

WWW.LOGINFO.RU

06 07 (103)



# ЛОГИНФО

ЖУРНАЛ О ЛОГИСТИКЕ В БИЗНЕСЕ



Итоги рейтинга  
«Логистический оператор  
России 2006»



Транспортно-логистический  
рынок Польши: кто выбивается  
в лидеры?



ДЕВЕЛОПМЕНТ  
И ЛОГИСТИКА – ДВЕ СТОРОНЫ  
ОДНОЙ МЕДАЛИ

ТЕМА  
НОМЕРА

## ЛОГИСТИКА В РОССИИ — РОСТ КАЧЕСТВА



БЕЗ ЛОГИСТИКИ НЕТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
БЕЗ GEFCO НЕТ ЛОГИСТИКИ



W & DE ©

Перебои в поставках на ваше предприятие могут привести к остановке производства. Компания GEFCO работает в самом центре современного, крайне требовательного индустриального мира и знает его язык, его законы и его потребности. Сеть филиалов GEFCO охватывает более 80 стран, что позволяет компании полностью взять на себя управление логистической цепочкой, которая связывает ваше предприятие с партнерами и клиентами. Единственная наша цель максимизировать производительность - вашего предприятия.

**GEFCO**

[www.gefco.net](http://www.gefco.net)

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

### Серия «Управление и логистика»



Гуннар Зиберт,  
Штефан Кемпф  
**Бенчмаркинг.**

**Руководство для практиков**

Бенчмаркинг в специальной литературе описывают как «поиск лучших приемов и методов организации производства», а целевая установка бенчмаркинга — сделать свое предприятие ведущим в отрасли путем

повышения качества продуктов и предоставляемых услуг, а также с помощью оптимизации бизнес-процессов, постоянно сравнивая свои результаты с лучшими показателями в отрасли.



Хильмар Й. Фолльмут  
**Контроллинг при сбыте**

Рост конкуренции, высокие издержки и усиление концентрации клиентов усложняют работу по успешной организации сбыта.

Контроллинг при сбыте поможет предприятиям справиться со многими проблемами путем:

- ← улучшения планирования, более точного контроля и эффективного управления
- ← повышения прибыльности за счет более профессионального управления сбытом
- ← улучшения ориентации на клиента благодаря повышению квалификации сотрудников.

### Готовятся к выпуску книги Серии «Закупки и логистика»:



Урс Френер,  
Кристиан Бодмер  
**Лучшие методы организации закупок**  
(Оптимизация через измерения и сравнения)

На основе опыта наиболее успешно работающих предприятий, таких как Mannesmann Sachs AG, British Telecommunication, DOW Europa S.A., IBM и некото-

рых других менее крупных компаний описана новая концепция закупочной деятельности: ведь успешная закупка является одновременно и продажей услуг, отвечающих требованиям внутренних клиентов.



Фолькер Хармс  
**Услуги по сервисному обслуживанию клиентов**

Сервисное обслуживание клиентов все больше становится для предприятий фактором конкурентной борьбы. В книге представлены сервисные услуги по обслуживанию клиентов, продукты и процессы сервисного обслуживания, потенциал рационализации сервисного обслуживания

клиентов, а также технический и коммерческий подход к услугам предпродажного и послепродажного обслуживания произведенного продукта.

### Серии «Маркетинг и сбыт»:



Вернер Пепельс  
**Основы сбыта**

Книга «Основы сбыта» позволит заложить вам основу для успешной профессиональной деятельности. В книге представлены: обзор функций сбыта; этапы сбыта и принцип принятия решения о снабжении; принципы использования персонала и коммуникация при сбытовой деятельности. Книга

предназначена для менеджеров, желающих повысить свой профессиональный уровень, а также для новичков в профессии и для специалистов из смежных областей. Она позволит им быстро сориентироваться в материале. В книге использован системный подход с ориентацией на пользователя, содержатся множество примеров из практики, рисунки и схемы.



Улла Майстер,  
Хольгер Майстер  
**Измерение и управление удовлетворенностью клиента**

Поставьте на повестку дня то, что нужно вашим клиентам, внедрите это в свою структуру и включите в свое коммерческое предложение. Книга содержит: девять шагов к «компании, управляемой клиентом» (Customer

Driven Company); методы измерения и управления удовлетворенностью клиента; опробованные советы и рекомендации для создания лояльного клиента. Вы получите рекомендации к действию, которые позволят создать вам такую структуру, которая приведет в восхищение ваших клиентов, и они будут постоянно обращаться к вам.



# РЕЙТИНГ



## ОРГАНИЗАТОРЫ

Компания  
«КИА центр»



ЕвроАзиатская  
Логистическая  
Ассоциация  
(EALA)



## СООРГАНИЗАТОРЫ

Ассоциация  
российских  
экспедиторов



Национальная  
Логистическая  
Ассоциация



## ПРИ УЧАСТИИ

Торгово-  
промышленная  
палата РФ



Московская  
Международная  
Бизнес Ассоциация



**ЦЕРЕМОНИЯ  
НАГРАЖДЕНИЯ**

**СОСТОЯЛАСЬ  
15 ИЮНЯ 2007 ГОДА,**

**МОСКВА,**

**ГОСТИНИЦА**

**«РЕНЕССАНС МОСКВА»**

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



## СПОНСОРЫ ЦЕРЕМОНИИ:







ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР



**MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

**ЗАВОДСКАЯ  
ГАРАНТИЯ 5 ЛЕТ**

# АВТО- и ЭЛЕКТРО- ПОГРУЗЧИКИ ЯПОНСКИЕ НОВЫЕ И СЕКОНД-ХЭНД

## ВСЕ СПЕКТР СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ

РИЧ-ТРАКИ / Самоходные штабелеры  
Гидравлические тележки / Сборщики заказов

**Рассрочка: 0% предоплаты / Скидки / Лизинг / Аренда**

**ТЕХЦЕНТР (495) 641-10-07**

**Тел. (495) 771-70-07**

**ЗАПЧАСТИ (495) 641-10-08**

**[www.4kmit.ru](http://www.4kmit.ru)**



**Страхование складских комплексов  
и товаров на складе**

Департамент страхования имущества и ответственности  
127994, Москва, ул. Лесная, 41  
Тел.: 8 (495) 725 7334  
Факс: 8 (495) 725 7325  
E-mail: [fireins@ingos.ru](mailto:fireins@ingos.ru), [liability@ingos.ru](mailto:liability@ingos.ru)



ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77  
\* в соответствии с условиями договора страхования

**60 лет**

**ИНГОССТРАХ**  
*Ingosstrakh*

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*

**ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН  
8 (495) 956 5555**

**[www.ingos.ru](http://www.ingos.ru)**