

УДК 656.022

**Логістичний аутсорсинг як шлях до підвищення
конкурентоспроможності сучасних підприємств**

к.е.н., доц. Письмак В.О.,

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

На сьогоднішній день одним із основних напрямків стратегічного розвитку підприємства є концентрація на пріоритетних видах та операціях бізнесу, тобто зосередження на тих процесах, які є конкурентоспроможними та мають деякі переваги. Такий підхід у практиці Заходу має назву «ключова компетенція», саме тому передача основних логістичних функцій на аутсорсинг є новою технологією і потребує розгляду з позиції специфіка розвитку українського ринку логістичних провайдерів [1].

Однією з найуспішніших моделей бізнес-моделей сучасності є аутсорсинг через те, що така модель дає змогу досягти підприємству реальних конкурентних переваг [2]. Її особливістю є те, що аутсорсер-виконавець має повну свободу вибору способу виконання функції або процесу. На сьогоднішній день існує багато функцій, що можуть бути передані на аутсорсинг, найпоширенішими з яких є виробничий аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг інформаційних технологій, аутсорсинг транспортно-експедиційних послуг, аутсорсинг послуг з митного оформлення, аутсорсинг послуг зі складування, координації закупівель.

На вітчизняному ринку процес трансформації окремих логістичних структур у логістичних операторів проходить дещо сповільнено у порівнянні з західними ринками. В процесі здійснення логістичної діяльності постає проблема вибору механізму надходження ресурсів та їх трансформації в продукцію та послуги в межах підприємства або самостійно (інсорсинг), навіть якщо виробничі потужності розміщені в різних географічних регіонах, або із залученням аутсорсингових фірм. Згідно оцінки Світового банку щодо ефективності світової логістики у 2016 році, Україна в рейтингу займає 80

місце, хоча в 2014 році, коли спостерігалось нестабільне, але відчутне поліпшення економічного становища, Україна займала 61 рядок. На сьогоднішній день виділяють логістику: першого рівня (1PL, внутрішня логістика); другого рівня (2PL, зовнішня логістика за умов виконання традиційного спектру послуг, включаючи транспортування та складування); третього рівня (3PL, зовнішня логістика за умов інтеграції всіх логі-стичних послуг в єдиний комплекс; при цьому залучаються додаткові послуги з консультування, проміжного зберігання вантажів, залучення сучасних інформаційних систем, використання численних субпідрядників); четвертого рівня (4PL, поєднання можливостей внутрішньої та зовнішньої логістики із залученням ERP-систем); п'ятого рівня (5PL, Інтернет-логістика) [2].

Слід зазначити, що на вітчизняному ринку вже присутні компанії, в структуру яких введений оператор 4PL – «Метро Кеш енд Керрі» («METRO MGL Logistik GmbH»), «YarTrans Logistic», «Бреварекс», «PANWAY LOGISTICS». В Україні компанія «Метро Кеш енд Керрі» використовує систему «stock-on-line» (товар приймається за кількістю і якістю і негайно постачається на прилавок, складське зберігання в системі відсутнє), це свідчить в свою чергу про необхідність появи на українському ринку певної кількості логістичних провайдерів.

Незважаючи на стрімке зростання ринку перевезень, більшість компаній-вантажоперевізників мають деякі труднощі в роботі з перевізниками та експедиторами у сфері вантажних перевезень через якість послуг, які надаються та недовіру до партнера. Однією з глобальних проблем розвитку ринку логістичного сервісу є дефіцит необхідної інформації про різні параметри ринку логістичних послуг, що приводить до наявності невизначеності при виборі перевізника.

У процесі здійснення логістичного аутсорсингу виділяють такі фази: планування (ідентифікація цільових ринків, визначення діапазону транзакцій, оцінка потенційних контрагентів, формування пропозицій співпраці); узгодження умов контрактів з контрагентами (аналіз пропозицій, оцінка

сприятливих можливостей та загроз, вибір контрагентів); укладання угоди про логістичний аутсорсинг (визначення принципів управління персоналом та менеджменту якості, узгодження цінових параметрів, регламентація умов контролю за ефективністю діяльності контрагентів); координаційні дії після укладання контракту щодо логістичного аутсорсингу (моніторинг ефективності виконання доручених повноважень, аналіз рівня задоволення потреб клієнтів, оперативне реагування на прояви неякісного виконання логістичних функцій, внесення коректив або припинення дії окремих контрактів).

Таким чином, передача певних функцій на аутсорсинг є світовою тенденцією та свідчить про підвищення ефективності функціонування підприємства. Досвід Євросоюзу вказує, що ринок в Україні, розвиваючись, буде рухатися від централізованих логістичних потужностей, що охоплюють всю країну, до поєднання центральних та регіональних центрів. Центральні потужності з логістики та фізичної дистрибуції вже працюють в Україні, тому поступовий розвиток регіональних центрів логістики, напевно, буде фокусуватися на місцях концентрованого потенційного попиту, що знаходяться поза зоною щоденної доступності послуг дистрибуції.

Перелік використаної літератури:

1. Schlank macht grüner / Logistik heute. Sonderheft 2012. – S.34-35. 5. Friedrich. J. Das CO2 –neutrale Logistikzentrum / Friedrich. J. // Logistik für Unternehmen. -2012. – Nr.11/12– S.60-61.
2. Дело не в количестве. Тенденции и перспективы украинского рынка контрактной логистики // Дистрибуция и логистика. – 2013. – №2. – С. 22-26.
3. Бауэрокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж, “Логистика: интегрированная цепь поставок” / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005. – С. 577–579.
4. Бережанський А. Їхати продано // Український діловий тижневик “Контракти”. – № 47 від 20-11-2006.