

«Я ШЛА ВПЕРЕД, ПОТОМУ ЧТО ТАК РЕШИЛА»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СОЛВО» — О КОМПАНИИ И О СЕБЕ



ЕЛЕНА ГРЕБЕНЧИКОВА
генерального
директора
компании
«СОЛВО»

Название компании — Solvo — в переводе с латыни означает решение, решать, объяснять, освобождать. Интересно история его происхождения. Дочь Елены Гребенчиковой, генерального директора компании «СОЛВО», училась в классической гимназии, где изучала латынь и древнегреческий. Дочка учила глаголы, а Елена слушала и размышляла над названием будущей компании. И вдруг прозвучало «солво» — решать. Слово показалось емким и звучным. Название обсудили с сотрудниками... и зарегистрировали компанию.

Елена Гребенчикова рассказала в интервью нашему журналу, какие еще непростые решения ей приходилось принимать на пути к созданию успешного бизнеса на динамичном рынке логистических услуг, каковы тенденции развития логистики в России, какую роль играет «СОЛВО» на российском и зарубежном рынке и какие решения может предложить компания своим клиентам.

— Елена Александровна, расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша компания — так, если бы перед вами был человек, далекий от логистики.

— Давайте попробую привести пример из обычной жизни. Представьте себе старый добрый советский гараж 4х6, в котором хранится все — от полезных запчастей для вашего любимого авто до бесполезных мелочей и остатков с прошлогоднего ремонта квартиры. Когда хозяин гаража один, он еще может вспомнить где, что и как он положил. Но меняются поколения, меняются хозяева: вчера стояла «Победа», сегодня — «Мерседес», а вещи с доисторических времен, как ни странно, остаются и складываются тоннами. А все почему? Рады бы выкинуть, но никто уже не помнит, что, где и зачем лежит. А вдруг ценное? Теперь давайте представим все это в масштабах современного склада, к примеру, тех же автозапчастей — несколько гектар площадей, стеллажи 12 м в высоту, 80 тысяч активных позиций товара, до 100 человек рабочих в смену. У нас есть похожий клиент. Склад такого масштаба очень легко превращается в «черную дыру», куда грузы размещаются, но вот найти их потом и отгрузить клиенту в срок уже практически невозможно. В принципе, для решения этой задачи существуют так называемые принципы адресного хранения и их поддерживают сегодня многие автоматизированные системы управления. Однако для крупного склада этого недостаточно, так как необходимо не просто знать, где что лежит, нужно еще спланировать и организовать работу персонала и техники по размещению, перемещению и отгрузке товаров и оптимизировать эти процессы, чтобы сэкономить в итоге достаточно серьезные деньги. Иными словами, нужен тот самый искусственный интеллект. Системы управления «СОЛВО», как раз относятся к такому классу ре-

шений на рынке и без преувеличения занимают лидирующие позиции в России по количеству внедрений.

— Как развивалась компания?

— Инвестиции на начальном этапе были минимальные, мы просто знали, что создаем продукт, который нужен рынку, а значит, будет быстро реализован и вложения быстро окупятся. Когда мы стали создавать систему управления складом, ко мне многие приходили и говорили, что у нас ничего не получится, но я все равно шла вперед, потому что так решила.

Мы никогда не брали кредитов. Почти все заработанные деньги мы пускаем на развитие, потому что понимаем, что находимся в такой сфере, где нельзя останавливаться. Несмотря на то что «СОЛВО» сегодня является лидером по числу внедрений на крупных и средних складах и терминалах в России и СНГ, мы все время работаем с оглядкой на конкурентов, особенно за рубежом. Ведь многие западные системы существуют и развиваются гораздо дольше наших, они раньше начали и успели захватить определенные рынки, и все же в России им приходится тяжело, так как их решения не учитывают российскую специфику, а это очень важно.

В первую очередь мы создали систему управления складом: тогда, примерно в 1995 году, мы увидели потребность уже не в системах учета (а ими является большинство решений, представленных на российском рынке), а в системах управления — это уже совершенно другой, более сложный уровень.

Я помню, когда мы выходили на рынок со своим первым продуктом, люди вообще не понимали, что это за система, зачем она нужна, что такое радиотерминалы (радиоуправляемые терминалы сбора данных). У нас был единственный радиотерминал, который мы могли привезти на выставку. Это была очень старая модель — и вот на его примере мы и объясняли посетителям принцип работы такой техники. Уже на следующей выставке, буквально через год, ко мне подходили коллеги и спрашивали: «Почему у вас такой тяжелый терминал? Почему такой маленький экран?» Мы поняли, что российский рынок очень быстро усваивает новые технологии.

Клиентам был нужен сложный продукт... и одновременно доступный. Они в то время не могли платить за дорогие лицензионные продукты, поэтому наша складская система была одной из первых, разработанных под бесплатную операционную систему Linux, и даже базу данных мы использовали Postgres, специально предназначенную для Linux.

Продавали мы активно — клиенты были даже в кризис 1998-го года. А уже 1999-й стал для нас действительно счастливым: мы нашли первого серьезного клиента, причем не в области складских технологий, а в области контейнерных терминалов. Это предопределило второе направление нашего бизнеса. Я говорю о Первом Контейнерном Терминале, который сейчас входит в Национальную контейнерную компанию. Менеджмент компании предложил нам разработать систему управления контейнерным терминалом. Специально под этот проект мы дописали свою систему, опираясь на те принципы, которые были в архитектуре WMS.

Мы заметили, что в России и развивающихся странах очень много грузовых терминалов, на которых контейнеры рассматриваются как один из элементов груза, поскольку рынок волатильный: сегодня большой контейнерный оборот, завтра он падает. Но в этих контейнерах могут быть зерно или металл, и многие терминалов готовы работать с тем, что есть в данный момент. И мы стали разрабатывать свою систему управления генеральным грузом. Она во многом уникальна:

в ней есть не только учетная система, но и элементы управления (адресная система хранения груза, возможность управлять терминалом в реальном времени, технологии штрихкодирования, выдача работ на радиотерминалы и т.д.), очень много новшеств с точки зрения функциональности.

Эта система уже внедрена на терминале Усть-Луга (грузовой многопрофильный терминал). Второй наш проект — в порту Актау, Казахстан. Там мы внедряли ту же технологию, но более сложную, с элементами штрихкодирования.

Мы работаем не только с морскими терминалами, контейнерными и грузовыми, но и с сухими, что очень востребовано в России.

— Современное развитие логистики в Российской Федерации переживает бум. Какие тенденции этого рынка вы можете выделить?

— Если говорить о складском сегменте, здесь очевидно существенное превышение потребительского спроса на складские услуги над предложением со стороны логистических посредников, привлекательная доходность и высокие арендные ставки на логистические услуги.

Также могу отметить стратегию компаний, нацеленную на сокращение логистических издержек, поиск оптимальных вариантов логистических решений и совершенствование складских технологий.

Нельзя не отметить рост конкуренции, особенно в Московском регионе. Как следствие, есть риск снижения доходности компаний, а также возможность падения арендных ставок и тарифов на услуги при появлении новых игроков и насыщение рынка складскими мощностями.

Еще одним важным моментом, на мой взгляд, является выход на рынок иностранных компаний с опытом работы в логистике, с отработанной организацией грузопереработки, с современными технологическими решениями и высокой репутацией на мировом рынке.

Говоря о портах и контейнерных терминалах, следует обратить внимание на изменение грузооборота портов и терминалов в 2012 году: +8% по отношению к 2011 году, резкий рост или падение грузооборота отдельных терминалов, что является следствием конкуренции (перераспределения грузооборота внутри порта).

— Если рассматривать развитие логистики более глобально, в контексте мировой экономики, каков ваш прогноз?

— Стагнация после восстановления рынка, кризис еврозоны и ожидаемая вторая волна мирового финансового кризиса — более глобальные факторы, однако какой бы сценарий развития событий не реализовался, внутренний рынок России ощутит на себе последствия.

Что мы ждем от рынка в будущем? Избытка мощностей контейнерных и грузовых терминалов, усиления конкуренции между портами и стивидорными компаниями внутри портов, диверсификации вместо специализации, а также роста числа сервисов и улучшения их качества, нацеленности стивидорных компаний на сокращение эксплуатационных расходов.

Выход есть всегда, при любом сценарии развития событий. Например, можно диверсифицировать деятельность — расширить сервисы, перейти от контейнерных операций к товарным, от управления только обработкой контейнеров к учету и управлению генеральными грузами. Здесь поможет SOLVO.TOS — система управления многопрофильным терминалом.

— Последние исследования отечественного рынка логистики показывают, что существует определенная сегментация данного рынка. Какое место занимает компания «СОЛВО» на рынке логистических услуг?

— Нужно подчеркнуть, несмотря на то, что компания «СОЛВО» является вендором программного обеспечения для логистических компаний, за почти 20 лет существования

мы стали ИТ-интеграторами для логистики и глубоко погрузились в сам логистический рынок. Например, мы состоим в Ассоциации портов России, как равноправные члены выступаем наравне с логистическими компаниями на крупнейших выставках, таких как ТрансРоссия или ТОС, оказываем консалтинговые услуги операторам, поставляем самые современные технологии для крупнейших портов и т.д.

— Имеющиеся на сегодняшний день пробелы в нормативно-правовой базе не позволяют активно внедрять логистические технологии на российском рынке. Как вы решаете эту проблему?

— Я вижу здесь трудности структурного характера. Причем проблема не только и не столько в нормативно-правовой базе, сколько в фундаментальных отраслевых вопросах. Сформулирую основные трудности, препятствующие развитию логистических технологий в России:

- нерациональное развитие систем распределения товаров и услуг (отсутствие продуманной стратегии развития систем распределения в промышленности и торговле, недостаток организованных товарных рынков на уровне крупного и среднего опта);
- слабый уровень развития современных систем электронных коммуникаций, электронных сетей, систем связи и телекоммуникаций;
- отсталая инфраструктура транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог;
- недостаточное количество грузовых терминалов и низкий технико-технологический уровень существующих;
- слабый уровень механизации и автоматизации складских работ;
- недостаточное развитие промышленности по производству современной тары и упаковки и т. п.

В этом смысле мы подходим к нашим клиентам гибко: если клиент не может использовать радиосеть, мы готовы предоставить ему бэтч-терминалы, не требующие подключения к сети; если есть препятствия для закупки радиотерминалов сбора данных, система Solvo.WMS предусматривает работу по бумажным пик-листам. Другими словами, независимо от уровня развития технологий на каждом конкретном складе мы можем предложить работающее решение. И в этом я вижу наше безусловное преимущество.

— Расскажите, пожалуйста, о сегодняшнем дне компании и перспективах ее дальнейшего развития.

— Если говорить о самых ярких текущих проектах в активной фазе, у нас сейчас реализуется сразу 15 проектов на разных этапах для складских комплексов и внедрение Solvo.TOS на двух контейнерных и одновременно грузовых терминалах. Более 130 проектов находится на сопровождении. Система постоянно модернизируется, переходит на другие склады, много внутренних проектов, проекты по разработке дополнительных модулей.

В области складских технологий мы лидируем по числу внедренных проектов в России. Это же касается и внедрений на контейнерных и грузовых терминалах — большинство крупнейших контейнерных терминалов и портов в России работают под управлением системы Solvo.TOS — и это предмет нашей гордости.

В наших планах — освоение зарубежных рынков. Системы «СОЛВО» уже доказали свою конкурентоспособность и по функциональности не уступают американским.

Мы плотно работаем со своими клиентами, а не просто даем некий учебник по работе с системой. Мы вместе с клиентом прорабатываем каждую деталь. Мы все время стремимся опережать рынок и придумывать что-то новое.

Беседу вела
ЕКАТЕРИНА МАРКОВА
корреспондент журнала «Логистика» в Санкт-Петербурге