создано таможенное подразделение компании — **ООО «Джи-ЭлПи Брокер»**.

Поэтому мы планируем открыть вторую площадку в московском регионе во второй половине 2011 года.

Я уверен, что наша компания через 2-3 года будет занимать лидирующие позиции на рынке складской логистики и таможенного оформления. У нас для этого есть все — производственная

и административная команда, финансовые ресурсы, репутация, опыт.

Помимо географического расширения, мы планируем развитие новых направлений — например, почтовый сервис (таможенное оформление и доставка посылок физических лиц).

■ Почему решено открыть именно акцизный склад? Какие товары? Потребуется ли это дополнительных затрат в плане обеспечения безопасности?

— Хранение, таможенное оформление, переупаковка и дистрибуция акцизных товаров, в особенности, алкогольной продукции, перспективное направление, поскольку на рынке наблюдается дефицит акцизных СВХ.

Поэтому на операционной площадке в Санкт-Петербурге открывается пост акцизной таможенной во втором квартале 2011 года. А на склад ответственного хранения мы оформляем лицензию на хранение алкогольной продукции.

Для получения лицензии склад должен соответствовать требованиям для хранения алкогольной и спиртосодержащей продукции, поэтому будут необходимы дополнительные инвестиции:

- установка системы приточно-вытяжной вентиляции;
- оборудование специальными приборами контроля за температурно-влажностным режимом хранения (психрометрами, гигрометрами, и т.д.).

Система пожарной безопасности соответствует требованиям Федеральной Службы по регулированию алкогольного рынка (на площадке установление спринклерная система) и не требует дополнительных затрат.

Помимо финансовых ресурсов, проект потребовал вложения значительных временных и трудовых ресурсов.

■ Как идет заполнение склада в Санкт-Петербурге? Чем обоснован выбор этого региона?





— Причины выбора очевидны. Санкт-Петербург — вторая столица с населением около 5 млн. человек и «окно» в Европу, через которое идет большой поток грузов различными видами транспорта (авто, морским, жд) в центральные районы России. Рынок логистического аутсорсинга растет в Санкт-Петербурге немного быстрее, чем в Москве, а конкуренция ниже.

Склад уже законтрактован на 80%. «Физически» грузов несколько меньше — с несколькими клиентами уже подписаны контракты и они заедут в течение 1—2 месяцев.

Среди клиентов, известные международные производители продуктов питания и напитков, дистрибуторы автокомпонентов, одежные сети.

Сейчас на операционной площадке в Санкт-Петербурге GLP мы начали реализацию нового проекта — кросс-докинг для дистрибутора автомобильных запасных частей известного американского бренда, а так же ритейлера одежды.

Автокомпоненты везут с заводов и дистрибуционного центра в Санкт-Петербург на площадку GlobalLogisticProjects. В течение двух часов товар принимается, проверяется на предмет повреждений, формируются заказы, которые отправляются по дилерам. Таким образом, товары проводят на складе не более 3—4 часов.

■ Есть ли пример управления цепочкой поставки ваших клиентов? Если так можно сказать — какова длина этих цепей? Что в основном отдают клиенты вам на аутсорсинг? Есть ли пример управления запасами клиента?

— Как известно, крупные гипермаркеты и торговые сети предъявляют жесткие требования к поставкам товаров: часто, относительно небольшими объемами, точно в срок, в определенной упаковке, и т.д. Помимо этого максимально «отжимают» по цене.

Отказаться от канала дистрибуции производители не могут — это ведет к потере доли на рынке.

Передача логистики на аутсорсинг для производителей и поставщиков — удобный путь решения логистических проблем (в том числе и снижение затрат), поэтому значительную часть наших клиентов составляют именно такие компании.

Управление запасами в том виде, в котором сервис существует на Западе — передача функций анализа, оптимизации

и пополнения стока (т.е. закупок), в России пока не развит. Для передачи вышеперечисленных функций клиент должен раскрыть большой объем коммерческой информации о структуре и объемах продаж, что в условиях российской экономики готовы сделать немногие.

■ Какие информационные технологии у вас используются? Как вписываются клиенты в информационную систему компании? Как налажено внедрение ИС клиента в вашу систему? Приходится ли перестраиваться клиентам и как компенсируются издержки?

Складом управляет WMS с широким спектром возможностей: размещение товаров в ячейках, формирование оптимальных маршрутов для погрузчиков/комплектовщиков при сборке заказов, создание различных отчетов, отслеживание срока годности, печать необходимых сопроводительных документов.

Благодаря гибкости WMS, мы можем обеспечить клиентам поддержку логистических процессов любой сложности.

В некоторых случаях систему приходится дорабатывать — дописывать отдельные модули, как собственными силами, так и привлекая разработчика.

Исходя из опыта, больше всего сложностей вызывает совмещение ERP системы клиента с нашей WMS. Однако, чаще всего, эти вопросы быстро решаются штатными сотрудниками IT департамента, которые имеют большой опыт в настройке взаимодействия систем.

Вопрос компенсации издержек на разработку и запуск интерфейса решается в индивидуальном порядке. Конечно, мы стремимся максимально адаптировать WMS под бизнес-процессы клиента, но не всегда это возможно без доработок и дополнительных затрат.

В планах компании внедрение технологий pick by voice и установка сортировочного конвейера для обработки посылок.

■ Какие основные итоги 2010 года? Есть ли резервы к сокращению собственных издержек?

— Оживление спроса в 2010 году на фоне отсутствия новых проектов логистических комплексов, привели к тому, что процент вакантных площадей снизился почти до докризисного уровня, а ставки выросли. Скачок арендных ставок пришелся на ноябрь 2010 — февраль 2011 года. Если в конце 2010 года склад класса «А» возможно было снять за 105—110 USD за кв.м в год, то уже сейчас предложений девелоперов ниже 125—130 USD на рынке нет.

Основные статьи затрат логистического провайдера это арендная плата и зарплата сотрудников. Касательно ставок аренды, как я уже говорил, они растут, а зарплаты на рынке логистике уже вернули свои значения 2008 года. С 01/01/2011 ECH вырос на 8%.

Совокупность этих факторов на фоне инфляционного роста не оставляет большого поля для сокращения издержек.

Периодически мы анализируем все бизнес-процессы по каждому клиенту, проводим мониторинг изменений и ищем возможности для оптимизации. Внедряем новые технологии, которые позволят повышать эффективность работы. С ростом портфеля клиентов и объемов операций, мы постепенно снижаем расходы за счет эффекта «масштаба».

В январе 2011 года был открыт Сходненский Таможенный пост Московской областной таможни непосредственно на территории склада GlobalLogisticProjects. Это позволило ускорить время таможенного оформления грузов и увеличить пропускную способность поста. Ежедневно таможенный брокер оформляет до 200 деклараций в сутки.

До этого на территории склада работало отделение ОТО и ТК № 2 Молжаниновского поста Зеленоградской таможни. Ежедневный объем обработки в среднем составлял всего 40—50 ТС.

В прошлом году компания показала хорошие финансовые результаты, завершив год с положительным показателем EBITDA.

МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВ,
Главный редактор