КАРХ Дмитрий Андреевич

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры
коммерции, логистики и экономики торговли

Уральский государственный экономический университет

620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Контактный телефон: (343) 257-02-08

e-mail: dkarh@usue.ru

ЛАЗАРЕВ Вадим Аркадьевич

Доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
управления по научно-исследовательской работе

Уральский государственный экономический университет

620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Контактный телефон: (343) 221-17-45

e-mail: dkarh@usue.ru

КОНДРАТЕНКО Илья Сергеевич

Ассистент кафедры коммерции логистики и экономики торговли

Уральский государственный экономический университет

620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Контактный телефон: (343) 221-27-75

e-mail: tk-men@mail.ru

Логистические услуги в цепи поставок: проблемы и перспективы

Исследуются особенности рынка транспортно-логистических услуг и основные направления их развития, а также роль и место грузового автотранспорта в логистической цепи товародвижения как основного транспорта ближнего действия. Сформулированы разнонаправленные тенденции в развитии грузоперевозок автомобильным транспортом. Представлены основные провайдеры, оказывающие логистические услуги в условиях развития интеграционных процессов в логистике товародвижения. Анализ целей и задач участников логистической цепи товародвижения выявил разобщенность их экономических интересов и противоречия, возникающие в ходе их взаимодействия. Предполагается, что реализация предложенных направлений по консолидации действий участников логистической цепи и использование IT-технологий в управлении бизнес-процессами позволит получить конкурентные преимущества от предоставляемых услуг, повысить их качество, оптимизировать затраты участников и снизить себестоимость перевозок.

JEL classification: L91, R40

Ключевые слова: логистика; логистический аутсорсинг; транспорт; транспортный поток; логистический провайдер; логистическая цепь.

Введение

Хозяйственная деятельность связана с образованием разнонаправленных потоков товаров, работ, услуг, финансовых ресурсов, информации и пр., которые должны пройти путь от мест их образования до мест потребления или утилизации. Это

невозможно без участия перевозчика – транспорта, который обеспечивает перемещение грузов в пространстве и во времени, преобразуя запасы в потоки сырья, материалов, полуфабрикатов, готовых изделий, отходов, вторичного сырья и т. д. Являясь неотъемлемой частью логистической цепи и занимая промежуточное положение между производителем товара (оптово-посреднической структурой) и конечным потребителем, транспорт предоставляет комплекс услуг, перечень, качество и цена которых во многом определяют конкурентоспособность доставляемых товаров и влияют на эффективность всей логистической цепи. Целью исследования является обоснование необходимости использования IT-технологий в управлении бизнес процессами, что позволит получить конкурентные преимущества, существенно повысить качество предоставляемых логистических услуг и снизить затраты участников цепи поставок. В соответствии с поставленной целью решался комплекс взаимосвязанных задач: охарактеризовать участников логистической цепи товародвижения; определить место грузового автотранспорта в системе логистических услуг; сформулировать основные направления развития услуг логистических компаний.

Участники логистической цепи товародвижения

Основополагающая тенденция в развитии логистики товародвижения заключается в том, что участники цепи товародвижения направляют свои усилия и капитал на профильную деятельность, предоставляя выполнение функций, не связанных с основной деятельностью, аутсорсинговым компаниям или специально создаваемым дочерним фирмам. Политика многих производителей товаров по обеспечению своих логистических интересов в настоящее время базируется на принципах «диверсификации», когда грузы делятся между тремя-четырьмя логистическими операторами. При этом часть логистических функций осуществляется за счет ресурсов самого предприятия. Таким образом предприятия обеспечивают свою «логистическую безопасность». Однако общие мировые тенденции заключаются в «разделении труда» с целью оптимизации затрат. Передача части функций на аутсорсинг способствует укреплению конкурентных преимуществ прежде всего в результате снижения постоянных издержек обращения и повышения гибкости поставок.

Благодаря развитию интеграционных процессов значительно увеличилось количество логистических провайдеров (посредников), оказывающих комплексные логистические услуги [8]. В Международной классификации логистической деятельности выделяются пять уровней логистического сервиса, которые отличаются по спектру услуг и технологическому уровню:

1PL (first party logistic) – автономная логистика, или логистический аутсорсинг. Характеризуется тем, что производитель (собственник) товара самостоятельно выполняет все логистические операции.

2PL (second party logistic) – традиционная логистика, или «частичный логистический аутсорсинг. Производитель товара берет на себя часть логистических функций (планирование, складирование, формирование логистической цепочки) и привлекает стороннюю транспортную компанию в качестве подрядчика (аутсорсинг), так как сам не обладает собственным транспортом.

3PL (third party logistic) – комплексный логистический аутсорсинг, или 3PL-провайдер. Специализированная компания, относящаяся к данному типу, оказывает широкий спектр услуг, в состав которых входят транспортировка товара, складирование, управление запасами, упаковка и экспедирование грузов.

4PL (fourth party logistic) – интегрированный логистический аутсорсинг. Сервис, привлекающий логистическую компанию, которая оказывает услуги не только по комплексной транспортной логистике, но и по планированию и проектированию цепочек поставок, управлению логистическими бизнес-процессами на предприятии.

5PL (fifth party logistic) – «виртуальная» логистика, или аутсорсер логистической сферы, который, используя глобальное информационно-технологическое пространство, способен оказывать весь спектр услуг (примером 5PL-провайдеров являются интернет-магазины).

PL – party logistics переводится с английского как «сторона логистики». К 1PL, 2PL, 3PL, 4PL, 5PL добавляют приставку «оператор или провайдер». Цифры обозначают, как глубоко вовлечена данная компания в цепь поставок: 1 – сам производитель-продавец; 4 – компания берет на себя практически все функции управления цепями поставок, кроме закупок и продаж в отдельных ситуациях; PL-провайдер может заниматься и этим.

В логистической цепи товародвижения важнейшим условием эффективности является минимизация издержек во всех ее звеньях (от производителя до конечного потребителя, включая распределительные центры, оптово-посреднические структуры, предприятия розничной торговли, транспортные компании). При этом задача состоит не только в обеспечении сохранности грузов и их потребительских свойств, своевременности доставки, но и в соблюдении рыночных целей и интересов каждого из участников логистической цепи.

Распределительный центр – это складской комплекс, который получает товары от предприятий-производителей или от предприятий оптовой торговли (находящихся в других регионах страны или за рубежом) крупными партиями и распределяет их более мелкими партиями заказчикам (предприятиям мелкооптовой и розничной торговли) через свою или их товаропроводящую сеть [9]. Согласно традиционной классификации, разработанной Э. Гувером, существуют три принципиальные стратегии расположения распределительных складов: вблизи рынков сбыта, вблизи производства, промежуточное расположение [1].

Расположение складов рядом с рынками сбыта облегчает пополнение запасов клиентов. Географические размеры рынка, который обслуживается таким складом, зависит от скорости поставок, от среднего размера заказа и от величины расходов на транспортировку. Главным критерием работы таких складов является обеспечение надлежащего качества обслуживания и минимизация логистических расходов. Подобная стратегия экономически оправдана, поскольку это самый дешевый способ быстрого пополнения запасов.

Целью деятельности распределительных центров является сохранение и усиление своего положения на высококонкурентном рынке потребительских товаров, обеспечение стабильного рыночного положения, прибыльности деятельности благодаря расширению перечня предоставляемых услуг, оптимизации затрат на поддержание необходимого уровня запасов и снижение издержек на их хранение, минимизации расходов на логистические услуги.

Деятельность предприятий розничной торговли направлена на расширение зоны охвата покупательского потока, на повышение лояльности покупателей к собственному бренду, на совершенствование ассортимента реализуемых товаров и предоставляемых услуг, на оптимизацию (минимизацию) товарных запасов с целью обеспечения высокой доходности бизнеса и его конкурентоспособности [14]. Предприятия розничной торговли, которые ориентируются на клиента, должны предоставить товар в нужном месте в нужное время по минимальной цене, обеспечив эффективное продвижение и высокое качество обслуживания потребителей. Уместно привести мнение К. Рихтера, который считает, что «...только целостная ориентация фирм на действительные потребности клиентов может обеспечить долгосрочный экономический успех» [13]. Достижение такого уровня удовлетворения потребностей предполагает тесное, согласованное сотрудничество всех сторон, участвующих в производстве товаров и оказании услуг. Осуществление деятельности в едином экономическом пространстве, под

которым понимается насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними (населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети [5; 6]), и достижение интересов всех участников цепи товародвижения невозможны без участия транспорта, обеспечивающего реализацию хозяйственной деятельности, без оказания транспортных услуг по пространственному перемещению грузов.

Дж. Сток и Д. Ламберт отмечали, что «величина затрат на транспортировку, складское хранение и обработку товаров полностью определяется работой логистической системы» [16].

Место грузового автотранспорта в системе логистических услуг

В современном понимании транспорт (*лат. trans* – через и *porto* – нести, переносить, перевозить) – это совокупность средств, предназначенных для перемещения грузов и пассажиров в пространстве [17]. С логистической точки зрения транспорт является технической основой, которая обеспечивает движение материальных и (или) товарно-материальных потоков, сосуществует с ними как транспортный поток, выполняя по отношению к ним обслуживающую функцию.

Рассматривая грузовой автотранспорт, обеспечивающий перемещение грузов между производителями товаров, оптовыми распределителями и предприятиями розничной торговли, отметим, что в городской черте (в отличие от пассажирского автотранспорта) для него нет установленных маршрутов движения. Грузовой автомобильный транспорт обладает такими достоинствами, как маневренность, высокая скорость доставки грузов, свободное время отправки, возможность перевозить товары и грузы, требующие создания особых условий перевозки, осуществлять перевозки в любую погоду, любое время года, в условиях плохих дорог [2]. Автомобильные грузоперевозки наиболее мобильны и позволяют осуществлять комбинирование с другими видами транспорта. В России на долю грузовых автоперевозок по тоннажу приходится 68% перевозимых грузов. Автомобильный транспорт является транспортом ближнего действия, его средняя дальность перевозок до 1 т менее 50 км. Вместе с тем, являясь незаменимым перевозчиком грузов на малые расстояния, автотранспорт имеет ряд существенных недостатков: создает трудности для пассажирского транспорта, обладает значительной себестоимостью перевозок, высокой стоимостью обслуживания.

Определяя работу транспорта как услугу, мы исходим из того, что «...существуют самостоятельные отрасли промышленности, где продукт процесса производства не является новым вещественным продуктом, товаром. Из этих отраслей важна в экономическом отношении только промышленность, осуществляющая перевозки и связь... результатом перевозки – перевозятся ли люди или товары – является перемена их местоположения...» [12].

К особенностям российского рынка транспортно-логистических услуг относятся:

- высокий уровень логистических затрат вследствие неэффективно организованной внутренней логистики компаний и транспортно-логистической системы страны в целом;
- преобладание сырьевых товаров и полуфабрикатов в структуре грузопотоков, протяженность территории, нерациональное размещение мест производств, переработки и потребления, что способствует созданию перекрестных грузовых потоков;
- основная часть в сфере перевозок товаров, их хранения, управления запасами выполняется собственными силами (товаропроизводитель, дистрибьютор, розничная торговля);
- низкая доля логистического аутсорсинга в общем объеме транспортно-логистических услуг;
- основная часть предоставляемых услуг приходится на 2PL и 3PL провайдеров.

В автомобильных грузоперевозках присутствуют разнонаправленные тенденции, влияющие на их развитие. С одной стороны, увеличивается доступность грузовых автомобилей, как для перевозчиков, так и для заказчиков, что приводит к росту количества участников, оказывающих транспортно-логистические услуги, с другой – к усилению конкуренции. Рынок транспортно-логистических услуг отличается большим разнообразием и представлен специализированными автотранспортными предприятиями, индивидуальными владельцами грузовых транспортных средств, автотранспортными средствами, принадлежащими оптово-посредническим предприятиям. Однако его развитие сдерживается ненадлежащим состоянием дорожного полотна и неразвитостью дорожной инфраструктуры, высокой степенью морального и физического износа транспортных средств.

Выбор грузоперевозчика определяется розничным продавцом исходя из его экономических интересов, так как во многом это влияет на конечные результаты его хозяйственной деятельности. Опыт практической деятельности и научные исследования показали, что надежность работы со специализированными автотранспортными предприятиями значительно выше [10].

Производитель транспортно-логистических услуг руководствуется прежде всего собственными интересами – обеспечение эффективности деятельности, которая достигается выстраиванием взаимоотношений с субъектами логистической цепи поставок. В основе взаимоотношений лежат долгосрочные договоры, определяющие обязательства и ответственность сторон за сохранность груза, своевременность его доставки до адресата, что позволяет сократить расходы по всей цепочке поставок и обеспечить координацию поставок [18]. Помимо правовой основы согласуются: технологические аспекты взаимодействия, обеспечивающие ритмичную работу по формированию товарно-материального потока; технические, учитывающие требования к организации погрузочно-разгрузочных работ (оборудование рампы, доков и складов); экономические, обеспечивающие соблюдение интересов всех участников логистической цепи поставок и получение прибыли.

Задача перевозчика заключается в формировании транспортных потоков. «Поток – совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое и существующая как процесс, происходящий непрерывно на некотором временном интервале; измеряется в абсолютных единицах за определенный промежуток времени» [11]. Транспортный поток формируется совокупностью транспортных средств, обеспечивающих перемещение грузов и движущихся по транспортным путям сообщения [3], что определяет задачу по решению проблемы «маршрутизации» транспортных средств (the vehicle routing problem – VRP). Маршрутизация заключается в разработке рациональных маршрутов движения для имеющегося парка транспортных средств, связанного с обслуживанием одного или нескольких складов с учетом географического рассредоточения городов или клиентов [19].

Транспортные компании, осуществляющие перевозку товаров, в стоимости оказываемых услуг учитывают пробег автомобиля, расстояние перевозки, время в работе, тип автотранспортного средства. Принцип «бери больше – вози дальше» не работает в условиях городского экономического пространства. Например, оптовые распределительные центры формируют преимущественно малотоннажные и мелкопартионные товарные потоки (до 0,5 т), основываясь на заказах розничных предприятий торговли. Это резко отличает структуру товарных потоков в розничной торговле от товарно-материальных потоков в промышленности или строительстве (см. таблицу), где они практически отсутствуют.

Из таблицы видно, что доля партий с размером партии груза до 1,5 т в розничной торговле составляет около 50% объема поставок, а в промышленности и строительстве – около 4%. Таким образом, затраты транспортных компаний на организацию

товароснабжения при поставке товаров малыми партиями будут выше, что приводит к росту совокупных затрат, а следовательно, стоимости товара.

Структура товарных потоков по размерам партии товаров [7]

Размер партии груза, т	Промышленность, %	Строительство, %	Торговля, %
До 0,5 (включительно)	–	–	5,3
Свыше 0,5 до 1,0	0,15	–	27,1
Свыше 1,0 до 1,5	3,00	0,2	16,0
Свыше 1,5 до 3,0	12,30	11,9	36,5
Свыше 3,0 до 5,0	15,30	16,7	7,9
Свыше 5,0 до 8,0	30,80	31,8	4,4
Свыше 8,0 до 12,0	20,10	25,0	1,9
Свыше 12,0 до 25,0	12,40	11,5	0,9
Свыше 25,0	0,60	2,9	–

Другими аспектами при планировании перевозок являются особенности перевозимых грузов, сезонные колебания спроса, звенность цепи поставок, доля ручного труда в погрузочно-разгрузочных работах, потребности в специальном и специализированном транспорте. Соотношение товарных групп продовольственных товаров в товарно-транспортном потоке, которое определяет объемы перевозок и потребность в спецтранспорте, характеризуется многоаспектностью (см. рисунок).

Объем перевозок товарных групп в товарно-транспортном потоке
Уральского федерального округа в 2015 г., тыс. м³ [15]

Как показывает рисунок, наибольший объем грузоперевозок приходится на свежие овощи и картофель, фрукты, яйцо, т. е. те группы товаров, транспортировка которых требует применения специальных видов транспорта и проводимых погрузочно-разгрузочных работ, а значит, является наиболее затратной.

Уникальность перевозимых грузов подчеркивает сложность планирования перевозок, поскольку необходимо одновременно формировать целую группу маршрутов в зависимости от грузоподъемности транспортного средства, типа кузова, свойств товара, применяемой тары и других параметров, характеризующих транспортный поток на каждом маршруте.

Обслуживая городскую розничную сеть, складские терминалы или складские комплексы работают как распределительные центры. Их основная задача состоит в формировании товарных потоков по заказам розничного продавца, удовлетворении его потребностей в товарных партиях и, в меньшей степени, в обеспечении эффективности грузоперевозки (транспортировки).

Перевозчики со своей стороны заинтересованы в больших объемах выполняемых работ (тонно-километраж) и росте количества перевозимых грузов (тоннаж).

Разобщенность интересов перевозчиков и распределительных центров ведет к удорожанию товара, так как расходы на транспортировку прямо или опосредованно отражаются в конечной цене товара и уменьшают заинтересованность конечного потребителя в приобретении товара, что приводит к снижению его лояльности к предприятиям розничной торговли. Таким образом, несовпадение интересов обуславливает противоречия между поставщиками товаров, перевозчиками и розничной торговлей.

В соответствии с Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 года целью государства является повышение конкурентоспособности отечественной экономики посредством реализации качественных транспортных услуг. В связи с этим основной задачей всех участников логистической цепи поставок на потребительском рынке является снижение совокупных издержек, решить которую можно только посредством консолидации действий. Работая в едином экономическом пространстве, необходимо эту деятельность осуществлять в едином информационном пространстве. Рассматривая логистическую цепь поставок как сложное организованное единство, для которого информация является стержнем, «нервной системой организации» [4], создание единого информационного пространства следует считать основой взаимодействия всех участников цепи товародвижения. Формирование единого товарно-транспортного потока должно основываться на комплексном планировании потоков товаров и транспорта, что способствует соблюдению интересов всех участников логистической цепи. Товаропоток и информационный обмен должен осуществляться в рамках одного унифицированного процесса, что способствует стабильности поставок и ускорению всех процессов в оперативной логистике.

Применение логистическими операторами современных ИТ-технологий позволяет формировать конкурентные преимущества сразу по нескольким направлениям: сокращение издержек за счет уменьшения хищения топлива и груза; снижение доли холостых и неоптимальных пробегов; оптимизация персонала; улучшение качества транспортного процесса; создание новых услуг для клиентов, таких как трекинг (онлайн-отслеживание перевозок с момента непосредственной отгрузки до момента доставки) и автоматизация подбора маршрута (с вариантами по разным параметрам); повышение безопасности грузоперевозок, сокращение расходов на топливо.

Виртуализация поставок делает товарные потоки относительно свободными и гибкими в плане моделирования, что позволяет лучше использовать большой объем информации в логистических решениях, а в условиях интернационализации рынков сбыта и производства увеличиваются размеры самого рынка и связанные с ним расходы [20]. Расширяется применение основных функций ИТ – от обеспечения работы единого информационного пространства компании к развитию ее сервисного уровня, что станет генеральной функцией ИТ-секторов логистических компаний 4-го и 5-го уровней.

Заключение

В условиях неустойчивости рынков возникает необходимость в быстрой полной модернизации предлагаемых услуг по всей цепи поставок. Создание и предложение новых или более совершенных услуг клиентам позволяет сбалансировать непредсказуемость рынка с необходимостью получения постоянной и желательно растущей прибыли.

Главным барьером на пути к этой цели является раздробленность цепи поставок, преодоление которой можно реализовать по следующим направлениям:

- определение четких параметров и зон ответственности каждого звена цепи поставок;
- создание схем товародвижения, содержащих показатели эффективности сформированной цепи поставок (скорость, гибкость и надежность);
- сокращение локальных запасов и создание распределительных центров в местах расположения производственных предприятий (производителей), что дает возможность более эффективно реагировать на меняющиеся запросы потребителей;
- перепрофилирование системы управления запасами в результате пересмотра принципов их управления с целью достижения оптимального баланса между гибкостью и ценой, а также предложение надежного обслуживания, в том числе для сложившихся шаблонных схем;
- оптимальное сочетание централизованного контроля и автономии на локальном уровне, охват всей цепочки товародвижения от покупателя и поставщика при «прозрачности» цепи поставок;
- формирование высокопроизводительной цепи поставок с позиции покупателя, что способствует полной интеграции и формированию конкурентных преимуществ с учетом изменяющейся рыночной конъюнктуры.

Управление цепью поставок является новым направлением развития бизнеса. Конкурентные преимущества от улучшения качества логистических услуг и обслуживания продвигаются в направлении сокращения затрат, консолидации закупок для обеспечения объема выполняемых работ, увеличения скорости реагирования на поступающие заказы и понимания запросов заказчика.

Источники

1. Альбеков А. У., Федько Б. Я., Митька О. А. Логистика коммерции. Ростов н/Д : Феникс, 2001.
2. Аникин Б. А. Логистика. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики. М. : Юнит, 2014.
3. Багимов А. В. Классификация различных типов потоков и правовых связей в логистических системах доставки грузов // Логистика и управление цепями поставок. 2013. № 6 (59). С. 60–70.
4. Бир С. Мозг фирмы : пер. с англ. М. : Радио и связь, 1993.
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
6. Гранберг А. Г. Экономическое пространство России: трансформация на рубеже века и альтернативы будущего // Общество и экономика. 1999. № 3. С. 225–240.
7. Грузовые автомобильные перевозки / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, А. Б. Миротин, А. В. Куликов. 3-е изд. М. : Горячая линия – Телеком, 2015.
8. Дыбская В. В., Сергеев В. И. Модели операционной деятельности логистических центров // Логистика и управление цепями поставок. 2012. № 1. С. 13–21.
9. Киршин М. Л. Коммерческая логистика. М. : Центр экономики и маркетинга, 2003.
10. Курганов В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Книжный мир, 2009.
11. Логистика : учеб. пособие / О. А. Новиков, В. А. Нос, М. Е. Рейфе, С. А. Уваров. СПб. : СЗПИ, 1996.
12. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии // Собр. соч. 2-е изд. М. : Политиздат, 1959. Т. 13.
13. Рихтер К. Некоторые тенденции развития логистики в рыночных системах // Логистика во взаимозаменяемом мире : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2003. С. 5–9.

14. Савин Г.В., Карх Д.А. Влияние процессного подхода на эффективность логистической системы розничного предприятия // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 6 (38). С. 136–141.
15. Салаутин А.М. Автомобильные перевозки в регионах Урала. Состояние и предложения по развитию. URL: sospp.ru/wp-content/uploads/.doc.
16. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой : учебник. М. : ИНФРА-М, 2005.
17. Щербаков В.В. Логистика и управление цепями поставок. М. : Юрайт, 2015.
18. Aktas E., Ullengin F. Penalty and Reward Contracts Between a Manufacturer and Its Logistics Service Provider // Logistics Research. 2016. Vol. 9. Issue 1. P. 7–14.
19. Daneshzand F. The Vehicle-Routing Problem // Farahani R. Z., Rezapour S., Kardar L. Logistics Operations and Management Concepts and Models. Elsevier, 2011. P. 127–153.
20. Zijm H., Klumpp M., Clausen U., Hompel M. (eds.) Logistics and Supply Chain Innovation. Springer, 2015.

Logistic Services in Supply Chains: Problems and Prospects

by Dmitry A. Karkh, Vadim A. Lazarev and Ilya S. Kondratenko

The paper scrutinizes the peculiarities of transport and logistic services market and looks at the main directions of their development. The authors consider the role of trucks in logistics chains of goods distribution as the principal short-range transport and detect multidirectional trends in road freight transport development. Major providers of logistics services in conditions of evolving integration processes in logistics of goods distribution are identified. The analysis of the goals and tasks of participants of logistics chains of goods distribution reveals disunity of their economic interests and inconsistencies arising during their interaction. The authors argue that the implementation of suggestions on consolidation of actions of supply chains' participants and the use of IT to manage business processes will allow gaining competitive advantages from the services provided, improve their quality, optimize costs of the participants and reduce the cost of transportation.

Keywords: logistics; logistics outsourcing; transport; traffic flow; logistics provider; logistics chain.

References:

1. Albekov A. U., Fedko B. Ya., Mitka O. A. *Logistika kommersii* [Logistics of commerce]. Rostov-on-Don: Feniks Publ., 2001.
2. Anikin B. A. *Logistika. Teoriya i praktika. Osnovnye i obespechivayushchie funktsional'nye podsystemy logistiki* [Logistics. Theory and practice. The main and supporting functional subsystems of logistics]. Moscow: Yunit Publ., 2014.
3. Bagimov A. V. Klassifikatsiya razlichnykh tipov potokov i pravovykh svyazey v logisticheskikh sistemakh dostavki грузов [Classification of different types of flows and legal relationships in logistics delivery systems]. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok – Logistics and Supply Chain Management*, 2013, no. 6 (59), pp. 60–70.
4. Bir S. *Mozg firmy* [Brain firm]. Moscow: Radio i svyaz Publ., 1993.
5. Granberg A. G. *Osnovy regional'noy ekonomiki* [Fundamentals of regional economics]. Moscow: Higher School of Economics, 2000.
6. Granberg A. G. Ekonomicheskoe prostranstvo Rossii: transformatsiya na rubezhe veka i al'ternativy budushchego [Russia's economic space: Transformation at the turn of the century and future alternatives]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and Economy*, 1999, no. 3, pp. 225–240.
7. Velmozhin A. V., Gudkov V. A., Mirotn A. B., Kulikov A. V. *Gruzovye avtomobil'nye perevozki* [Road freight transport]. Moscow: Goryachaya linyaya – Telekom Publ., 2015.

8. Dybskaya V. V., Sergeev V. I. Modeli operatsionnoy deyatel'nosti logisticheskikh tsentrov [Models of operational activity of logistics centers]. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok – Logistics and Supply Chain Management*, 2012, no. 1, pp. 13–21.
9. Kirshin M. L. *Kommercheskaya logistika* [Commercial logistics]. Moscow: Center for Economics and Marketing, 2003.
10. Kurganov V. M. *Logistika. Transport i sklad v tsepi postavok tovarov* [Logistics. Transport and warehouse in the supply chains of goods.]. Moscow: Knizhnyy mir Publ., 2009.
11. Novikov O. A., Nos V. A., Reyfe M. Ye., Uvarov S. A. *Logistika* [Logistics]. Saint Petersburg: SZPI Publ., 1996.
12. Marx K. *Kritika politicheskoy ekonomii* [The critique of political economy]. Moscow: Politizdat Publ., 1974.
13. Rikhter K. Nekotorye tendentsii razvitiya logistiki v rynochnykh sistemakh [Some tendencies in development of logistics in market systems]. *Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Logistika vo vzaimozamenyaemom mire"* [Proc. Internat. Sci.-Prac. Conf. "Logistics in the inter-related world"]. Yekaterinburg: Ural State University of Economics, 2003, pp. 5–9.
14. Savin G. V., Karkh D. A. Vliyaniye protsessnogo podkhoda na effektivnost' logisticheskoy sistemy roznichnogo predpriyatiya [Influence of the process approach on the efficiency of the logistics system of a retail enterprise]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2011, no. 6 (38), pp. 136–141.
15. Salautin A. M. *Avtomobil'nye perevozki v regionakh Urala. Sostoyaniye i predlozheniya po razvitiyu* [Road transport in the Ural regions. Condition and proposals for development]. Available at: sospp.ru/wp-content/uploads/.doc.
16. Stock J. R., Lambert D. M. *Strategicheskoe upravlenie logistikoy* [Strategic logistics management]. Moscow: INFRA-M Publ., 2005.
17. Shcherbakov V. V. *Logistika i upravlenie tsepyami postavok* [Logistics and supply chain management]. Moscow: Yurayt Publ., 2015.
18. Aktas E., Ulengin F. Penalty and Reward Contracts Between a Manufacturer and Its Logistics Service Provider. *Logistics Research*, 2016, vol. 9, issue 1, pp. 7–14.
19. Daneshzand F. The Vehicle-Routing Problem. In: Farahani R. Z., Rezapour S., Kardar L. *Logistics Operations and Management Concepts and Models*. Elsevier, 2011. P. 127–153.
20. Zijm H., Klumpp M., Clausen U., Hompel M. (eds.) *Logistics and Supply Chain Innovation*. Springer, 2015.

Contact Info:

Dmitry A. Karkh, Dr. Sc. (Econ.), Prof. of
Commerce, Logistics and Trade Economics
Dept.

Phone: (343) 257-02-08

e-mail: dkarh@usue.ru

Vadim A. Lazarev, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Lead
Researcher of Scientific Research Dept.

Phone: (343) 221-17-45

e-mail: dkarh@usue.ru

Ilya S. Kondratenko, Jr. Lecturer of Commerce,
Logistics and Trade Economics Dept.

Phone: (343) 221-27-75

e-mail: tk-men@mail.ru

Ural State University of Economics

62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Ural State University of Economics

62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Ural State University of Economics

62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Ссылка для цитирования:

Карх Д. А., Лазарев В. А., Кондратенко И. С. Логистические услуги в цепи поставок: проблемы и перспективы // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 3(71). С. 130–139.

For citation:

Karkh D. A., Lazarev V. A., Kondratenko I. S. Logisticheskie uslugi v tsepi postavok: problemy i perspektivy [Logistic services in supply chains: Problems and prospects]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2017, no. 3 (71), pp. 130–139.