



## Стоит ли развивать 3PL-бизнес торговым сетям?

Именно на этот вопрос попытались ответить участники бизнес-завтрака «Быстрый старт для 3PL-бизнеса», который организовала консалтинговая компания Columbus 5 марта 2015 года в Москве. Мероприятие объединило около 30 представителей розничных и дистрибуторских компаний. Участники мероприятия — преимущественно директора по логистике — обсудили актуальные вопросы организации и повышения эффективности работы складов ответственного хранения в текущих экономических условиях.

**Денис ГУСЕВ**, директор по развитию Columbus, поприветствовал гостей мероприятия и акцентировал внимание аудитории на том, что торговая отрасль переживает непростые времена, поэтому многие компании начинают предоставлять складские мощности под услуги ответственного хранения. Он выразил уверенность, что собравшиеся специалисты смогут найти возможности для развития 3PL-бизнеса.

**Кирилл ТОЛМАЧЕВ**, генеральный директор компании «Концепт Лоджик», поделился с участниками мероприятия тонкостями организации и преимуществами использования формата 3PL в рамках диверсификации дистрибуторского бизнеса. Он подчеркнул, что в сегодняшних сложных экономических условиях дистрибуторы имеют хорошие шансы для предоставления эффективных услуг ответственного хранения. «Сейчас такая ситуация, когда каждый участник рынка может немного изменить свою роль: дистрибутор может стать 3PL-опера-

тором, а оператор побыть дистрибутором», — считает Толмачев.

Для успешного развития 3PL-бизнеса, по словам эксперта, дистрибуторам в первую очередь нужно провести аудит товарной матрицы и разделить ассортимент на логистический и дистрибуторский: выделить продукты с высокой степенью маржинальности, интересные для продаж, а остальные товарные позиции продвигать в формате 3PL-оператора. Затем установить новые взаимоотношения с поставщиками и клиентами, разъяснив им роли, которые будет выполнять компания, работая по новым продуктовым матрицам. В-третьих, дистрибутору потребуются оптимизировать ключевые бизнес-процессы согласно требованиям 3PL-направления: обеспечить прозрачность выполнения операций и возможность кооперационного биллинга.

**Александр КУЛАКОВ**, директор по логистике «Склад сервис», поздравил аудиторию мероприятия с этапами за-



пуска и преимуществами использования решения Columbus WMS. «Мы получили прозрачную и удобную систему биллинга: по истечении месяца по каждому клиенту формируется накладная с полной детализацией по складским операциям. Объемы хранимого товара увеличились почти в 5 раз», — отмечает г-н Кулаков. Новая WMS также избавила компанию от убытков, связанных с потерями и пересортицей, и позволила сократить численность персонала на 20%.

В продолжение темы **Владимир ПУЧЕНКОВ**, директор практики Warehouse Management консалтинговой компании Columbus, рассказал о том, как рационально выбрать системы автоматизации для 3PL-направления, какие инструменты могут дополнительно потребоваться на каждом этапе обработки товара, чтобы повысить скорость и качество управления складским комплексом. Игрокам рынка, которые развивают услуги ответственного хранения, эксперт порекомендовал использовать WMS с открытым кодом, которая включает необходимый набор сценариев работы и может гибко настраиваться под любые требования бизнеса. Вдобавок, по его мнению, компаниям следует правильно настроить систему биллинга и решить задачи интеграции.

