

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КРИЗИ

Студ. Ящук А.С.

Наук. керівник доц. Зимбалецька Ю.В.

Київський національний університет технологій та дизайну

На сучасному етапі розвитку неможливо уявити економіку без логістики. Вона необхідна як для задоволення особистих потреб споживачів, так і для успішного функціонування бізнесу. В складних умовах кризи, яка спіткала Україну в 2014 році, транспортні компанії намагаються зберегти ресурси, у тому числі за рахунок логістики. Одним з методів оптимізації логістичних процесів є аутсорсинг. Цей термін означає відмову компанії від власного бізнес-процесу, переважно не профільного або неприбуткового, і передачу його спеціалізованим компаніям. Основними мотивами передачі логістичних функцій на аутсорсинг є прагнення зробити бізнес більш керованим, отримати прибуток за рахунок швидкого зменшення витрат (і при цьому гарантовано надати якісний сервіс). Згідно із дослідженнями аналітичних компаній (AMR Research, Forrester Research) з переданням на аутсорсинг логістичних функцій компанії отримують зменшення вартості та часу обробки замовлення від 20 до 40%, часу виходу на ринок - від 15 до 30%, закупівельних витрат - від 5 до 15%, складських запасів - від 20 до 40%, виробничих витрат від 5 до 15%, а також збільшують прибуток від 5 до 15%.

Аутсорсинг в логістиці є однією з найсучасніших бізнес-моделей, що дозволяє досягти реальних конкурентних переваг. Зокрема, компанія «Нова Пошта», що є лідером транспортного ринку України, окрім використання широкого спектру двох маркетингових елементів (велика кількість рекламних звернень та широта мережі) для досягнення цілей компанії щодо збільшення частки ринку, вдосконалює свою роботу за рахунок використання високотехнологічних елементів просування, що базуються на якісному сервісі. При цьому, сервіс розглядається як головна конкурентна перевага, яка має 2 головні складові:

1. Додаткові послуги, що враховані у вартість доставки, - завантаження та розвантаження, безкоштовне зберігання протягом 5 днів, смс-інформування відправника про прибуття товару тощо.

2. Мобільний додаток компанії - інформаційний сервіс, що дозволяє відстежити статус вантажу, розрахунок вартості та дати прибуття вантажу і т.д.

Через високий рівень конкуренції транспортним компаніям необхідно сформувати чіткий образ кожної у свідомості клієнтів, донести їм переваги співпраці, забезпечити лояльність. Враховуючи те, що цільовою аудиторією транспортних компаній є юридичні особи, виконати такі завдання досить складно, проте, можливо за рахунок використання додаткових маркетингових інструментів.

Аутсорсинг на ринку логістичних послуг має свої переваги, так і недоліки при впровадженні в умовах специфіки розвитку національного бізнесу. Він розвивається не так активно, як у країнах Західної Європи, що пояснюється низкою причин, серед яких: недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування, відсутність стратегічного бачення в управлінському персоналі, складність досягнення у зниженні витрат, зростання цін після початку співпраці, зниження можливості впливу та контролю за функціями, переданими на аутсорсинг.

Отже, криза в Україні 2014 року надала транспортним компаніям можливість значно примножити прибутки за рахунок створення високоякісної послуги у аутсорсингу, а при правильному супроводі послуги - сформувати довготривалі відносини з клієнтом та розвитку нових ринків.