

УДК 65.012.34:656

Н.Н. Коваленко

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Рассмотрены тенденции развития рынка логистических услуг применительно к форме организации интермодальных перевозок в Украине.

Проанализированы способы передачи выполнения отдельных бизнес-функций (частей) бизнес-процесса сторонним лицам и организациям.

Перспектива развития рынка логистических услуг рассмотрена в разрезе современной многоуровневой классификации операторов логистических услуг. Отмечено, что для рынка интермодальных перевозок на современном этапе более предпочтительной формой организации является горизонтальная кооперация нескольких транспортных предприятий в пределах одного региона. Указана необходимость перехода к практике «сухих портов», когда груз обрабатывается на тыловых терминалах, а в порту производится только его перевалка.

Ключевые слова: логистика, интермодальная перевозка, аутсорсинг, логистический провайдер, оператор.

Розглянуто тенденції розвитку ринку логістичних послуг стосовно форми організації інтермодальних перевезень в Україні.

Проаналізовано способи передачі виконання окремих бізнес-функцій (частин) бізнес-процесу стороннім особам і організаціям.

Перспектива розвитку ринку логістичних послуг розглянута у розрізі сучасної багаторівневої класифікації операторів логістичних послуг. Відзначено, що для ринку інтермодальних перевезень на сучасному етапі більш кращою формою організації є горизонтальна кооперация декількох транспортних підприємств у межах одного регіону. Зазначена необхідність переходу до практики «сухих портів», коли вантаж обробляється на тилових терміналах, а в порту проводиться тільки його перевалка.

© Коваленко Н.Н., 2013

емств у межах одного регіону. Зазначена необхідність переходу до практики «сухих портів», коли вантаж обробляється на тилових терміналах, а в порту проводиться тільки його перевалка.

Ключові слова: логістика, інтермодальне перевезення, аутсорсинг, логістичний провайдер, оператор.

The tendencies of market development of logistics services in relation to the form of the organization of intermodal transport in Ukraine.

Analyzed the modes of transmission of the individual business functions (parts) of the business process to third-party individuals and organizations. The prospect of the development of the logistics services market is considered in the context of the modern multi-level classification of logistics operators. It is noted that the market for intermodal transport at the present stage, a more preferred form of organization is the horizontal co-operation of several transportation companies within the same region. The necessity of the transition to the practice of "dry ports" when the cargo handled at the rear terminals and the port is made only of its transshipment. If to succeed, the intermodal operator does not necessarily become the operator in the market of logistics outsourcing. Ukrainian logistics market is still structured, and all segments are promising. And now, it is not likely to win the one who will choose the "right" model, or the first to take all the niches, and the one who will build faster than other clear, consistent, harmonious model of the business in which the logical linked services, customers, geographic markets, investment policy and a host of other factors.

Keywords: logistics, intermodal transport, outsourcing, logistics provider, inventory.

Постановка проблеми. Важнейшим фактором развития бизнеса в ближайшем будущем будет являться глобализация. Поиск новых резервов роста и обострение конкуренции вызывают стремление многих компаний и фирм искать новые рынки сбыта, дешевые источники сырья и трудовых ресурсов за пределами национальных границ своих стран. Продолжающийся рост мировой экономики; экспансия новейших технологий; развитие и интеграция макрорегиональных хозяйственных структур; новые возможности для формирования глобальных логистических цепей; реализация процедур дерегулирования, проводимых многими странами для ускорения и удешевления продвижения материальных потоков являются основными движущими силами современной глобализации.

Народные хозяйства отдельных стран все более раскрываются по отношению к внешнему миру. Они не только связаны с сетью глобализации, они сами являются узлами этой сети. Каждый из таких узлов, прямо или опосредованно, находится в контакте со всем миром. Тенденция образования мирового рынка оказывает большое воздействие на осуществление производственных функций предприятий. Они больше не организуют производство и не управляют им на региональном и национальном уровнях, а производят продукцию для мирового рынка и управляют мировыми системами производства и распределения, предполагающими оптимизацию расходов и удовлетворение требований заказчиков в мировом масштабе. Проявлением этих процессов стало все большее расширение и углубление международных связей в сфере инвестиций, производства, обращения, снабжения и сбыта, финансов, научно-технического прогресса.

За последние годы многие компании осознали, что организация и управление материальными потоками в глобальном масштабе требует особого понимания и специальной подготовки. Актуальным является повышение эффективности менеджмента в глобальных цепях создания новой стоимости транснациональных корпораций, обеспечивающего дальнейшее снижение затрат за счет рационального размещения производственных

подразделений в странах с дешевым сырьем и рабочей силой, оптимизации транспортировки сырья, комплектующих изделий и готовой продукции, организации полноценного сервиса. Расходящаяся глобализация рынков и усиливающаяся конкуренция ведут к повышенному спросу на услуги международных логистических провайдеров, позволяющие снизить негативное влияние на обеспечение производственного процесса и конъюнктуру сбыта таких процессов, как многократные перегрузочные операции, продолжительные задержки грузов и транспортных средств на пограничных станциях, нарушение сроков поставки и др.

Обзор последних исследований и публикаций. Проблема места и роли оператора логистической цепи в организации процесса распределения, доставки и сбыта продукции всегда находилась в поле зрения многих авторов [1-6]. Однако вопрос передачи функций обычно сводится к аутсорсингу [1], о чем свидетельствует и многолетний зарубежный опыт. Роль оператора рассматривается в последнее время в разрезе многоуровневой иерархии [3]. Оператор интермодальной перевозки (ОИП) и его роль в логистической цепи поставок рассмотрен в работах [4, 5]. Однако необходимость расширения функций ОИП в условиях развития логистической сети и реорганизации морских портов Украины требует дальнейшей проработки.

Задачи исследования. В условиях специфики украинского рынка интермодальных перевозок проблема перспектив расширения функций интермодального оператора требует особого подхода. К этому подталкивает и необходимость активизации усилий в реализации транзитного потенциала Украины и необходимость дать новый импульс развитию интермодализма в Украине.

Основной материал исследования. Успех на рынке ныне может быть достигнут только за счет быстрой адаптации товаропроизводителей к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и спросу на продукцию. При этом главным требованием стало максимальное сокращение всех временных стадий жизненного цикла продукции, а именно: сроков проведения

научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, времени поставок сырья и материалов, длительности производственного цикла, сроков обработки заказов, доставки и реализации продукции. Сокращение длительности этих стадий не возможно без узкой специализации функций на каждой из них.

В настоящее время фирмами широко используется частичная или полная передача выполнения отдельных бизнес-функций и даже частей бизнес-процесса сторонним лицам и организациям, которые получили название партнерской сети. Кроме того, для хозяйствующих субъектов промышленно развитых стран все большее значение приобретают всевозможные внешние услуги (консультативные, посреднические, юридические, страховые, рекламные, маркетинговые). Очень многие компании возвращаются к своему основному, если можно так сказать “коренному бизнесу”, освобождаются от вспомогательных и дополнительных производств. При этом производство, предельно расщепленное по внешним соисполнителям и интегрированное на основе Internet-технологии, становится гораздо более дешевым и гибким, чем прежде, и позволяет производителям приспособляться к требованиям рынка и получать наибольшую прибыль.

Одной из самых заметных тенденций на мировых рынках последнего десятилетия является необходимость интеграции логистических операций и контролирования всей логистической системы (поставок, производства, распределения). Необходимо было найти такие решения, которые в первую очередь позволили бы не только выжить в условиях жесткого рынка, но и успешно конкурировать и, в результате, одержать верх над конкурентами.

Отказ многих фирм от собственного парка автомобилей и складских помещений и перепоручение их специализированным компаниям позволили этим фирмам варьировать постоянные издержки (весьма высокие из-за значительной капиталоемкости операции) и сосредоточить свои усилия на достижение эффективности производимого товара и услуг.

В настоящее время в результате кризиса компании сократили объем деятельности. Из сферы деятельности крупных предприятий выпадают логистические функции.

Причины, по которым это происходит:

- Логистическое управление весьма дорогостоящее (требует крупных инвестиционных затрат);
- Логистическое управление – сложный процесс (требует знания и применения современных технологий).

Необходимость гибкого реагирования на постоянно меняющиеся запросы потребителей, стремление обеспечивать сервис на самом высоком уровне все чаще приводят к необходимости интеграции фирменного менеджмента с многочисленными логистическими посредниками. Результатом подобного развития стало то, что содержание внешних снабженческих складов, транспортно-экспедиционная работа, другие операции, связанные с управлением движением материальных ценностей все чаще передаются специальному предприятию, предоставляющему эти услуги [2, 4].

Привлекательность данной концепции обусловлена тем, что компании по осуществлению функций логистики располагают таким опытом работы, который отсутствует в собственной организации клиента. Помимо этого, выполнение логистических функций по контракту исключает необходимость значительных вложений в основные средства предприятия: транспорт, складские помещения, а также в современные технологии, например, в программное обеспечение по управлению запасами.

Поэтому оптимальным решением является сосредоточение всех логистических функций в специализированных компаниях, которые гарантируют высокое качество обслуживания при собственных низких затратах. Кроме того, такое решение, позволяет сократить численность обслуживающего персонала в собственных логистических службах производственных и торговых фирм, где, как правило, работают высокооплачиваемые специалисты. Таким образом, не случайно, что сегодня за рубежом наблюдается увеличение спроса на логистические услуги.

Согласно принятой на Западе классификации, логистические компании делятся на три группы в зависимости от степени интегрированности их деятельности с бизнесом заказчика, количества реализуемых логистических функций, а также доступа к международным и региональным рынкам сбыта.

Узкофункциональные логистические посредники работают на рынке классических логистических услуг. Это транспортные компании, экспедиторы, склады общего пользования, грузовые терминалы, таможенные брокеры, агенты, стивидорные и страховые компании, фирмы по оказанию информационно-консалтинговых услуг в области логистики и т. д. Довольно часто многофункциональные логистические операторы формируются на основе таких узкоспециализированных компаний, которые решают освоить смежные сферы бизнеса.

3PL-провайдеры (third party logistics providers). Это фирмы, оказывающие клиентам (промышленным, торговым или сервисным компаниям) комплексный логистический сервис. Такие компании берут под свой контроль несколько или все логистические функции. Предоставляя широкий спектр услуг, логистический провайдер становится тесно интегрированным партнером заказчика и обеспечивает функционирование важнейших звеньев цепи распределения фирмы, поэтому его работа с клиентами обычно строится на основе средне и долгосрочных контрактов.

Зачастую контрактами закрепляется материальная ответственность таких провайдеров за качество обслуживания определенной части логистической цепи, что создает атмосферу индивидуализации логистического сервиса и оказывает положительное влияние на рынок контрактной логистики в целом.

4PL-провайдеры (fourth party logistics providers). Это логистические интеграторы полного цикла. Отличие данного типа компаний от 3PL-провайдеров заключается в применении системного подхода к управлению всеми логистическими бизнес-процессами заказчика, координации действий фокусной компании и ее ключевых контрагентов в цепи поставок, обеспечении

их эффективного взаимодействия и обмена данными в реальном масштабе времени на основе современных информационных систем и технологий [3].

Компании можно также разделить на две категории с учетом того, имеют они реальные физические активы (asset based) или не имеют и действуют при оптимизации логистических систем только как посредники (non-asset based).

До сих пор деятельность лиц, ответственных за логистику на предприятиях, фокусировалась на создание партнерских отношений в области аутсорсинга. Эта тенденция существует на сегодняшний день и будет развиваться. Под действие этой тенденции попадают все те области деятельности, которые хорошо или очень хорошо могут быть выполнены организационными единицами, не входящими в структуру предприятия. Предприятия, предоставляющие услуги, берут на себя выполнение большего или меньшего количества самостоятельных функций в соответствии с поставленными передними задачами или в соответствии со своими возможностями. Однако качество логистических услуг и затраты на логистику в рамках аутсорсинга не всегда оправдывают ожидания. В качестве альтернативы для дискуссии сегодня может быть использована концепция горизонтальной кооперации. Она представляет собой союз конкурентов, то есть союз равноправных партнеров на общем рынке.

Эта концепция содержит много преимуществ по сравнению с концепцией партнерства в рамках аутсорсинга. Причем, преимущество в транспортной отрасли достаточно очевидное, поскольку кооперирование в области международных смешанных сообщений дает шанс выжить всем участникам транспортной цепочки. Существенную роль играет снижение затрат за счет эффекта оптимального количества перемещаемого груза и оптимальной загрузки производственных факторов и ресурсов.

Так, например, организация и функционирование ЛРЦ [5], представляет собой яркий пример горизонтальной кооперации нескольких транспортных предприятий в пределах одного региона.

Подобная форма хозяйственных отношений, в руководстве которой участвуют представители всех причастных сторон, способствует снижению риска, особенно если речь идет о долгосрочных исключительных связях.

Если нужно принять решение в области стратегической логистической кооперации, то необходимо позаботиться об эффективной и продуктивной реализации этой концепции. Зачастую именно сделки с моментальной оплатой в течение дня определяют приоритеты, в то время как стратегическому обеспечению успеха не придается большого значения.

Украинский рынок 3PL-операторов, а тем более 4PL-операторов находится пока в стадии развития. Одним из основных сдерживающих факторов развития контрактной логистики является отсутствие достаточного количества крупных логистических операторов, способных предоставить весь комплекс логистических услуг надлежащего качества, развитию которых, в свою очередь, мешает препятствие – отсутствие современной логистической (складской) инфраструктуры.

Сегодня не стоит вопрос определения и измерения того, кто главнее на транспортном рынке – какой выбрать вид транспорта, нужен ли экспедитор, почему так мало транспортных агентств, которые отвечают за качество предоставления транспортной услуги и зачем российской экономике сегодня нужен рынок экспедитора. Ответ здесь достаточно простой – экспедитор представляет интересы грузовладельцев, которых обслуживает транспортно-логистический рынок. За качество услуг на этом рынке перед клиентом отвечает или экспедитор, или логистический оператор, или 3PL-провайдер.

Поэтому нужно поставить рынок «с головы на ноги», причем голова – это логистический оператор, который формирует и управляет сетью распределения, а ноги – транспорт и склад, которые обеспечивают высокое качество сервиса.

Как и во многих отраслях украинской экономики, в логистическом сегменте жизнь не стоит на месте. Процесс передела рынка происходит непрерывно. Если еще несколько лет назад в

украинской логистике прослеживалось достаточно четкое разделение компаний по специализации на транспортно-экспедиционные, таможенные и складские компании, то сегодня уже набрал силу процесс расширения логистическими компаниями спектра своих услуг в сторону полного комплекса. В основном это происходит за счет различных видов слияния или открытия в логистических компаниях новых для их основного бизнеса дополнительных направлений. Так, например, складские компании обрастают экспедицией, транспортом, а экспедиторы или перевозчики начинают организовывать свои таможенные отделы или строить склады. Не отстают и сами клиенты, которые создают собственные логистические комплексы, да и девелоперы, которые, построив крупные складские комплексы, начинают на их базе создавать логистические центры. Основная стратегия и тенденция на рынке логистических услуг – это укрупнение и географическое расширение сетей в регионы при унифицированном типе складских помещений и переход на комплексное обслуживание «Door-to-door».

Сегодня достаточно успешно развиваются морские перевалочные комплексы, например, контейнерные или зерновые. Однако, говоря об увеличении портовых мощностей, нельзя не говорить о создании широко используемой в мировой практике системе тыловых терминалов, без которых морские терминалы просто захлебнутся в постоянно растущем грузопотоке. Ведь сейчас все функции по работе с грузами производятся на территории порта – это и таможенные процедуры, и ветеринарный контроль, и т.д. Здесь же организуются и депо пустых контейнеров. В результате грузы, вместо того чтобы обрабатываться в порту в течение одного-двух дней, задерживаются на его территории значительно дольше. Как следствие – терминалы ограничивают судозаход, заставляя судоходные компании нести серьезные финансовые потери. Эти убытки ложатся дополнительным бременем на грузополучателей.

Для повышения оборачиваемости грузов, переваливаемых морскими терминалами, необходим переход к практике

«сухих портов», когда груз обрабатывается на тыловых терминалах, а в порту производится только его перевалка. Тыловой терминал играет роль своеобразного буфера на стыке морского и других видов транспорта. Он может осуществлять не просто хранение грузов, а предоставлять полный пакет логистических услуг, как то: прием, переработка и отправка грузов автотранспортом и по железной дороге в вагонах и контейнерах; прием, хранение и отправка грузов в рефрижераторных контейнерах; накопление судовых партий для отправки морем; услуги склада временного хранения.

Интерес к новым логистическим услугам, равно как и спрос на них, постоянно растет. И говорить об органическом сращивании грузового транспорта с производством и процессом распределения, превращения его в звено единой системы "производство – транспорт-распределение – сбыт" сегодня можно именно в аспекте концепций 3PL либо 4PL. Причем такое сращивание должно происходить при одновременном повышении роли ОИП, что отвечает желанию руководства компаний переложить многофакторные риски на сторонние компании, кроме того, позволяет сконцентрировать внимание и силы на своем профильном бизнесе.

Выводы. Подводя итоги, хотелось бы подчеркнуть, что развитие операторства в рамках рынка интермодальных перевозок предоставляет огромные возможности роста. Чтобы добиться успеха, оператору интермодальной перевозки совершенно не обязательно становиться оператором на рынке логистического аутсорсинга. Украинский рынок логистики еще только структурируется, и все его сегменты перспективны. И сейчас на нем выигрывает скорее не тот, кто выберет «правильную» модель или первым займет все ниши, а тот, кто быстрее других выстроит четкую, непротиворечивую, гармоничную модель своего бизнеса, в которой логично увязаны услуги, клиенты, географические рынки, инвестиционная политика и множество других факторов.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Белов А. Транспортно-экспедиторские услуги и логистический аутсорсинг / А. Белов, М. Криштопова // Библиотека маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/tr/services/forwarding&logistic_outsourcing.htm
2. Ленишин И.А. Логистическая постановка проблем оптимизации менеджмента / И.А. Ленишин // Менеджмент и маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/7/302/1/>
3. Лобанов Л.Б. PL-операторы. Кто они такие? / Л.Б. Лобанов // Услуги и цены, 2007. – № 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=143>
4. Коваленко Н.Н. Современная роль оператора интермодальной перевозки в логистической цепи / Н.Н. Коваленко // Проблемы развития транспортной логистики Интер-ТРАНСЛОГ'2011: Третья междунаучно-практ. конференция. – 25-30 сентября. – Одесса: ОНМУ, 2011. – С.96-97.
5. Коваленко Н.Н. О логистических проблемах менеджмента / Н.Н. Коваленко // Проблемы развития транспортной логистики Интер-ТРАНСЛОГ'2012: Четвертая междунаучно-практ. конференция. – 22-30 сентября. – Одесса: ОНМУ, 2012. – С.69-71.
6. Титюхин Н. Взаимодействие участников логистической цепи [Электронный ресурс] / Н. Титюхин // Все о логистике-2010. – Режим доступа: <http://logistika.mcsaka.ru/stati/partnerstvo-v-logistike/1414-2010-03-28-20-43-44>

Стаття надійшла до редакції 27.06.2013

Рецензенти

кандидат економічних наук, професор, ректор Інституту морегосподарства та підприємництва **А.В. Яценко**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджмент і маркетинг на морському транспорті» Одеського національного морського університету **М.Я. Постан**