

Россия: автоматизация управления цепочками поставок на пороге бума



Александр Рахманов,
директор направления "Логистика"
компании "КОПУС Консалтинг"

Основные тенденции

По данным многочисленных исследований на текущий момент Россия испытывает огромный дефицит качественных складских помещений. Имеются склады класса С и D, но дефицит качественных складских площадей составляет порядка 14 млн м².

В настоящий момент страна живёт в условиях строительного бума. Только в 2007 г. было введено в эксплуатацию более 1,5 млн м² складских помещений, в 2008 г. ожидается 2 млн м². В реальности на рынке логистических услуг работают как глобальные сети, международные компании, так и большое количество локальных игроков, появляются новые компании.

Действительно, с бурным развитием рынка на наш рынок выходят международные игроки, появляются новые российские компании, происходят слияния, но помимо этого есть еще одна тенденция — среди наших клиентов есть компании, которые давно работают как дистрибьюторы, но сейчас развивают отдельные ветви бизнеса и мигрируют в 3PL.

3PL операторы

Выходя на рынок, компания сталкивается с трудностями. Период с момента запуска проекта до того момента, когда новый 3PL-оператор начинает выполнять операции с клиентами и получать какую-либо первую операционную прибыль, составляет от 1 до 1,5 лет, а иногда и больше. При этом инвестиционный бюджет является ограниченным, и компании стараются экономить на большом количестве статей расходов. Статья на автоматизацию является крайне важной для 3PL-оператора, так как вести операции без хорошей управляющей системы на крупном логистическом комплексе, не то чтобы невозможно, но очень сложно.

Но при этом и инвестиции в создание IT-инфраструктуры являются достаточно высокими — от 2% при самостоятельном строительстве склада до 7% при его аренде. Большинство компаний стараются экономить, в том числе на статьях, связанных с IT. Поэтому часто компании выбирают решения, которые не могут масштабироваться в дальнейшем при росте компании. Многие компании начинают свою деятельность с небольших складов — от 5 до 10 тыс. м², но имеют бурный рост в первые три года. Выбирая более низкий сегмент IT-систем, в дальнейшем они сталкиваются с проблемами масштабирования (внедренная система не может поддерживать рост компании) или используются непродуктивные технологии, которые снижают общую эффективность операций, и в конечном итоге снижают прибыль.

Эту проблему можно решить и наша компания предоставляет альтернативные механизмы ИТ-сервиса — это модель SaaS (Software as a Service), которая успешно используется на мировых рынках.

Модель SaaS

Суть SaaS в том, что компания не идет по традиционной модели приобретения оборудования, лицензий на программное обеспечение, оплаты услуг по внедрению. Компания может заключить договор аренды доступа. Если компании нужно определенное число рабочих мест в период с января по ноябрь и другое число мест с ноября по декабрь, то мы можем заключить такое соглашение, и компания получит доступ к WMS-системе и ко всему оборудованию. При этом решение будет работать в современном Data-центре с гарантированным доступом ко всем обслуживающим сервисам, в том числе и к администраторам, которые поддерживают систему и настраивают ее под потребности компании.

В реальности существуют серьезные преимущества данной модели перед традиционной. Она позволяет экономить до 80% от начальных затрат по сравнению с традиционной моделью, так как при традиционной модели компания, еще не начав работать и получать прибыль уже должна инвестировать в серверное оборудование и лицензии. При традиционной модели компания закупает определенное количество пользователей (например 100) и в пиковые сезоны сталкивается с ограничениями — с одной стороны необходимо привлечь большее количество пользователей и ресурсов, но с другой стороны, купив лицензии и оборудование, это означает, что оно будет работать только на период пикового сезона, а все остальное время будет простаивать. Это неоправданные инвестиции. При модели аренды компания может гибко управлять количеством пользователей в разные сезоны.

Также есть дополнительные финансовые преимущества, которые позволяют экономить на налогах, в частности на налоге на имущество, так как компания оборудование не покупает, а арендует.

Есть ряд других преимуществ, например, технические. Мы используем современные data-центры, а это позволяет говорить о гарантированном отказоустойчивом решении, и далеко не все компании могут позволить себе такие крупные инвестиции в создание подобного решения у себя.

Наши клиенты сталкиваются с проблемой персонала — IT-специалисты являются дорогими ресурсами и подвержены миграции, и компаниям приходится придумывать методы, чтобы удержать людей и предотвратить уход специалистов, уход экспертизы к конкурентам. Данная модель позволяет снять с компании эту "головную боль", предоставляя выделенных специалистов на поддержку данных клиентов.

Люди или машины?

Изначально Россия пошла по пути восточной Европы и ближнего Востока, когда все склады создавались с очень низкой степенью механизации. Практически все склады, которые существуют сейчас — это стеллажные склады, которые управляются чисто механически, где люди работают на подборе, люди управляют подъемной техникой. Под Москвой строятся логистические комплексы, в каждом из которых ощущается огромная нехватка человеческих ресурсов. Компании испытывают серьезный кадровый голод, связанный, прежде всего с мигра-

цией. В западной Европе широко распространены решения в виде частичной или полной автоматизации складов. Это High Bay склады с полной автоматизацией, это использование конвейеров, различных МНЕ-устройств, которые позволяют частично, либо полностью снизить требования к наличию человеческого ресурса и его квалификации. В данном случае мы хотим поддержать тенденции, которые есть на рынке, поэтому выводим на рынок решение Warehouse Management for Open Systems, которое имеет огромное количество подтвержденных интеграций с ведущими производителями автоматизированных устройств. И это позволит поддержать внедрение автоматизированных складов в России. С помощью компании Manhattan Associates мы работаем в партнерстве с ведущими производителями автоматизированных устройств для склада.

На текущий момент происходит укрупнение логистических компаний. Многие игроки на рынке логистики имеют глобальное присутствие, в связи с чем к ним предъявляют повышенные требования их клиенты — глобальные розничные сети, и эти требования заставляют подходить с другой стороны к тому, что требуется для покрытия запросов с точки зрения информационных систем.

Например, на текущий момент многие компании имеют целый ряд складов вокруг Москвы, при этом с точки зрения клиента, они должны рассматриваться как единое целое. Компания 3PL-оператор при входящей поставке, должна сама понять на какие из складов по каким районам области распределить этот груз, исходя из географического расположения, свободных площадей. Но в то же время при заказе на отгрузку товара клиенту необходимо принять решение, с какой точки отгрузать, где произвести консолидацию, когда запустить процесс сборки товара. Здесь необходим механизм управления уже не отдельным складом, а глобальной логистической цепочкой.

Мы приняли решение о выводе в 2008 г. решения по управлению глобальными цепочками поставок, прогнозированию спроса и планированию в цепочках поставок.

Еще одна тенденция рынка — это миграция дистрибьюторов в 3PL. В настоящий момент дистрибьюторы уже обладают складскими площадями и транспортными парками. Изначально они могли обеспечивать дистрибуцию товаров или продукции того или иного производителя, обслуживать определенный регион. Однако бизнес дистрибуции является высокорисковым, так как в какой-то момент компания может

потерять контракт с производителем или финансовые результаты могут снизиться по другим причинам. Поэтому компании открывают параллельный бизнес или мигрируют в область оказания коммерческих услуг. Предпосылки к этому — уже хорошо налаженная инфраструктура и логистика (компании имеют склады, транспортный парк, внедренную систему управления складом). Однако такие компании не могут работать с большим кругом компаний, которые готовы поставить им товар на ответственное хранение. Почему? Отличие 3PL-оператора в том, что он должен быть максимально гибкими. Гибкость должна выражаться в том, что компания должна работать в едином информационном поле. Если она не может вовремя получить информацию о необходимости произвести отгрузку и обработать заказ, то как бы хорошо ни была налажена работа склада, клиент получит товар не вовремя. А клиент, не получивший товар вовремя, вряд ли продолжит работать с данной компанией.

Решение — это создание интеграционных информационных платформ и объединение всех игроков рынка в единое информационное поле. Здесь "КОРУС Консалтинг" видит два основных решения — подключение компаний к единой системе обмена информацией (EDI), при которой все основные документы являются стандартизованными (это и предварительные уведомления о приходе, и товарно-транспортные накладные, и информация о фактической приемке товара — все эти документы уже стандартизованы и поддерживаются системой электронного документооборота). Мы предлагаем клиентам подключаться к этой системе и многие уже работают в ECOD на EDI-платформе.

Альтернатива — создание собственных интеграционных платформ. В частности компания Relogix создала платформу на базе Microsoft, которая позволяет клиенту работать в едином информационном поле с логистической компанией при отсутствии любых задержек по документообороту. К системе ECOD "КОРУС Консалтинг" подключены более 2250 клиентов, среди которых крупнейшие сети (Лента, Метро, Ашан) и их поставщики. Суть в том, что все контрагенты подключены к единому data-центру, который отвечает за преобразование, целостность и доставку информации, получение конечным адресатом. Например, если компания-заказчик отправляет заказ на отгрузку компании 3PL, она может увидеть все уведомления, что этот заказ получен, принят в обработку и может быть уверена в том, что груз будет вовремя доставлен клиенту.