

Индустриальные логистические решения.
Развитие экспресс-доставки для грузов



In time with business.

Тенденции развития рынка (1)



In time with business.

- В ближайшей перспективе
 - До последнего времени рынок характеризовался высоким спросом на услуги экспресс-доставки / доставки к определенному времени => ориентация клиентов в значительно большей степени на качество, а не на цену.
 - Несмотря на высокую востребованность услуг экспресс-доставки / доставки к определенному времени, отдельные игроки (DHL, TNT) разрабатывают альтернативные экономичные услуги, основанные на наземной (дорожной) доставке. Создание сети такой доставки требует значительных усилий и инвестиций.
 - Экономический кризис приводит к изменениям в потребностях клиентов – возрастает потребность в более экономичном по сравнению с экспресс-доставкой сервисе => участники рынка будут еще более активно развивать операционные решения, основанные на наземной доставке.



Тенденции развития рынка (2)



In time with business.

- В среднесрочной перспективе
 - Замедление роста рынка с 30 – 40% в год до 10% в год
 - Дальнейшая консолидация рынка – слияния и поглощения игроков
 - В структуре рынка по-прежнему будет доминировать сегмент B2B – в силу неразвитости законодательной базы и недостаточного географического покрытия удаленных / сельских регионов негосударственными операторами. В сегменте B2C Почта России занимает практически монопольные позиции, контролируя около 90% этого сегмента.





In time with business.

В средне- / долгосрочной перспективе

- Продолжающееся бурное развитие Рунета в сочетании с высокой динамикой развития розничной торговли означает высокую перспективность Интернет-торговли и, как следствие, возрастание спроса на услуги экспресс-доставки.



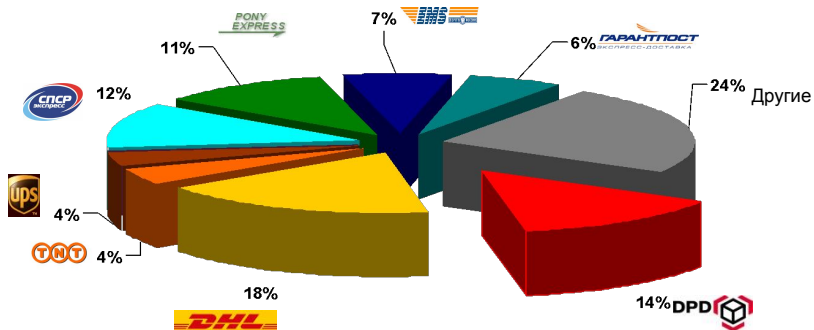
Распределение долей рынка



In time with business.



Рынок внутрироссийской междугородней экспресс-доставки 2007 (отправления до 1 т)

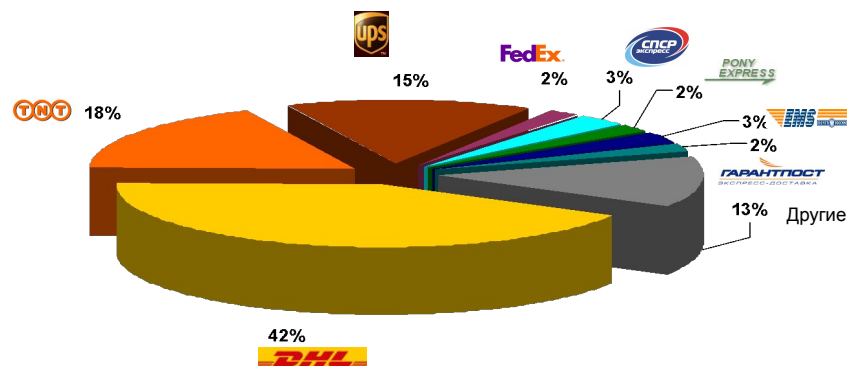


Объем рынка: 450 млн. евро

Источник: CEP Research



Рынок международной экспресс-доставки 2007 (отправления до 1 т)



Объем рынка: 220 млн. евро

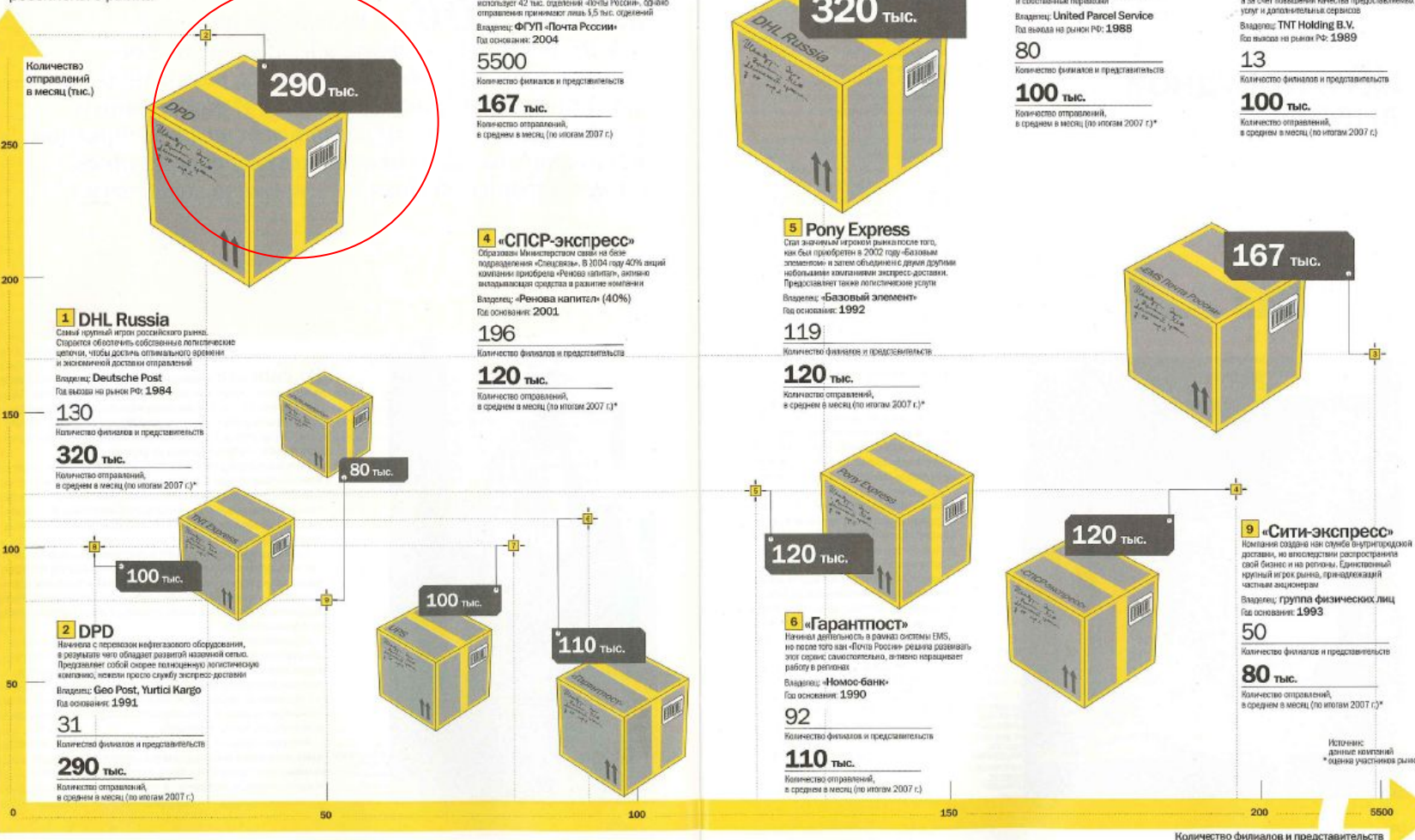
Источник: CEP Research

Крупнейшие экспресс-перевозчики российского рынка



In time with business.

Почтовое ускорение крупнейшие экспресс-перевозчики российского рынка



1 DHL Russia

Самый крупный игрок российского рынка. Старается обогнать собственные почтовые отделения, чтобы достичь оптимального времени и экономической доставки отправлений.

Владелец: Deutsche Post
Год выхода на рынок РФ: 1984

130
Количество филиалов и представительств

320 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)*

2 DPD

Нацелена с перевозкой нефтегазового оборудования, в результате чего обладает развитой наземной сетью. Предоставляет собой скорее полноценную логистическую компанию, нежели просто службу экспресс-доставки

Владелец: Geo Post, Yurtici Kargo
Год основания: 1991

31
Количество филиалов и представительств

290 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)

3 «EMS Почта России»

Дочернее предприятие ФГУП «Почта России», действующее в рамках государственной экспресс-доставки EMS. Для доставки корреспонденции использует 42 тыс. отделений «Почты России», однако отправок принимает лишь 1,5 тыс. отделений

Владелец: ФГУП «Почта России»
Год основания: 2004

5500
Количество филиалов и представительств

167 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)

4 «СПСР-экспресс»

Образован Министерством связи на базе подразделения «Спецэкспресс». В 2004 году 40% акций компании приобрела «Ренова капитал», акционером стал холдинг «Ренова капитал», акционером стал холдинг «Ренова капитал», акционером стал холдинг «Ренова капитал»

Владелец: «Ренова капитал» (40%)
Год основания: 2001

196
Количество филиалов и представительств

120 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)*

5 Pony Express

Стал значимым игроком рынка после того, как был приобретен в 2002 году «Базовым элементом» и затем объединен с другим крупным игроком рынка «Базовым элементом»

Предоставляет также логистические услуги

Владелец: «Базовый элемент»
Год основания: 1992

119
Количество филиалов и представительств

120 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)*

6 «Гарантпост»

Начинал деятельность в рамках системы EMS, но после того как «Почта России» решила развивать этот сервис самостоятельно, активно наращивает работу в регионах

Владелец: «Юнис-банк»
Год основания: 1990

92
Количество филиалов и представительств

110 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)

8 TNT Express

Один из старейших игроков рынка. Старается концентрироваться не за счет активного расширения в регионах и улучшения количества филиалов, а за счет повышения качества предоставляемых услуг и дополнительных сервисов

Владелец: TNT Holding B.V.
Год выхода на рынок РФ: 1989

13
Количество филиалов и представительств

100 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)

9 «Сити-экспресс»

Компания создана как служба внутрисетевой доставки, но впоследствии распространила свой бизнес и на регионы. Единственный крупный игрок рынка, принадлежащий частной экспресс-доставке

Владелец: группа физических лиц
Год основания: 1993

50
Количество филиалов и представительств

80 тыс.
Количество отправок, в среднем в месяц (по итогам 2007 г.)*

Источник: данные компаний *данные участников рынка

Позиционирование DPD в России



In time with business.

Документы/посылки (экспресс)
до 30 кг

Высокие стандарты качества

Высокие цены

Ограниченные размеры и вес отправок

Гарантии

Экспресс-экспедирувание
Доставка отправок различного веса и габаритов по экспресс-стандартам



Сборные грузы (срочные и несрочные)
30 – 1 500 кг

Относительно низкие цены

Различные весовые категории и габариты

Ограниченные гарантии

Минимум допсервисов

Складская логистика

Управленческая логистика



In time with business.

- Передача непрофильной функции на аутсорсинг
- Концентрация на основном бизнесе
- Повышение эффективности цепочек поставок, за счёт разработки комплексных решений





In time with business.

- **Автозапчасти**
- **Рекламно-сувенирная продукция**
- **Сотовый и цифровой ритейл**
- **Сетевой маркетинг (B2C)**
- **Банковское оборудование**



Особенности логистических решений для автомобильной промышленности (1)



In time with business.

- Доставка «от двери до двери» точно в срок
- Возможность выполнения срочных (24-48 часов (Дальний Восток) и плановых поставок
- Доставка в выходные и праздничные дни
- Осуществление операционной деятельности 24 часа в сутки
- Возможность доставки крупногабаритных и опасных грузов



Особенности логистических решений для автомобильной промышленности (2)



In time with business.

- **Возврат гарантийных запчастей**
- **Возврат товаросопроводительных документов**
- **Локальный оперативный сервис на уровне: локальный представитель транспортной компании – дилер/партнер**
- **ИТ поддержка (возможно, ИТ интеграция), отчетность в online режиме**
- **Полная координация процесса заказа и отгрузки сотрудниками транспортного провайдера**



Уникальность предложения DPD в России



In time with business.



- Уникальная сеть доставки наземным транспортом. Доставка точно в срок в 3 500 населенных пунктов
- Услуги DPD 13:00 и DPD БИЗПАК – гарантированная доставка посылок и грузов гарантией возврата до 100% тарифа за перевозку в случае нарушения сроков доставки – предложение, не имеющее аналогов на рынке
- Единственный провайдер в России, одинаково компетентный в экспресс-доставке различных весовых категорий – от конвертов до посылок и сборных грузов
- 2-ое место на рынке экспресс-доставки в России

Факты и цифры DPD в России



In time with business.



- Продажи за 2008 г. составили € 69 млн
- 31% рост оборота по сравнению с 2007 г.
- 4,5 млн посылок в год
- 125 000 тонн – общий вес
- 2 место на российском рынке экспресс-доставки и сборных грузов
- Свыше 1 000 сотрудников
- 32 филиала
- Более 14 000 клиентов
- Основные виды товаров: компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оргтехника, автозапчасти

Сеть DPD в России



In time with business.

- Центральный офис
- Филиал
- Агент



Среди наших партнеров



In time with business.



Procter & Gamble

oriflame



Спасибо за внимание!



In time with business.

Сергей Денисов
Начальник Управления по развитию бизнеса

DPD в России (ЗАО «Армадилло Бизнес Посылка»)

Ул. Докукина, д.16, стр.1

129226, г.Москва, Россия

Тел.: +7 (495) 775 42 75, доб. 1193

Факс: +7 (495) 775 45 35

Моб.: +7 (916) 800 62 59

E-mail: Sergey.Denisov@dpd.ru

Internet: www.dpd.ru

Контакты филиала в г. Калуге

г. Калуга, ул. Московская, д. 300

тел. +7 (4842) 53 13 63

sales@klf.dpd.ru

