

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР.



Понятие логистического оператора.

- ▣ Прежде всего логистический оператор это площадка для развития бизнеса и партнерских отношений компаний на рынке логистики, а также, это сервисная компания которая специализируется на оказании услуг в области логистики.



Понятие логистического сервиса.

- В настоящее время для обеспечения конкурентоспособности недостаточно выпускать качественный товар. В процессе поставки товара покупателю производитель оказывает сопутствующие услуги, т.е. старается удовлетворить потребности и спрос покупателя.
- Логистический сервис – это комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров.



Классификации логистического сервиса.

Одна из классификаций логистического сервиса предполагает следующие критерии

- ❑ 1PL — когда все логистические операции осуществляются непосредственно грузовладельцем, то есть отделом логистики компании.
- ❑ 2PL — случай, когда в качестве субподрядчиков привлекается компания, которая предоставляет моно продукты. Например, только перевозку или только складское хранение.
- ❑ 3PL — сервис можно отнести к деятельности логистического оператора.

Классификации логистического сервиса.

По временному параметру логистический сервис делится на 3 стадии:

- 1 – предпродажный: определение политики фирмы в сфере оказания услуг, а также планирование объема реализации услуг;
- 2 – работы по оказанию логистических услуг: подбор ассортимента, упаковка, формирование грузовых единиц, предоставление информации о прохождении грузов и т.д.;
- 3 – послепродажный логистический сервис: гарантийное обслуживание, обязательства по рассмотрению претензий покупателей, обмен и т.д.



Классификации логистического сервиса.

- К предпродажному сервису относятся следующие услуги: доставка к месту продажи, устранение дефектов, возникших в процессе погрузочно-разгрузочных и транспортировочных операций, монтаж, а также консультации потребителю относительно особенностей транспортировки, хранения, использования продукции и т.д.
- Сервис в процессе продажи зависит от условий договорных обязательств контрагентов коммерческой сделки.
- Услуги в послепродажный период по сути создают условия для непрерывности процесса продажи, увеличивая взаимозависимость участников торгово-логистических операций.



Классификации логистического сервиса.

- В зависимости от формы оплаты логистический сервис делится на платный и бесплатный. Бесплатный (временный) сервис – это комплекс услуг, учтенных при калькуляции издержек обращения, стоимость которых входит в цену поставки. Обычно сюда относят гарантийные услуги послепродажного обслуживания. Платный логистический сервис – это совокупность услуг, оплату за которые потребитель осуществляет по отдельно выставленному счету.
- По содержанию работ логистический сервис можно классифицировать на материальный и нематериальный. Материальные услуги направлены непосредственно на потоки товарно-материальных ценностей. Нематериальные услуги связаны с диспетчеризацией потоков, оказанием консультаций. В последнее время их доля резко увеличивается.

Классификации логистического сервиса.

- По направленности выделяют прямой и косвенный логистический сервис. Прямой сервис обеспечивается договором. Косвенный направлен на создание условий для сотрудничества.
- По степени адаптивности к потребностям сервис разделяют на стандартизированный и индивидуальный. Стандартизированный сервис включает в себя пакет услуг, потребность в которых наиболее часто испытывают клиенты. Его преимуществом является относительно низкие издержки организации. Применение стандартизированного обслуживания целесообразно в случаях, когда услуги оказываются значительному количеству фирм с небольшим объемом деловых операций. Индивидуальное обслуживание требует, с одной стороны, глубоких знаний клиента и его проблем, с другой – оптимальных способов удовлетворения потребностей, что предполагает наличие гибких технологий обслуживания, соответствующего оборудования и персонала.

Классификации логистического сервиса.

- По форме организации логистический сервис классифицируется на децентрализованный (реализуется собственными силами) и самообслуживание (потребитель организует сервис от своего имени и за свой счет).
- По масштабу логистический сервис делится на локальный и региональный, национальный и международный. Классификация обусловлена спецификой внутреннего и международного рынка логистических услуг, законодательной базой, регламентирующей порядок организации и реализации предпринимательской деятельности.



История появления логистических операторов.

- Если сделать небольшой экскурс в историю появления логистических операторов в России, то стоит отметить, что одними из первых в этой области появились крупные международные логистические компании. Услуги этих компаний, прежде всего, были востребованы крупными международными корпорациями, которые привыкли получать сервис европейского уровня и на тот момент, на российском рынке не было другой альтернативы.
- У иностранных компаний на тот момент наблюдалась ситуация, когда не было российских конкурентов, а с другой в качестве потребителей выступало небольшое количество клиентов. Так как российские компании, крупные и средние, на тот момент были не готовы пользоваться дорогостоящими услугами западных логистических операторов. Тем не менее, на рынке стали появляться российские компании, во многом этому способствовал переход квалифицированного персонала от западных логистических операторов, персонал приносил опыт.

История развития логистических операторов.

- Российские компании стали иметь определенное преимущество потому, что они были достаточно хорошо адаптированы к российской бизнес среде, оперативно принимали решения и были довольно гибкими в плане предоставления сервиса и на сегодняшний день можно сказать, что рынок российских логистических операторов достаточно широк.
- В последнее время появляется активная тенденция на Московском рынке и рынке Санкт-Петербурга различных логистических операторов. Современный логистический оператор представляет собой службу одного окна.
- Это компания, которая может оказать любую необходимую логистическую службу или целый комплекс услуг. Поэтому, если рассматривать цепь поставок, то можно сказать с уверенностью что на любом этапе может быть использован логист



История развития логистического оператора.

- Исторически сложилось, так что значительная часть российских компаний малого и среднего бизнеса, пожалуй, даже на сегодняшний день мечтает иметь собственные логистические службы, хотя, если посмотреть бюджет такой службы иногда достигает нескольких десятков процентов от годового дохода компании. Но тем не менее по мере укрупнения бизнеса приходит понимание, что логистика становится бременем, которое не позволяет компании развиваться дальше. В качестве примера можно привести ситуацию, когда в компанию логистический оператор, в котором мне довелось работать, обратилась организация которая достаточно долго в течении 15 лет торговала запчастями. Имела собственную логистическую службу, и на определенном этапе их логистика перестала справляться. Мы тщательно проанализировали особенности того проекта, который они хотели от нас получить. Они имели собственный складской комплекс, собственную службу доставки, порядка 15 машин. Не смотря на достаточно солидные вложения, при всем при этом аутсорсинг для них был лучшим выходом из сложившейся ситуации.

Причины выгодного пользования логистического оператора.

- Первая из причин это та, что логистический оператор обладает более широкими возможностями, опытом и может предложить более полное решение по сравнению с отделом логистики компании. Чем это обусловлено. Любой логистический оператор обладает большим количеством складских помещений, причем они могут располагаться как в разных частях города, так и в разных городах. Довольно трудно представить, что в рамках отдела логистики компания может быть обеспечена складской сетью. Скорее всего — это невозможно. Тем более, необходимо, чтобы персонал был квалифицированным и были достаточно качественные складские помещения.
- К тому же потребности компании в том или ином регионе необходимо варьировать, обратившись к оператору эту проблему можно решить. Такая же проблема может быть и с транспортом. Определенно логистический оператор может иметь как собственный транспорт, так и широкую базу субподрядчиков, которые по причине большого объема перевозок могут выдавать вполне конкурентно способные цены. Так что обращаясь к логистическому оператору гарантировано получить доставку грузов по рыночным ценам. Кроме того, в качестве дополнительного сервиса можно точно знать нахождение груза, так как все логистические компании предоставляют эту услугу.

Причины выгодного пользования логистического оператора.

- Если говорить про таможенную сферу то тут тоже очевидно, преимущество использования логистического оператора, так как компании, которые занимаются таможенным бизнесом, во-первых, довольно хорошо осведомлены в текущих изменениях и принимают меры по сохранению своего бизнеса. Если мы говорим об ограничении мест таможенного оформления то пользуясь услугами логистического оператора можно не сильно беспокоиться с проблемами таможенным оформлением, так как оператор предлагает несколько таможенных постов на выбор, и в том числе вариант оформления на границе.



Причины выгодного пользования логистического оператора.

- Следующая причина, по которой следует сотрудничать с логистическим оператором, это некая конкретика в расходах на логистические услуги. На стадии коммерческого предложения и стадии расчета, клиент логистического оператора получает достаточно полную картину бюджета. Бюджет может быть учтен в договоре и таким образом затраты на логистику становятся очевидными. В качестве примера, я могу привести такую ситуацию когда в компанию где я работал обратилась организация, которая торговала текстильной продукцией. Достаточно большая доля рынка была у этой компании. Они обратились потому, что они арендовали склад и арендатор повел не корректно и их попросили довольно быстро очистить склад, и они пришли к нам с предложением о субаренде. Некоторых трудов стоило уговорить их посчитать ответственное хранение. Они были уверены, что это дороже чем субаренда. Но тем не менее, когда мы посчитали, цифры оказались почти одинаковые а плюс компания получала полную свободу действий, то есть могла сконцентрироваться на продажах и развитии своего бизнеса, а не заниматься складским персоналом и техникой. И мы заключили договор и успешно работали с этой компанией. Больше того, в процессе работы нам было передано небольшое производство, мы изготавливали небольшие книги с образцами ткани.

Причины выгодного пользования логистического оператора.

- Третья причина: достаточная гибкость логистического оператора, которая используя опыт может предложить индивидуальный логистический продукт. Как всякая сервисная компания, логистический оператор стремится удовлетворять пожелания своих клиентов. По этой причине всегда существует возможность сделать «fine tuning» своих продуктов под конкретные запросы клиента.
- Это может касаться модификации складских отчетов или интеграции информационной системы с системой заказчика, или использование специальных мероприятий по транспорту, которые позволяют сократить достаточно большой.



Причины выгодного пользования логистического оператора.

- Еще одно преимущество логистического оператора это возможности использовать современные решения в логистике. Каждый логистический оператор старается использовать современные технологии. Касается это IT продуктов. Также речь идет и о техническом оснащении. Ни для кого не секрет, что новейшее достижение стоит достаточно дорого. Если мы возьмем к примеру более менее серьезные системы, то не всякая компания может приобрести себе в личное пользование этот продукт. Тем не менее если говорим о сотрудничестве с логистическим оператором. То вполне возможно в качестве клиентов получить эти новшества по принципу разделенной стоимости. То есть когда пользователями системы являются множество компаний, соответственно на каждую из них приходится часть этой стоимости.

Пример выгодного сотрудничества с логистическим оператором.

- В качестве примера выгодного сотрудничества с логистическим оператором можно привести следующее. В недалеком прошлом, не вся продукция имела штрих кодирование. Потому, что если это маленькая компания производитель, для них действительно оборудование стоило больших денег и не использовалось. Часто либо артикул, который был не очень короткий, наносился на упаковку вручную или печатался и все это сильно затрудняло обработку груза, и делало невозможным с крупными сетевыми компаниями.
- В этом случае использование логистического оператора решало эту проблему. Так как почти все компании имеют возможность изготавливаться штрих коды. Соответственно по приходу продукции на склад, она вся маркировалась штрих кодом, что позволяло ее в дальнейшем использовать для передачи конечным получателям.



Завершение:

- В завершении презентации, хотелось бы отметить, что наблюдающаяся тенденция по передаче различных услуг на аутсорсинг, может быть спорной. Сложно оценить перспективы передачи на аутсорсинг бухгалтерии, IT. Что касается аутсорсинга логистики, в компании которая оказывает логистические услуги, это направление имеет достаточно большие перспективы.



Спасибо за внимание!



Презентацию подготовил
студент очного отделения
4 курса
специальности Таможенное дело
Богачева Ольга.

