

ЦИФРЫ, ФАКТЫ, СТАТИСТИКА

КОМПАНИЯ «ФМ ЛОЖИСТИК» ОТКРЫЛА НОВУЮ СКЛАДСКУЮ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ КРОСС-ДОКИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ



Транспортный Департамент компании «ФМ Ложистик» открыл новый офис и склад для кросс-докинговых операций в Ростове-на-Дону. Складское помещение имеет удобное расположение в 10—15 минутах от аэропорта и федеральной трассы М4 «Дон». Склад оборудован системами отопления и охлаждения воздуха, круглосуточной охраной, а также ведется строгий контроль за соблюдением норм чистоты и гигиены.

Начало операций на данной площадке позволит компании «ФМ Ложистик» и их клиентам повысить эффективность текущих транспортных проектов, а также открыть новые направления доставки для отправок по Южному Федеральному Округу в Ставрополь, Краснодар, Новочеркасск, Пятигорск, Волгоград, Сочи и другие города.

BUREAU VERITAS CERTIFICATION ПРОВЕЛА РЕ-СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ АУДИТ TABLOGIX

В очередной раз аудиторы BUREAU VERITAS Certification подтвердили соответствие системы менеджмента качества TABLOGIX международному стандарту ISO 9001:2008. Новый сертификат будет действовать в течение 3 лет.

Первый сертификат соответствия системы менеджмента качества компания TABLOGIX получила в 2008 году. С тех пор в компании было проведено 4 внешних и 13 внутренних аудитов.

Компания стабильно достигает и превышает целевые показатели качества своих услуг. Успешная деятельность компании получила международное признание. По итогам конкурса среди дистрибуционных центров Ford Motor Company в Европе в 2010 году Распределительный Центр TABLOGIX, где хранятся запасные части Ford, разделил со складом, расположенным в Польше, первое место. Также стоит отметить, что помимо международного сертификата ISO 9001:2008 компания TABLOGIX в 2009 году удостоилась сертификата Q1 - своеобразного «знака качества», признаваемого всеми крупнейшими мировыми производителями автомобилей.



Борис Теклин, директор по ресурсам TABLOGIX и представитель высшего руководства по качеству сообщил, что высшее руководство компании планирует дальнейшее расширение области действия системы менеджмента качества и подъем её на ещё более высокий уровень, прежде всего за счёт развития персонала компании и его вовлечения в совершенствование системы.

Пресс-служба TABLOGIX

КОМПАНИЯ СПСР-ЭКСПРЕСС ПРОВЕЛА МАСШТАБНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ СВОИХ КЛИЕНТОВ В РОССИИ В 2011 ГОДУ

Компания провела крупное исследование мнения потребителей во всех регионах России, нацеленное на получение достоверной оценки удовлетворённости сервисом СПСР и определения лояльности.

В программу исследования входила совокупность многих факторов, влияющих на выбор экспресс-оператора: материальная составляющая компании, выполнение заявленных сроков доставки, качество обслуживания клиентов.

В рамках проводимого исследования также предполагалось выявить различия между ожидаемым и фактическим качеством услуг.

Измерение лояльности проводилось по методике определения индекса NPS (Net Promoter Score), основанного на разделении потребителей на три группы: Промоутеры, Нейтралы и Критики. Методика строится на базе одного главного вопроса: «С какой вероятностью вы порекомендуете нашу компанию друзьям?». По результатам ответов все респонденты делятся на три вышеуказанные группы, и сам индекс представляет собой разницу между процентным соотношением клиентов-промоутеров и клиентов-критиков.



Комментирует Директор по продажам ООО «СПСР-ЭКСПРЕСС» Эдвин Луканов: «Охватив территорию всей России, можно проследить динамику, различия, особенности потребления услуг в различных регионах и при необходимости скорректировать свою стратегию. В 2011 г. уровень лояльности клиентов превысил тот же показатель за 2010 г. на 7% и достиг 55%, что свидетельствует о правильно выбранном курсе компании. При этом мы понимаем, что нам еще предстоит много сделать, чтобы каждый наш клиент стал лояльным потребителем услуг СПСР-ЭКСПРЕСС, особенно это относится к рынкам Москвы и Санкт-Петербурга, где, к сожалению, уровень лояльности нашей клиентской базы не достаточно высок, хотя по сравнению с прошлым годом индекс также повысился на 2%.

Причины такого уровня лояльности заключаются в очень сильной конкуренции, высоких ожиданиях клиентов».

Анна Борисова,
Пресс-служба СПСР-ЭКСПРЕСС

УПРАВЛЯЕМЫЙ СКЛАД ДЛЯ «БЕЛЛЬ»



ООО «Белль» — оптово-розничный оператор на рынке электроники и бытовой техники России и СНГ. Чтобы поддержать высокий уровень обслуживания клиентов и упрочить свои позиции на высококонкурентном рынке, менеджмент компании в начале этого года принял решение автоматизировать управление складскими бизнес-процессами предприятия. Партнером проекта выступила международная консалтинговая компания Columbus IT, имеющая богатый опыт внедрения систем WMS-класса на платформе Microsoft Dynamics AX.

В результате проекта, осуществленного специалистами Columbus IT в общей сложности за четыре месяца, были автоматизированы все внутрискладские процессы ООО «Белль» — с момента приемки до отгрузки продукции. Заказчик приобрел

стабильную и гибкую систему управления, способствующую постепенному росту производительности работы склада. Внедренная WMS-система позволила ООО «Белль» более рационально использовать складские площади, оптимально и быстро распределять сотрудников для выполнения различных операций. Кроме этого, на предприятии существенно увеличилась скорость и точность комплектации продукции, обеспечена возможность параллельного выполнения операций размещения и отгрузки товара.

Менеджмент компании может оперативно отслеживать информацию о состоянии склада и товародвижении в целом. Благодаря ответственность сотрудников компании за выполнение складских заданий теперь персонализирована, данные по производительности каждого работника доступны руководству.



Руководитель логистических бизнес-процессов ООО «Белль» Денис Панютин указал наиболее значимые результаты внедрения системы управления складом: «Пересорты и неупакованные заказы свелись к единичным случаям. Система адресного хранения позволила отменить инвентаризацию по видам товара, отказаться от трудозатратных перемещений при размещении товара в стеллажах по видам и брендам. По сравнению с предыдущим периодом существенно сократилось время набора заказа. Появилась возможность онлайн-контроля персонала и возможность поощрения в зависимости от конкретной выработки сотрудника. Заметно сократилось время отгрузки продукции клиентам».

Татьяна Кузнецова, PR-менеджер Columbus IT

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА АВГУСТ 2011 ГОДА

В сегменте складской недвижимости в августе была отмечена высокая инвестиционная активность. PNK Group заявила о продаже около 393 тыс. кв.м. складской недвижимости в подмосковном Чехове.

Потенциальным покупателем может стать американский фонд Hines Global REIT. Полученные от продажи средства планируется направить на финансирование двух других строящихся проектов PNK. Структуры банка ВТБ продают проект логистического комплекса площадью 213 000 кв.м с контейнерной площадкой на 16 Га в Дмитровском районе Подмосковья. Этот участок примыкает к складскому комплексу Raven Russia «Лобня» (52 930 кв.м) и в случае приобретения компанией Raven Russia может стать второй очередью проекта.

Среднерусский банк Сбербанка России и ООО «МЛП-Подольск» заключили договор об открытии кредитной линии с лимитом в \$143,8. Выделенные средства будут направлены в течение 2011 года на финансирование строительства второй очереди складского комплекса класса А «МЛП-Подольск».

В начале сентября 2011 года Международное рейтинговое агентство «Standart & Poor's» подтвердило суверенные кредитные рейтинги России.

Прогноз — «стабильный». В результате, в ближайшей перспективе можно ожидать повышения доверия к российскому рынку со стороны инвесторов, и, как следствие, роста объемов капиталовложений.

Prædiu Oncor International

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСОВ ИПЕМ. АВГУСТ 2011

**Ж/д транспорт уже выступает реальным ограничителем экономического роста**

— Нарушение существовавшей технологии управления парком и дефицит средств в обновлении инфраструктуры обострило проблему несоответствия возможностей инфраструктуры и динамики роста парка вагонов.

— Эффективность использования (оборачиваемость) вагонов постоянно падает.

— Рост парка вагонов не обеспечивает перевозки большего количества грузов.

— Дефицит вагонов под погрузку провоцирует дополнительный рост цен на услуги операторов вагонов.

Массовые грузы

— Массовые грузы, такие как уголь, не имеют альтернативы ж/д транспорту.

— Дефицит полувагонов и рост цен операторов приводят к не вывозу значительного количества грузов, за счет чего и растут остатки грузов на складах грузоотправителей.

— В августе, перед началом отопительного сезона, когда полным

ходом идет создание сезонных запасов угля на электростанциях, проблема вывоза угля ж/д транспортом резко обострилась. Общий объем не вывезенного угля приближается к 10 млн тонн, что составляет около 1 млрд долл.

Не массовые грузы

— Использование ж/д транспорта для перевозки не массовых грузов в большинстве случаев определяется исключительно экономической целесообразностью (ценой) при наличии альтернативы (автомобильного транспорта).

— Стоимость по вагонных отправок, которые составляют большую часть для данной категории грузов, расте еще более высокими темпами, чем для маршрутных.

— В результате в последние 2 года для не массовых грузов наблюдается все более частый отказ от ж/д транспорта в пользу автомобильного.

Не массовые грузы уходят с железнодорожного транспорта.

— Наибольший эффект потери грузовой базы — грузы пищевой промышленности. В течение 2007-2008гг. динамика погрузки товаров пищевой промышленности максимально соответствовала динамике индексов Росстата для данного вида деятельности. Начиная с 2009 года погрузка, все также отражая краткосрочные тенденции развития сектора, все в меньшей степени является отражением его комплексного развития. Разрыв между текущими показателями динамики сектора, исчисленными по погрузке и по индексам Росстата уже почти двукратный.

