

Оmnиканальность – современный подход для построения долгосрочных отношений с клиентами. На основе анализа данных о покупателях можно формировать персонализированные предложения, увеличивая конкурентное преимущество компании. В основе оmnиканальной стратегии лежат прозрачные процессы взаимодействия между потребителем и продавцом. Сложность внедрения часто обусловлена неготовностью персонала к изменениям и слабой логистикой на предприятии. В случае сопротивления персонала необходимо проводить обучение сотрудников и изменять KPI. В случае с доставкой товаров в оmnиканальной модели правильно подобранные инструменты для автоматизации логистических задач решают ключевую задачу – определяют отношение покупателя к магазину, его восприятие уровня сервиса, а значит, и окончательный выбор в пользу конкретного продавца.

Список использованной литературы

1. *Андреев, А. Г.* Лояльный потребитель основа долгосрочного конкурентного преимущества компании / А. Г. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 2. – С. 16.
2. *Дымщиц, М.* Потребительская лояльность : учеб. / М. Дымщиц. – М., 2010. – 200 с.
3. *Молокович, А. Д.* Транспортная логистика / А. Д. Молокович. – М., 2014. – 210 с.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

П. Е. Раровский

Куйбышевская железная дорога – филиал ОАО «РЖД»
Самара, Россия

The author defines the main prerequisites for the formation of conditions for the development of contract and integrated logistics in Russia. The expediency of revision of the current situation in the provision of basic transportation services is proved. The basic scheme of the organization of the logistics outsourcing system on the Kuibyshev railway is given.

На современном этапе развития мировой торговли ведущее значение принимает торговля услугами, которая формирует порядка 70 % ВВП развитых стран. Сфера услуг обеспечивает, в том числе, и формирование глобальных

стоимостных цепочек добавленной стоимости, основанных на принципах распределенного производства и использовании современных информационно-логистических технологий международного товародвижения.

При этом Россия, как и страны-партнеры ЕАЭС, сталкивается с необходимостью повышения конкурентоспособности продукции собственного производства и эффективности внешней торговли, а также преодоления вызова современности, который заключается в ее изоляции от формирования глобальных цепочек поставок.

Доминирующая доля во внешней торговле России продукции добывающих отраслей и энергоресурсов обуславливает концентрацию логистических компетенций предприятий на продвижение внешнеторговых экспортных грузопотоков, при этом формированию среды для развития контрактной (3PL) и интегрированной (4PL) логистики во внутреннем и международном контурах должного внимания не уделяется.

В то же время Российская Федерация в текущем десятилетии столкнулась с очевидными фактами, определяющими облик современной международной торговли высокодоходными товарами, – контейнеризацией и лавинообразным ростом международного контейнерного транзита по своей территории.

Несмотря на 19-кратный рост в период 2011–2017 гг. контейнерного железнодорожного транзита в сообщении Китай – ЕС с 14 до 262 тыс. ДФЭ [1], указанный процесс происходит на фоне двух явлений, которые заставляют задуматься о целесообразности альтернативного использования существующей инфраструктуры.

Во-первых, развитие международных контейнерных транзитных перевозок по российской территории происходит на фоне ограниченных пропускных способностей железнодорожной инфраструктуры. Так, при росте погрузки на сети Российских железных дорог в 2017 г. к уровню 2004 г. (первый год полноценной работы компании после ее реорганизации в ОАО «РЖД») на 3,2 %, грузооборот за тот же период увеличился на 39 %, т. е. то же количество груза перевозится на более дальнее расстояние, вследствие чего необходимо большее количество подвижного состава, а также мест (железнодорожных путей) для его дислокации. При этом количество «узких мест» инфраструктуры не только не уменьшилось, но и увеличилось и составило по итогам 2017 г. 10,8 % (9,2 тыс. км) по сравнению с 9,9 % (8,4 тыс. км) в 2015 г. от общей протяженности сети российских железных дорог.

Во-вторых, контроль за формированием и последующим распределением транзитных грузопотоков осуществляется зарубежными транспортно-логистическими и транспортно-экспедиторскими организациями, среди которых такие компании, как Милитцер и Мюнх, Шенкер, Армадилло, Панальпина, Кюне и Нагель, Ниппон Экспресс, Ди Эйч Эль и другие, опе-

рирующие как на российском, так и на европейском и азиатском рынках. Вследствие чего российский экспорт транспортных услуг от предоставления транзитного контейнерного сервиса в международном сообщении формируется в основном за счет базовой услуги перевозки.

В результате в среднесрочной перспективе у России есть все шансы столкнуться с негативными последствиями вышеуказанных обстоятельств – нехваткой инфраструктурных мощностей для обеспечения развития собственной экономики и замыканием на базовом уровне логистического транспортного сервиса в отрыве от современных интегрированных логистических технологий, основанных на широком применении специализированного программного обеспечения, мультимодальных правовых конструкций и экспорте управленческих компетенций.

Изменение ситуации в сторону улучшения может состояться, в том числе при развитии направлений контрактной и интегрированной логистики с дальнейшим формированием условий для интеграции российских компаний на международные рынки транспортно-экспедиторских и логистических услуг.

Предпосылками для развития указанного бизнес-направления являются высокие логистические издержки, которые в России составляют около 20 % от ВВП по сравнению с 11,7 % в Европе и по некоторым товарным позициям достигающие 60–70 % в конечной стоимости товара, а также проводимая политика стран-партнеров ЕАЭС по расширению зон свободной торговли (с Сингапуром, Индией, Сербией, Египтом, Вьетнамом) и снижению ввозных таможенных пошлин [2].

На решение поставленной задачи направлена Концепция транспортно-логистического бизнеса холдинга ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») [3], которая на Куйбышевской железной дороге реализуется посредством развития комплексной услуги логистического аутсорсинга промышленных предприятий. При этом только в границах Куйбышевской железной дороги емкость данного рынка составляет порядка 270 млн долл. США в год. Реализация услуги представляет собой комбинацию управленческих компетенций различных подразделений железной дороги – дорожного Центра фирменного транспортного обслуживания (ТЦФТО), дирекции погрузочно-разгрузочных работ (ДМ), дирекции инфраструктуры (ДИ), дирекции тяги (Т), дирекции управления движением (Д) и бизнес-консолидатора всего процесса «сшитой» услуги – подразделения дочерней компании российских железных дорог ОАО «РЖД-Логистика». Также необходимо отметить наличие независимого аудитора в лице узловой рабочей группы из специалистов различных подразделений железной дороги, которые вырабатывают общие технологические, технические и организационные принципы предоставления услуги в условиях раздельного бюджета затрат организаций участников процесса.

Реализация услуги логистического аутсорсинга на территории свободной экономической зоны «Алабуга» в границах Камского территориально-производственного кластера Республики Татарстан позволила по итогам 2017 г. обеспечить дополнительный доход для ОАО «РЖД» в размере 3,4 млн долл. США за счет реализации следующих сервисов:

- оперативного управления локомотивным парком клиента;
- подвода вагонов для предприятий в соответствии с разработанным точным планом-графиком;
- оформления перевозочных и сопроводительных документов;
- оплаты провозных платежей;
- выгрузки и очистки вагонов;
- текущего содержания железнодорожных обустройств клиента;
- привлечения и контроля за работой автотранспорта для завоза и вывоза продукции на территорию предприятия.

Дальнейшее расширение услуги интегрированной логистики должно рассматриваться также и в международном аспекте, особенно с учетом того, что доля вспомогательных и дополнительных услуг, к которым также относятся и транспортно-логистические услуги, в российском экспорте транспортных услуг чрезвычайно мала. Для реализации указанной цели необходимо решение ряда проблем, таких как: повышение уровня взаимного доверия производственных и логистических компаний; профессионализма провайдеров логистических услуг; совершенствования содержательных, правовых и ценовых отношений участников [более подробно в 4].

Развитие указанного направления позволит реализовать не только инфраструктурный потенциал транспортной системы, но и вывести логистический аутсорсинг в качестве системообразующего элемента отечественного экспорта услуг.

Список использованной литературы

1. Транспортные коридоры Шелкового пути: потенциал роста грузопотоков через ЕАЭС. – СПб., 2018. – 74 с.
2. ЕАЭС: социально-экономическое развитие регионов // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации : Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. 2018. – № 37. – 20 с.
3. Концепция развития транспортно-логистического бизнеса холдинга РЖД // Официальный сайт ОАО «РЖД». – Режим доступа : http://cargo.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5177.
4. *Холопов, К. В.* Проблемы функционирования и основные направления построения и регулирования российского рынка международных транспортно-логистических и транспортно-экспедиторских услуг / К. В. Холопов, О. В. Соколова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 1. – С. 68–81.