

# ЛОГИСТИКА НА СТАРТЕ ЭВОЛЮЦИОННОГО СКАЧКА

Александр Жикин и эксперты отрасли



12+

Александр Жикин

**Логистика на старте  
эволюционного скачка**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Жикин А.**

Логистика на старте эволюционного скачка / А. Жикин —  
«ЛитРес: Самиздат», 2018

Сборник статей от экспертов-практиков логистической отрасли о настоящем и будущем рынка транспортной логистики. Как изменится рынок в ближайшие 3-5 лет? Как развиваются отношения между заказчиками и подрядчиками логистических услуг? Как IT меняют логистику? Как эволюционируют продажи в логистике? Кто победит в конкуренции будущего? На эти вопросы подробно отвечают ТОП-менеджеры международного провайдера логистических услуг, Группы компаний TELS. В оформлении обложки использована фотография из медиабιβлиотеки ГК TELS. Фотограф Александр Конотоп.

## Содержание

|   |   |
|---|---|
| От автора   | 5 |
| У кого деньги евразийского логистического рынка, и кто их возьмет завтра? | 6 |
| От Советского Союза – до наших дней                                       | 7 |
| Конец ознакомительного фрагмента.   | 8 |

## От автора

В 2018 году мне повезло основательно пообщаться с несколькими ТОП-менеджерами и начальниками отделов крупного международного логистического холдинга, 3PL-провайдера логистических услуг. В результате сложился ряд статей от экспертов логистической отрасли о настоящем и будущем рынка транспортной логистики, о текущих проблемах и задачах транспортно-экспедиционных компаний евразийского региона. Под этой обложкой собраны статьи, последовательно и глубоко освещающие тему: как развивался логистический рынок в предыдущие годы и как он изменится в ближайшие 3–5 лет?

Этот сборник статей отвечает на три главных вопроса:

- 1) Как развиваются отношения между заказчиками и подрядчиками логистических услуг, и кто будет собирать завтра деньги логистического рынка?
- 2) Как ИТ меняют логистику?
- 3) Как эволюционируют продажи в логистике?

Экспертизу отрасли помогли представить маркетинг-директор **Елена Сазончик**, начальник Департамента сборных грузов **Владимир Карачун** и начальник Тендерного отдела **Юлия Бегун**.

## **У кого деньги евразийского логистического рынка, и кто их возьмет завтра?**

*Елена Сазончик, Александр Жикин*

На рынке международных транспортно-логистических услуг (ТЛУ) евразийского региона сегодня сложилась интересная ситуация: потребности заказчиков быстро эволюционируют, а подрядчики продолжают думать и планировать свое будущее в рамках привычных, сложившихся у них бизнес-моделей.

Результаты многих солидных российских логистических форумов, где профессионалы логистики встречаются для обсуждения своих проблем, показывают, что отечественные логистические провайдеры пока еще не думают в парадигме клиентских потребностей. Хочется спросить: «Вы знаете, кто завтра понесет вам деньги? И вы уверены, что они будут с вами работать?» Впрочем, эти вопросы относятся к обеим сторонам – не все провайдеры ТЛУ захотят работать с некоторыми клиентами, с кем работают сейчас.

Чтобы лучше понять сложившуюся ситуацию, рассмотрим развитие участников рынка – заказчиков и подрядчиков – на фоне эволюции рынка ТЛУ, сопоставим их сегодняшние позиции и оценим перспективы сотрудничества.

## От Советского Союза – до наших дней

Для начала, небольшой исторический экскурс.

До конца 80-х годов прошлого века услуги по международным автомобильным перевозкам на территории бывших республик СССР оказывал единственный провайдер – Главное управление международных автомобильных сообщений Минавтотранса РСФСР. Тогда еще рынка в классическом понимании не было, и про бизнес-модель этой госкорпорации, состоящей из 12 предприятий, можно спорить. Но стандарты работы этого международного перевозчика были на очень высоком уровне, как и всё, что связано с внешней торговлей в СССР. Даже водители знали иногда по несколько языков. Заказчиками услуг были, в основном, госпредприятия, работающие по госплану.

С 90-х годов на территории бывшего СССР начинается «рынок». Вряд ли его можно назвать «цивилизованным», поскольку стремления большинства участников бизнеса тогда сводились к достижению одной цели – «бабки на карман». Средства достижения этой цели тоже были разными, не всегда в границах закона. Но оставим в стороне тему разгула коррупции и криминала, сфокусируемся на формировании нового рынка ТЛУ.

На рынок бывшего СССР хлынул поток потребительских товаров с Запада. Организация этого движения была фактически локально-региональной: в каждом регионе свои небольшие частные предприятия организовывали импорт всего, что было можно. Иностранные транснациональные компании, чья продукция импортировалась, сами на этот рынок еще не пришли, отдавая принятие всех решений по реализации своих товаров на откуп региональным дилерам. Следуя спросу, рынок начинает наполняться местными частными международными перевозчиками. Понятно, что никаких устойчивых стандартов работы у большинства предприятий тогда не было.

Впрочем, в этом потоке новых перевозчиков выделились те, кто перенес в работу своих предприятий стандарты советского автотранспортного монополиста с коррекцией на опыт западного рыночного капитализма. Вместе с компанией TELS (привожу ее в пример, поскольку знаю ее изнутри), примерно, еще около десятка подобных перевозчиков с самого начала задумывались о позиционировании, выстраивали бизнес по международным стандартам, комплектовали руководящий состав выпускниками МВА. Эти транспортно-экспедиционные компании (ТЭК) в основном и становились подрядчиками крупных иностранных клиентов, постепенно входящих на наш рынок в 2000-х гг. То есть, иностранный бизнес уже начал здесь продвижение, но транснациональные логистические провайдеры на этот формирующийся рынок еще не пришли, в отдельных случаях нанимали под свои контракты локальных подрядчиков, знающих рынок и берущих риски на себя. Эту нишу заняли передовые локальные ТЭК, обычно, с иностранной регистрацией головных офисов для лучшего конкурентного позиционирования. Предлагая достаточно высокие стандарты работы, они стали быстро развиваться на волне растущего рынка. Примерно до середины 10-х годов нашего века эта тенденция продолжалась.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.