

СКЛАДОУДВОЕНИЕ

БУМ НА РЫНКЕ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ ЗАСТАВЛЯЕТ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТКРЫВАТЬ ПО ВТОРОМУ И ДАЖЕ ТРЕТЬЕМУ ЦЕНТРАЛЬНОМУ СКЛАДУ ЗАПЧАСТЕЙ. ОСВОИВ ПОДМОСКОВЬЕ, ОНИ ОТПРАВЛЯЮТСЯ НА ЮГ РОССИИ И В РЕГИОНЫ. РОСТ И СТАРЕНИЕ АВТОПАРКА ДОЛЖНЫ ПРИВЕСТИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ПЯТИ-ШЕСТИ ЛЕТ.

ЕЛЕНА ХОДЯКОВА, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «ГАЗЕТА.RU» СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ VG

ВТОРЫЕ ПОСЛЕ ФАРМАЦЕВТОВ Сегодня центральный склад для запчастей есть практически у всех производителей представленных в России автомобилей. Автопроизводители активно открывали центральные склады еще в 2004–2005 годах, вспоминает директор склада Peugeot-Citroen Виталий Бражкин. Одним из последних складом обзавелся Citroen, присоединившийся в апреле этого года к Peugeot (сам Peugeot организовал центральный склад в 2004 году). По словам Виталия Бражкина, содержание склада обходится дороже, чем ввоз деталей к дилерам напрямую, но быстрый сервис положительно сказывается на продажах.

Такой склад или распределительный центр позволяет сократить время доставки запчастей в 2–10 раз в зависимости от расстояния и способов доставки, рассказывает Евгений Сухой, отвечающий в GM CIS за логистику запчастей. В среднем срочная доставка из Европы занимает четыре-пять дней, а по России — один-два дня.

Большинство складов автопроизводителей расположено в Подмоскowie. «Москва сама съедает львиную долю запчастей, и отсюда удобнее доставлять детали в регионы: делать распределительный центр там, где нет аэропорта и железнодорожных путей, смысла нет», — объясняет руководитель направления складской логистики STS Logistics Владимир Макаренко. Обычно такие склады расположены в Подмоскowie рядом с трассами и таможенными терминалами, аэропортами (у Peugeot — в «Шерризонне»), а в Петербурге — рядом с портом. «В этом году через петербургский порт пройдет 2 млн контейнеров с запчастями, в прошлом году было в два раза меньше», — рассказывает Владимир Макаренко.

Средняя площадь склада крупного автопроизводителя — 20–40 тыс. кв. м. Обычно это склад класса А с мезонином (конструкция, позволяющая хранить большое количество мелких запчастей в ячейках). Однако иногда производители, чтобы сократить расходы, допускают использование класса В+. Тем более что склады класса А по-прежнему в дефиците. В таком распределительном центре обычно хранятся десятки тысяч наименований продукции.

В большинстве случаев (70–80%) автопроизводители отдают склад на аутсорсинг. При этом, рассказывает Владимир Макаренко, это всегда долгосрочное сотрудничество, так как бизнес специфический. «Запчасти — второй по сложности вид складской логистики после фармацевтики», — уверен он. Сложности возникают из-за большого числа товарных позиций, которые часто образуют комплекты или агрегаты. Кроме того, в логистике запчастей есть понятие партионного учета, который позволяет отзывать партию товара при обнаружении дефекта. «Для склада это означает, что нельзя все однотипные детали хранить в одной ячейке, или палете», — объясняет Владимир Макаренко.

«Через нас идет большой поток негабаритных запчастей (крылья, спойлеры), которые не помещаются на европоддоне и которые поэтому нельзя хранить на стандартных стеллажах. В то же время не все склады оборудованы консольными стеллажами», — рассказывает Владимир Макаренко.

СОДЕРЖАНИЕ СКЛАДА ЗАПЧАСТЕЙ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ВВОЗ ДЕТАЛЕЙ К ДИЛЕРАМ НАПРЯМУЮ, НО БЫСТРЫЙ СЕРВИС ПОЛОЖИТЕЛЬНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ПРОДАЖАХ АВТОМОБИЛЕЙ



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

ОДИН ИЗ ПОСЛЕДНИХ СОБСТВЕННЫМ СКЛАДОМ ЗАПЧАСТЕЙ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ОБЗАВЕЛСЯ КОНЦЕРН СИТРОЕН, ПРИСОЕДИНИВШИЙСЯ В АПРЕЛЕ ЭТОГО ГОДА К PEUGEOT. ДРУГИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОСТРОИЛИ СВОИ СКЛАДЫ ЕЩЕ В 2004–2005 ГОДАХ

По словам Евгения Сухого, передача склада на аутсорсинг позволяет отказаться от самостоятельной организации складского хозяйства, найма персонала, приобретения и обслуживания техники и складского оборудования и т. д., в то же время управление собственными силами дает большую гибкость и способность к быстрым изменениям. Кроме того, в пользу управления складом собственными силами говорит возможность сокращения расходов при небольших объемах, отмечают другие участники рынка. Крупнейшие игроки рынка — компании Tablogix, HJK и FM Logistic. STS Logistics обслуживает Mazda. Для Peugeot и управление складом, и доставку запчастей в салоны осуществляет Rhenus Logistics.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ По оценке Владимира Макаренко, строительство склада площадью 30 тыс. кв. м обойдется в сумму более \$70 млн. При этом не учитывается стоимость земли, из которой только 40% используется под складские площади (остальное — парковки, подъезды и проч.). Таким образом, для устройства склада площадью 30 тыс. кв. м необходима покупка 75 тыс. кв. м площадей. Стоимость строительства составляет €1200 за 1 кв. м, стоимость оборудования — \$450–500 за оснащение 1 кв. м. Кроме того, еще от \$700 тыс. до \$5 млн стоит программное обеспечение (Warehouse Management System — WMS) и \$400 тыс. — система контроля доступа (видеонаблюдение и пр.).

По словам Владимира Макаренко, логистические операторы обычно складами не владеют, а арендуют их. Стандартная ставка аренды такого помещения составляет €100 за кв. м в год. К ней добавляются операционные платежи (вывоз мусора, уборка территории и проч.), составляющие 30% от ставки, а также коммунальные плате-

ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

Вместе с ростом продаж автомобилей увеличивается и потребность дилеров и импортеров в площадках для хранения автомобилей, которые гораздо менее прихотливы, чем запчасти. «Риск хранения автомобиля на открытой площадке меньше, чем стоимость хранения на закрытом складе», — рассказывает Владимир Макаренко, руководитель направления складской логистики STS Logistics.

По словам Марии Говорковой, руководителя направления складской логистики компании «Гелайн Ко», для хранения автомобилей используются стоянки в ближайшем Подмоскowie, где машины ожидают доставки московским дилерам или в регионы. Менеджер по логистике и дистрибуции GM CIS Алексей Теньков добавляет, что стоянки также находятся в Ленинградской и Ростовской областях. Обычно они соседствуют с та-

жи, составляющие около \$12 за кв. м в год. Таким образом, за аренду склада площадью 30 тыс. кв. м придется платить около \$6,2 млн в год.

В то же время руководитель направления складской логистики «Гелайн Ко» (входит в холдинг «Гемма») Мария Говоркова оценивает объем вложений в строительство в гораздо меньшую сумму. По ее словам, объем инвестиций в склад площадью 30–40 тыс. кв. м составит от \$3 млн без учета затрат на покупку земли. Она добавила, что сумма может сильно варьироваться в зависимости от скорости строительства, вида программного обеспечения, уровня автоматизации и других факторов.

У автопроизводителей разные подходы к хранению запчастей автомобилей даже разных брендов, входящих в один концерн. Так, «Гелайн Ко» обслуживает все бренды General Motors. По словам PR-менеджера Sollers (новое название «Северсталь-Авто») Сергея Ильинского, у компании запчасти всех брендов (Sollers производит и продает автомобили FIAT, SsangYong, Isuzu, «УАЗ») хранятся на одном складе. Между тем Ford, Mazda и Land Rover обслуживаются разными операторами.

По словам Евгения Сухого, из-за роста продаж автомобилей и, соответственно, запчастей, у всех производителей периодически возникают перебои с наличием деталей на складе. Обычно там хранится около 90% запчастей, необходимых для ремонта автомобилей, а остальные (наименее ликвидные) доставляются под заказ, при этом приоритетными являются гарантийные запчасти. Чтобы предотвратить длительное ожидание (из Японии запчасти могут добираться до трех месяцев), автопроизводители идут либо на содержание сверхнормативного стока, либо на сверхсрочное пополнение. «Склады исполняют указания автопроизводителей, которые, в свою оче-

женными постами, портами (в частности, в Санкт-Петербурге), заводами, железнодорожными терминалами и с дилерскими центрами. Одной такой дилерской площадкой управляет и STS Logistics. На хранении автомобилей специализируются компании вроде Major и «Автологистика». По словам Тенькова, консолидационные склады для автомобилей обычно рассчитаны на 5 тыс. машин.

В то же время, говорят участники рынка, автопроизводители стараются держать большую часть запасов в Финляндии, чтобы не замораживать оборотные средства при уплате таможенных платежей. По мнению Тенькова, следующий регион, интересный для организации площадок, — за Уралом. «Дочка» РЖД «Рейлтрансавто» намерена уже в этом году ввести в строй первые очереди автомобиль-

ных терминалов в Новосибирске (на 2 тыс. автомобилей), Екатеринбурге (1,75 тыс. автомобилей) и Забайкальске (600 автомобилей), а также терминал в Алма-Ате (3,5 тыс. автомобилей). В 2009 году предусмотрено открытие терминала для хранения 2,5 тыс. автомобилей в Шушарах. В 2010 году «Рейлтрансавто» планирует создать портовые автомобильные терминалы на Черном и Балтийском морях.

ДИЛЕРСКИЙ СКЛАД Между тем склады запчастей есть не только у производителей, но и у дилеров. При этом между ними есть принципиальные различия, уверен Владимир Макаренко. Склады дилеров обычно небольшие (500–600 кв. м), быстрооборачиваемые, расположены рядом с дилерскими салонами и имеют минимальное количество наименований по самым горячим позициям (запчасти, которые часто ломаются и часто требуют замены, — несколько тысяч наименований). Дилерские склады уже есть сегодня в каждом городе-миллионнике.

Одновременно в России растет количество складов готовой продукции, расположенных рядом с заводами автоконцернов. Обычно они небольшие (10 тыс. кв. м), но на них хранится полный ассортимент запчастей. В ближайшее время несколько таких складских помещений должно появиться в Шушарах в Санкт-Петербурге, где расположены заводы Toyota, GM и будущий завод Suzuki. В частности, там уже строят склады класса А «АКМ Лоджистикс».

Пока в России растут продажи автомобилей, рост количества складов будет продолжаться так же стремительно, как сегодня, считает Евгений Сухой. По его оценке, активно строительство складов под запчасти будет продолжаться еще как минимум пять-шесть лет. Автопроизводители расширяют уже существующие площадки. Так, Tablogix, управляющий складом Ford на 30 тыс. кв. м, планирует расширить склад еще на 20 тыс. кв. м. Peugeot намерен расширить арендуемую площадь на существующем складе в «Шерризонне» и, возможно, построить еще один склад в Подмоскowie. По словам руководителя отдела запчастей «Независимость РAG» Александра Тесленко, процесс открытия новых складов продолжается, так, у Jaguar оно намечено на 2009 год. Участники рынка ожидают, что в ближайшее время более активно будут открываться склады в регионах, поскольку московские склады все хуже справляются с потребностями всей России. В первую очередь будут осваиваться крупные регионы — Волга, Урал, Сибирь, юг России. С юга (Ростов, Краснодар) планируется обслуживать и Зауральскую часть России. По мнению Евгения Сухого, у крупного автопроизводителя должно быть как минимум пять-шесть крупных региональных складов в России.

Сам GM уже задумывается об организации второго склада, рассказывает Евгений Сухой, при этом необходимо «двигаться на восток». По словам Марии Говорковой, уже несколько автопроизводителей объявили тендеры на организацию второго или даже сразу двух складов, рассчитанных на продвижение в регионах. Денис Чесноков, руководитель направления автомобильной индустрии компании DHL, отмечает, что объемы доставки запчастей растут быстрыми темпами, причем сейчас даже быстрее растет доставка запчастей для грузовых автомобилей. А в Петербурге развивается строительство складов для комплектующих, предназначенных для поставки на конвейеры заводов. Правда, говорят участники рынка, это уже совсем другой бизнес, и им занимаются такие операторы, как Schenker и NYK. ■

