ЛОГИСТИКА «ПОД КЛЮЧ»: КАК 3PL-ОПЕРАТОРЫ МЕНЯЮТ РЫНОК

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ СПРОСА НА АУТСОРСИНГ ЛОГИСТИКИ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА. В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА СКЛАДОВ, НЕХВАТКИ ПЕРСОНАЛА И РАСТУЩИХ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ БИЗНЕС ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА 3PL-УСЛУГИ, ГДЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР БЕРЕТ НА СЕБЯ СРАЗУ ВЕСЬ КОМПЛЕКС ЗАДАЧ КЛИЕНТА: ОТ СКЛАДСКОГО ХРАНЕНИЯ И УЧЕТА ТОВАРОВ ДО ИХ ПРЕДПРОДАЖНОЙ ПОДГОТОВКИ И РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ПЕРЕВОЗКИ. НАПРАВЛЕНИЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЕТСЯ. КЛИЕНТЫ ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЮТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ НА ГИБКИЙ ПОДХОД ОПЕРАТОРОВ К ИХ ЗАДАЧАМ, НА ОПЫТ РАБОТЫ С ОТРАСЛЬЮ БИЗНЕСА И НАЛИЧИЕ НА СКЛАДАХ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ. АЛЛА МИХЕЕНКО

СПЕЦИФИКА СПРОСА Российский рынок комплексных логистических услуг стабильно растет на 20–25% ежегодно, отмечают эксперты. «Сегодня основной спрос формируют поставщики сетевых офлайн-магазинов, дилеры запчастей для машин и техники, селлеры маркетплейсов. Как правило, это крупные и средние компании с многоканальным сбытом. Им важно, чтобы все логистические услуги можно было получать у одного оператора. В частности, требуются организация хранения по номенклатуре на стеллажах или в мелкой ячейке, учет, предпродажная подготовка, а также доставка в магазины, маркетплейсы и до конечного покупателя»,— разъясняют в пресс-службе «Деловых Линий».

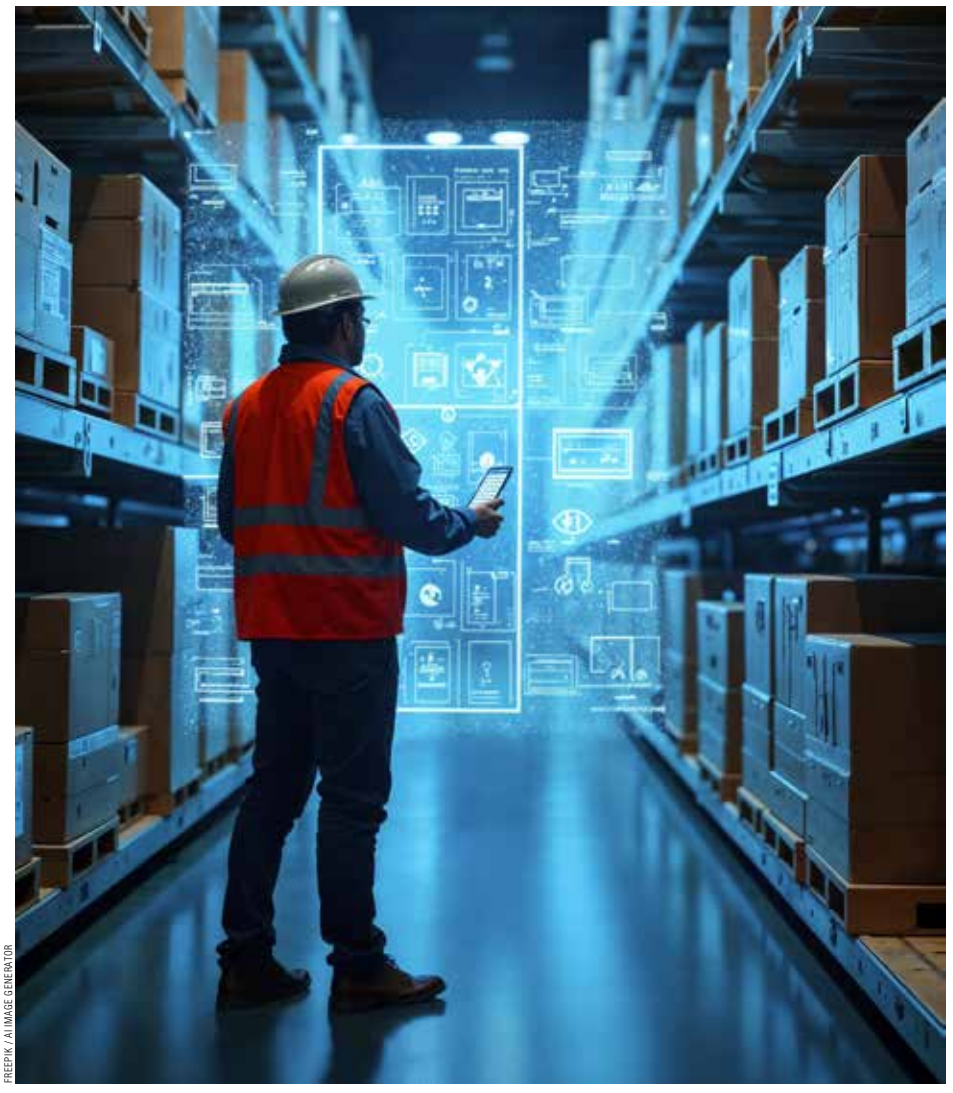
Там же добавляют, что бизнес последние несколько лет проявляет активность не только в столице, но и в городах-миллионниках: Краснодаре, Екатеринбурге, Самаре.

Такой формат работы удобен, в том числе, потому, что дает возможность быстрого старта продаж в новом регионе, отмечает функциональный архитектор Koncrit (ГК «КОРУС Консалтинг») Андрей Чмырев. «Организация эффективных логистических процессов достаточно сложна и трудоемка, поэтому делегировать это направление надежному партнеру — вполне оправданное решение. Например, иногда нужно быстро запустить логистические услуги, и в этом случае 3PL — хороший выбор»,— говорит эксперт. Бизнес экономит ресурсы и финансовые затраты, так как не нужно искать персонал, настраивать процессы, вкладывать капитал в развитие автопарка, приобретение или аренду складов.

По словам господина Чмырева, управление цепями поставок и просто складом требует инвестиций также в специализированное ПО, например, в систему управления складом (WMS) и грузовым двором.

Благодаря 3PL даже небольшие игроки могут получить доступ к услугам и инфраструктуре, которыми раньше пользовались только крупные компании, добавляет управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева.

«К примеру, компания — импортер женской одежды из Китая может, находясь в регионах РФ, заказать партию одежды в КНР и воспользоваться услугами посредника, который привезет товары в московский хаб. Оттуда благодаря комплексу услуг одежда попадет на склады нескольких маркетплейсов. При этом с полным соблюдением норм законодательства (к примеру, маркировка). С логистической поддержкой можно быстро масштабировать бизнес под разные каналы сбыта»,— комментирует госпожа Косарева.



FREEPIK / AI IMAGE GENERATOR

ЧЕРЕЗ 3PL-РЕШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ «КОРПОРАТИВНУЮ» ЛОГИСТИКУ — ОТ МУЛЬТИКАНАЛЬНОЙ ДИСТРИБУЦИИ ДО СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ, НЕ ИНВЕСТИРУЯ В СОБСТВЕННУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

ТЕХНОЛОГИИ РЕШАЮТ Развитие 3PL-рынка идет в ногу с запросами бизнеса: растет роль автоматизации, в том числе использования сервисов на базе ИИ, расширяются возможности систем безопасности складов, появляются комплексные решения для разных отраслей и персонализированные логистические схемы.

«Специализированные компании сейчас могут быть квалифицированы как IT-компании в том числе. У них, как правило, передовые для отрасли разработки, возможности интеграции с системами клиентов, высокий уровень автоматизации и роботизации. Это снижает вероятность порчи товара, ошибок и задержек. Такого оснащения обычная производственная компания просто не в состоянии позволить себе. Кроме того, благодаря возможностям федеральной компании логисты по системе 3PL просчитывают самые удобные, недорогие и безопасные маршруты»,— делится госпожа Косарева.

Как отметил коммерческий директор IT-компании BIA Technologies Александр Воловик, большую роль в 3PL играют WMS-системы, внедрение и сопровождение которых требуют высоких инвестиций и квалифицированных IT-специалистов.

«Такие системы помогают оптимизировать управление товарными запасами и выбирать лучшие места для хранения, что экономит время и снижает количество ошибок. Кроме того, WMS-системы значительно упрощают комплектацию заказов. Автоматизация этого процесса позволяет быстрее обрабатывать заказы и повышать уровень обслуживания клиентов. В итоге компании становятся более конкурентоспособными, так как могут быстрее реагировать на изменения спроса и улучшать свои финансовые показатели»,— рассуждает господин Воловик.

Примером внедрения поделились в пресс-службе «Деловых Линий». В частности, на их 19 3PL-складах общей площадью 113 тыс. кв. м сейчас оцифровано 80% операций и 100% ячеек хранения. «WMS автоматически подбирает товары под отгрузки FIFO, FEFO LIFO, FPFO, BBD и др., это исключает ошибки и человеческий фактор. Система помогает производить учет товаров по номеру партии, серии, дате выпуска, сроку годности, учитывает маркировку „Честный знак“. Кроме того, 90% оказанных складом услуг рассчитывается WMS автоматически без привлечения персонала»,— пояснили в пресс-службе.

Стоит отметить, что наличие WMS-системы с возможностью интеграции с системами клиента — одно из основных требований к поставщикам услуг. Интеграция бывает трудоемким процессом, так как системы могут значительно отличаться друг от друга, поэтому важно наличие у 3PI-оператора опытных IT-специалистов, которые способны реализовать проект и оказать консультационную поддержку клиенту.

ГИБКОСТЬ И ПОДХОД Особое внимание опытные 3PL-провайдеры уделяют отраслевой экспертизе, которая включает знание особенностей хранения, обработки, упаковки и транспортировки конкретных категорий грузов. Отсутствие такой специализации вынуждает оператора создавать логистические процессы с чистого листа, что сопряжено с неизбежными ошибками в период обучения и адаптации.

«Отраслевая специфика есть, более того, есть уже специфика на уровне отдельных отраслевых сегментов и даже отдельных типов заказчиков. Разные сегменты рынка — фармацевтика, ритейл, электроника, автозапчасти, продукты питания — предъявляют уникальные требования к условиям хранения, обработке, маркировке и логистике. Не учитывать их, развивая 3PL- и 4PL-бизнес, невозможно»,— указывает господин Чмырев.

«Благодаря знанию отраслевых особенностей бизнеса логистические компании с помощью 3PL-услуг помогают клиентам повышать эффективность их складских и транспортных процессов. В частности, заказчикам не нужно самостоятельно организовывать места хранения на складе, исходя из специфики товара, или выделять и оборудовать зоны обработки груза согласно каждому каналу сбыта. Также не нужно искать транспорт. Необходимо просто контролировать единственного исполнителя, а не несколько компаний»,— поясняют в пресс-службе «Деловых Линий».

Там же добавляют, что клиенты, как правило, ожидают от 3PL-операторов гибкости и индивидуального подхода при решении логистических задач. Например, для поставщиков крупногабаритного оборудования важны учет товародвижения в кубических метрах и сохранность при перевозке. Некоторым отраслям нужно сканирование маркировки «Честный знак», например, поставщикам шин, обуви. Поставщикам товаров народного потребления важно, чтобы 3PL-оператор осуществлял отгрузки по FIFO, FEFO.

Тренды 2025 года показывают: будущее за интеграцией технологий и глубокой экспертизой, позволяющей предлагать бизнесу не просто услуги, а готовые, адаптированные под его нужды логистические решения. В условиях дефицита складских кадров и усложнения цепочек поставок 3PL становится не просто удобным инструментом, а стратегическим партнерством для компаний, ориентированных на устойчивый рост. ■