

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ МОЛКОМ

Логистическая компания МОЛКОМ — одно из первых предприятий, появившихся на российском рынке логистических услуг в далеком 1990. Компания успешно работает уже более 20 лет и продолжает активно развиваться. О текущем положении дел, преимуществах клиентоориентированного подхода, амбициозных планах и перспективах роста рассказали топ-менеджеры компании.

Сегодня Логистическая компания МОЛКОМ располагает более 120 000 м² собственных складских площадей класс А и В, предназначенных для хранения и обработки различных грузов. «Компания строилась и развивалась по принципу самодостаточности, — говорит **Валерий Сайберт**, заместитель генерального директора по логистическим операциям МОЛКОМ. — Это значит, что в нашей инфраструктуре предусмотрено все необходимое для обеспечения нормальной и бесперебойной работы бизнеса: автономное водоснабжение, аварийные электрические генераторы, противопожарные системы и автомобили, поддержание температурного режима, влажности и других условий, критически важных для многих клиентов, например, для фармацевтических компаний. Диверсификация рисков позволяет поддерживать жизнеспособность нашего объекта, что бы ни случилось».



Специализацией компании является работа с дорогими и ценными грузами (бытовой электроникой, промышленной электроникой), опасными грузами, парфюмерией, косметикой, одеждой и обувью. Клиенты МОЛКОМ — ведущие российские и иностранные компании, такие как IBM, Hewlett Packard, XEROX, 3M, BASF, British Petroleum, «VOLVO», «ВымпелКом», «Белый Ветер Цифровой», Estee Lauder, «Рив Гош» и другие. Компания ориентирована на долгосрочное сотрудничество, поэтому со многими клиентами работает более 10 лет.



МОЛКОМ предоставляет услуги по таможенному оформлению, доставке автомобильным транспортом, хранению и грузопереработке. Отдельно стоит отметить сервис в области предпродажной подготовки товаров, включающий переупаковку в спайки, блистеры, метро-юниты, маркировка, создание подарочных наборов, поддержку рекламных акций, co-manufacturing.

Как отмечает начальник склада **Анатолий Козуляк**: «Гибкость, клиентоориентированность, высокое качество сервиса — это основные принципы работы МОЛКОМ, поэтому мы всегда идем навстречу пожеланиям клиента».

За годы работы Логистическая компания МОЛКОМ сумела создать эффективные логистические решения, которые постоянно адаптируются под бизнес-процессы клиентов.

«Важным конкурентным преимуществом компании МОЛКОМ является персонал, который ежедневно обеспе-

чивает высокое качество услуг. Достойные условия труда, уважение, системы мотивации и оплаты, обучение персонала — вот те факторы, которые определяют желание человека работать в той или иной компании. Уровень персонала определяет уровень компетенций компании в целом. Когда человек живет делом, когда он чувствует себя частью компании, это приводит к положительному результату» — отмечает **Валерий Сайберт**.

Выработанные за годы существования компании компетенции и практический опыт стали прочной базой для дальнейшего развития. Логистическая компания МОЛКОМ планирует свой рост в нескольких направлениях.

Проводится активная модернизация и расширение складских площадей: начат снос складов класса В и строительство современных класса А. Уже построен и введен в эксплуатацию корпус размером 21 000 м². К 2017 году планируется ввести более 200 000 м² складских и офисных площадей.

По словам **Владимира Шапкина**, директора по развитию Логистической компании МОЛКОМ, часть новых площадей будет отличаться от общепромышленного стандарта: «Мы работаем со сложными процессами логистики в цепях поставок клиентов. В частности это характерно при обслуживании клиентов из сетевого ритейла, сегмента интернет-коммерции. Поэтому при проектировании некоторые характерные задачи будут учтены и реализованы при строительстве новых складов. Расширение площадей, естественно, приведет к появлению новых клиентов. Компания определила для себя и будет стараться привлекать клиентов с целевых для себя рынков — тех, где МОЛКОМ имеет максимальные компетенции. Возводимая инфраструктура, решаемые задачи развития — соответствуют решению задач по привлечению клиентов данных сегментов».



Кроме того, по словам Валерия Сайберта, сегодня клиенты все больше ориентированы на глубокий уровень обработки товара логистическим оператором, на значительный объем дополнительных услуг, и компания готова это обеспечить.

Важнейшим направлением модернизации является развитие информационных технологий. Сейчас реализуются проекты по модернизации IT-инфраструктуры совместно с Hewlett Packard. Решив эти задачи, компания пойдет по пути создания собственной WMS-системы на современной платформе, которая будет обеспечивать весь спектр услуг. Однако необходимо будет учитывать потребности клиентов. Для этого часть проектов с клиентами компания будет релятивизировать на основе коммерческой WMS. Ряд клиентов уже имеет опыт работы с ведущими WMS, которые ранее были интегрированы с их бизнес-процессами, и им важно это сохранить. Другим клиентам важно, чтобы WMS была более адаптивна и давала возможность быстро внести изменения, что особенно важно на этапе бурного роста, как например, в сегменте интернет-коммерции или в дистрибуции. WMS обеспечивает масштабируемость процессов и дает возможность клиентам сосредоточиться на основном бизнесе.

Эффективное развитие компании невозможно без прогнозирования и понимания изменения рыночных тенденций. Эксперты отмечают, что рынок розничной торговли России находится на переломном этапе. Озвучены планы по выходу на российский рынок многих известных мировых компаний в сегменте e-commerce. Виден характерный рост компаний интернет или дистанционной торговли. Запускаются новые проекты. Подобным проектам на этапе старта практически всегда требуется поддержка. «Такую поддержку может оказать логистический оператор, который имеет опыт и сможет обеспечить логистику на этапе бурного роста клиента, — говорит **Владимир Шапкин**. — Для логистического оператора работа с клиентами сетевого ритейла — это вызов, так как существует огромное количество нюансов и требований бизнес-процессов, которые необходимо реализовать на широком ассортименте товаров. А работа с интернет-проектами — это вызов в квадрате, т.к. помимо сложной для управления цепи поставок с сотнями поставщиков и тысячами клиентов сам интернет-бизнес находится на стадии формирования и многие процессы образуются что называется «на ходу». При этом для интернет-проекта любая ошибка оборачивается потерей его клиента, а часто и имиджа. Работать в этом сегменте для логистического оператора крайне тяжело, но МОЛКОМ уже достиг определенного уровня компетенций по обеспечению услуг в сфере e-commerce». Обслуживание клиентов в сегменте e-commerce является перспективным направлением. В зависимости от того, в какую сторону пойдет развитие интернет-торговли и каковы будут пожелания клиентов, компания МОЛКОМ сможет осуществлять и более серьезную поддержку клиентов, куда может входить сопровождение и принятие заказов, доставка, возвратная логистика.

По словам директора по развитию компании МОЛКОМ **Владимира Шапкина**, компания готова наладить такую работу при появлении клиентов, которым будут необходимы соответствующие услуги. При проектировании складских площадей учтены офисные помещения в необходимом объеме, развивается транспортная составляющая. Сегодня на отечественном рынке нет независимого логистического провайдера, оказывающего комплексную поддержку интернет-проектов, поэтому МОЛКОМ может выйти на этот рынок одним из первых. С 2011—2012 годов уже поддерживает несколько e-commerce», причем один из них Enter («Связной»).



Оценивая перспективы рынка логистических услуг в целом, **Владимир Шапкин** отмечает изменения как самого рынка, так и состава игроков. Интенсивно развиваются региональные логистические компании, дистрибуторы ставят себе новые задачи по выходу на рынок логистических услуг, появляются новые игроки, транспортные компании активно развивают складскую часть своего бизнеса. «Кризис 2008 года принес новое в отношения: клиенты стали более осознанно делать выбор, стали еще жестче считать свои затраты и смотрят на всех логистических операторов одинаково, сравнивая только условия работы и качество», — говорит **Владимир Шапкин**. «Эти изменения позитивны для рынка в целом, даже в кризис, который способствует выживанию сильнейших».

Именно поэтому логистическая компания МОЛКОМ, имеющая значительный практический опыт, программу развития и изменений, квалифицированный и тщательно подобранный персонал, ответственно подходящая к оказанию качественного сервиса своим клиентам, уверенно смотрит на свои перспективы активного роста.

АННА ОЛЕНИЧ,
Журнал «Логистика»