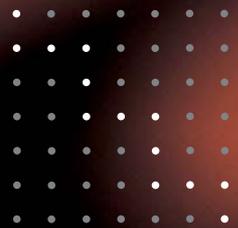


www.loginfo.ru

9/2004



ЛОГИНФО



Логистика —
новая отрасль России



Кооперация
в области логистики



Стратегия M&A
в логистике

ТЕМА НОМЕРА

Логистика и управление цепями поставок

Ежемесячный журнал о логистике в современном бизнесе

Логинфо №9/2004

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
Мария Вольпина volpina@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:

127238, Москва, Дмитровское ш., д. 46, корп. 2

Телефоны: (095) 482 1709, 482 3736

Web site: <http://www.loginfo.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

Компании и рынки

Логистика – новая отрасль России /Н. Я. Овчаренко/6

Управление цепями поставок

От простых закупок к управлению цепочками
поставок /Ричард Пинкертон, Сид Крейг/.....14

Как управлять партнерами /Светлана Шишкова/21

Стратегии будущего и движущие силы перемен
в логистике /Маттиас Клот, Аксель Кюн/.....24

Кооперация в области логистики /Эльмар А. Бекорд/30

Научитесь выстраивать цепочки взаимодействия
/Барри Сайд, Том Кинг/.....35

Логистика в управлении взаимосвязями
с потребителями /Манфред Вессель/38

Через интеграцию логистических операций
в компаниях к управлению цепями поставок
/Н. Титюхин/44

С места события

День SCM – поговорим о важном 52

Управление цепями поставок

Анализ ошибок персонала склада
при отборе товара /Андреас Лоффинг/.....54

Информационные технологии

Транспортные экспедиторы выбирают Microsoft
Navision58

Управление цепями поставок

Стратегия М&А (слияния и приобретения)
в логистике /Хельмут Баумгартен, Хартмут Задек/ 60



Уважаемый читатель!

Почему мы предлагаем поговорить о цепочке поставок?

Во-первых, издержки, связанные с цепочками поставок, в России сегодня составляют около 1/4 розничной цены товаров народного потребления;

во-вторых, снижение логистических издержек в цепочке поставок хотя бы на 10% позволит торговым компаниям увеличить свою прибыль на 50%;

и в-третьих – существующая в России система распределения (особенно для продуктов питания) затрудняет контроль за продвижением и позиционированием товаров.

То есть причин предостаточно.

Логистика – это новая отрасль России. Потенциальный объем российского логистического рынка, по оценкам экспертов, уже сегодня может составлять примерно 45 млрд. долларов. Транспортно-экспедиторские, экспедиторские, складские компании постоянно наращивают спектр логистических услуг как для торговли, так и для промышленных предприятий. Заметно стремление ведущих компаний стать логистическими провайдерами. Однако управление цепью поставок подразуме-

*вает серьезные изменения традиционных, нередко враждебных отношений между покупателем и продавцом услуг, которые были широко распространены в прошлом. Главное сегодня в управлении цепью поставок – это построение взаимодействия через **Доверие**, а также осознание того, что правильным образом управляемое «целое может быть больше суммы его отдельных частей». В то же время ряд экспертов считает, что вместо термина «управление цепью поставок» правильнее употреблять термин «управление цепью спроса», т.к. функционирование этой цепи обеспечивается за счет рыночных сил, а не действий поставщиков продуктов и/или услуг.*

Все реальнее вступление России в ВТО. Опыт ближайших соседей, как на Западе, так и на Востоке, говорит, что слишком мало времени остается российским компаниям, чтобы успеть подготовиться к жесткой, по-настоящему рыночной экономике. Но если промышленность России уже активно использует основную идею сертификации по стандарту ISO в качестве поставщиков продукции и услуг на международные рынки, то логистические операторы – будущие провайдеры логистических услуг в цепях поставок – делают это не спеша.

Примером могут служить лишь лидеры отрасли – компании «ATL», «НЛК», FM Logistik, «Юнитранс», «Энерготерминалсервис».

Сертификат ISO для логистических провайдеров – это гарантия правильно построенного взаимодействия в цепочке поставок.

Рыночная экономика требует новых подходов в управлении – перехода на процессное управление. Переход на процессное управление – главная задача российских логистических предприятий на пути к финансовой устойчи-

сти, а затем и к конкурентоспособности. И здесь не обойтись без реинжиниринга бизнес-процессов. Но изменения во Внешней среде требуют от компаний проводить настройку оргструктуры не только по бизнес-процессам, но и в соответствии с выбором стратегии – вначале стратегия направлена на снижение логистических издержек, затем – на качество обслуживания. Логистика плюс система управления качеством позволяют транспортно-экспедиторским и складским компаниям, прежде всего, обрести финансовую устойчивость.

Совершенствование управления при этом обеспечивается автоматизацией основных процедур и процессов, а значит, и возможностью объединить участников цепочки поставок ИТ-системой.

Управление цепью поставок основывается на постоянном улучшении обслуживания потребителя, для чего необходимо создать единый план движения потоков товаров и информации между всеми участниками логистической цепи.

Чтобы управлять логистикой в цепи поставок, необходимо выстроить логистику внутри своей компании. Начните со своей компании – постройте долгосрочное планирование с торговыми партнерами (дистрибуторами, торговыми сетями) по основным процессам цепочки поставок, оцените стоимость Ваших логистических услуг – сравните с издержками на логистику у Вашего торгового партнера. Предложите аутсорсинг.

Наступает время построения эффективных цепочек поставок, когда правильно выбранные стратегии логистики позволяют логистическим операторам стать настоящими лидерами по обслуживанию и снижению логистических издержек.

Н. Титухин