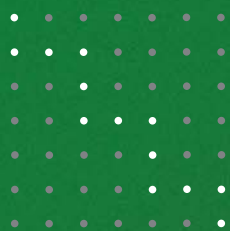


www.loginfo.ru

5-6/2004



ЛОГИНФО



Логистика идет
за торговыми сетями в регионы



Мировые
контейнерные перевозки



Корпоративные стандарты
логистической компании

ТЕМА НОМЕРА

Логистика — основа современной торговли

Ежемесячный журнал о логистике в современном бизнесе

Логинфо №5-6/2004

Зарегистрирован в Госкомпечати РФ

Свидетельство о регистрации
№ 018448 от 27 января 1999 г.

Учредитель и издатель

Коммерческий информационный
аналитический центр (КИА центр)
www.cia-center.ru

Главный редактор

Николай Титюхин glavred@logininfo.ru

Заместитель главного редактора

Елена Архарова arkharova@logininfo.ru

Ответственный редактор

Константин Прилипко redcol@logininfo.ru

Отдел рекламы

Ирина Лебедева reklama@logininfo.ru
Елена Витвицкая

Отдел распространения

Галина Васильева sales@logininfo.ru

Отдел переводов

Н.Н. Ковтонюк, В.С. Малышев

Адрес редакции:

107023, Москва, Б. Семеновская ул., д. 49, оф. 340

Телефоны: (095) 366 5048, 366 6848

Телефон/факс: (095) 366 6771

Web site: <http://www.logininfo.ru>

E-mail: redcol@logininfo.ru

Редакция не несет ответственности
за достоверность информации,
опубликованной в рекламных объявлениях.
Перепечатка материалов допускается
только по согласованию с редакцией.

Подписной индекс в каталоге Роспечати: 79769
Тираж 5000 экз. Цена свободная

Дизайн, верстка и полиграфическое исполнение
ООО «Триада, Лтд» ЛР № 062195 от 03.03.98 г.
127287, Москва, Старый Петровско-Разумовский
проезд, д. 1/23

Телефон/факс: (095) 727 1062

E-mail: triadald@mtu-net.ru; <http://www.triadald.ru>

Содержание

Внешняя среда

Пути развития логистики в Восточной Европе4

Расширение Евросоюза10

Компании и рынки

Логистика идет за торговыми сетями в регионы14

Логистический оператор России

Рейтинг завершен – рейтинг продолжается
/Н. Я. Овчаренко/ 20

Логистическая компания

TABLOGIX – честная борьба за лидерство на рынке
/А. В. Орехов/ 26

Транспорт

Мировые контейнерные перевозки /О. Б. Маликов/ 30

Выставки и конференции

DHL на российском рынке: 1984 – 2004.
История успеха 36

Бизнес класс

Хронометраж бизнес-процессов оптимизирует
комиссионирование38
Корпоративные стандарты логистической компании:
опыт разработки и использования
/Анатолий Чаленко, Сергей Бураков/42

Ваш партнер

Дни ATLET в России48

Информационные технологии

Планирование материальных запасов
/Ярослав Глазков / 50

Выставки и конференции

«Бизнеслог – 2004» 54

Управление цепями поставок

Сбалансированная система показателей в логистике
/М. В. Каширин/ 56
Управление рисками логистических цепочек
/С. А. Хайрулин/ 60

Из мира логистики

9, 13, 29, 41

Уважаемый читатель!

В настоящее время около 70% международной торговли для стран Восточной Европы приходится на страны Европейского союза. Страны, вступающие в ЕС, должны уже в течение ближайших 3 – 5 лет приспособиться к жестким требованиям комплексного логистического обслуживания интегрированных цепочек поставок.

Такое обслуживание трактуется как способ снижения издержек производства и сбыта изделий, а также как условие конкурентной борьбы.

Это станет возможным от момента создания в стране соответствующих логистических центров.

Готовы ли российские компании-операторы, транспортно-экспедиторские и складские компании соответствовать этим тенденциям? Смогут ли российские логистические компании выдержать грядущую конкуренцию?

Наступает пора, когда требуется реализация логистических стратегий.

В таких условиях как промышленности, так и торговле следует обратиться к стратегии логистического аутсорсинга.

Да, аутсорсинг является стратегическим решением, поэтому и совершаемые ошибки чаще всего принимают стратегический масштаб. Это означает, что их устранение потребует значительного времени и существенных расходов.

Что необходимо сделать, чтобы добиться значительного эффекта снижения затрат с помощью аутсорсинга? Продолжать готовиться – обучать персонал, формировать модели бизнес-процессов, внедрять информационные технологии и т.д. Главное – научиться считать логистические издержки.

Само существование рынка логистических услуг определяется развитием

аутсорсинга логистических функций, основу которого составляет контрактная логистика. Чем крупнее рынки, тем больше вероятность найти партнера.

Сегодня промышленные и торговые компании в России пока относятся с недоверием к возможности перехода на логистический аутсорсинг.

Причин недоверия более чем достаточно. Это и непрозрачность рынка логистических услуг в России, и отсутствие современной логистической инфраструктуры.

Кроме того, торговые и промышленные предприятия России:

- опасаются потери интеллектуального капитала, ноу-хау и уже накопленного собственного опыта в логистике;
- не уверены за качество логистических услуг и надежность поставки;
- испытывают сложности в выборе квалифицированной сервисной компании;
- опасаются относительно передачи знания (основных способностей) и собственных технологий третьей стороне;
- наконец, даже крупные российские торговые сети не могут четко просчитать внутренние издержки на логистику, чтобы обоснованно принимать решения об аутсорсинге.

Очевидно, что промышленность и торговля только при определенных условиях готовы оплачивать услуги логистики.

При выборе логистического оператора цена является основным критерием, именно она воздействует сегодня на принятие решения о переходе на аутсорсинг.

Европейские предприятия промышленности и торговли рассматривают логистического оператора как предприятие, которое прежде всего предоставляет свои мощности, а не управляет ими. В России такого оператора



уже можно найти, но с огромным трудом. Большинство российских операторов предлагают в основном одну услугу: или транспортировку, или ответственное хранение.

Понятно, что кооперация в этом случае практически невозможна. Приход в Россию крупных западных логистических провайдеров и торговых сетей на практике уже сегодня демонстрирует, как должна быть построена их кооперация. Примеров более чем достаточно.

Недоверие к логистическим операторам будет уходить по мере роста рынка логистических услуг и его прозрачности, т.к. обычно логистика не является для промышленных и торговых предприятий профильной деятельностью.

«Контрактная логистика в России вступит в свои права через 2 – 3 года», – так считают эксперты и участники рейтинга «Логистический оператор России».

И тогда задача обеспечить реализацию общемировых факторов успеха в торговле через увеличение оборота и сокращение административных расходов при улучшении организации и контроля станет для России реальной.

Н. Титухин

