

Боровик Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу

Полтавська державна аграрна академія

м.Полтава, Україна

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ У МАРКЕТИНГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.

Висока ефективність діяльності підприємства, досягнення запланованих маркетингових показників тощо, на думку фахівців, можливе лише за умови зосередження на основному виді діяльності, не допускаючи розпорошення ресурсів на інші роботи, що, зазвичай, також виконуються на підприємстві. Але не кожне підприємство може собі дозволити відмовитися від виконання тих чи інших робіт. Якщо на виробництві деколи можна вивільнювати ресурси за рахунок припинення випуску менш дохідної продукції, то у торгівлі діяти подібним чином неможливо.

Технологічний процес реалізації товарів обов'язково включає як сам продаж, так і логістичну складову – доставку, пакування, маркування тощо. Жоден роздрібний торговельний об'єкт не може здійснювати лише продаж товарів, відмовившись від необхідних робіт з управління матеріальним потоком. Разом з тим, досвід успішних торговельних підприємств показує, що логістичні функції можна передати на виконання підприємству-підряднику і тим самим вивільнити власний персонал та ресурси. Діючи таким чином підприємство здійснює активну оптимізацію логістичних механізмів.

Логістичний аутсорсинг сьогодні є одним з ефективних методів, що дозволяє зменшити витрати, збільшити дохідність та сконцентруватися на пріоритетних видах діяльності.

В сучасному світі досягають успіху лише ті компанії, які, оптимізуючи операційні витрати при збереженні високої якості товарів і послуг, ведуть бізнес найефективнішим способом. Однією з найбільш успішних бізнесмоделей, які дають можливість добитися конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Аутсорсинг - це передача неосновних функцій підприємства і всіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру).

На основі вивченого українського та зарубіжного досвіду, можна визначити наступні переваги використання аутсорсингу торговельними підприємствами:

1. Зменшення частки капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції у розбудову логістичної інфраструктури переходять на логістичну компанію, оскільки логістичний аутсорсинг знижує необхідність інвестування на підтримку логістичних функцій.

2. Концентрація роздрібного торговельного підприємства на основній діяльності. Перекладаючи на логістичну компанію виконання логістичних функцій торговельне підприємство зосереджує ресурси та увагу на виконанні своїх головних функцій, що дозволяє удосконалити ключові процеси і отримати додаткову конкурентну перевагу.

3. Економія витрат на логістику. Вартість послуг аутсорсингу набагато нижча, ніж витрати на побудову власної структури (скорочуються площі складських приміщень та відповідні витрати на їх утримання, немає необхідності створення власного автопарку, скорочується кількість працівників, зайнятих на операціях, пов'язаних з поставками). У той же час спеціалізовані компанії, що беруть на себе виконання логістичних функцій, можуть надавати такі послуги декільком підприємствам, що дозволяє їм досягти більшого обсягу продажів і мінімізувати собівартість своїх послуг.

4. «Делегування» матеріальної відповідальності. При аутсорсингу всі ризики, пов'язані з реалізацією логістичних функцій, лягають на логістичну

компанію. Ця причина є однією із основних, через яку торговельні підприємства віддають логістику на аутсорсинг.

5. Підвищення гнучкості. Торговельне підприємство використовуючи аутсорсинг може швидше пристосовуватися до змін навколишнього середовища, зменшувати за рахунок компетентності логістичних компаній тривалість циклу поставок та ін., тобто гнучко реагувати на зміни як на ринку, так і всередині підприємства.

6. Зниження навантаження при прийманні товарів у магазинах, оскільки товар надходить консолідованими партіями. Це скорочує трудові витрати, спрощує процес адміністрування документів.

7. Аутсорсер забезпечує повний моніторинг логістичного ланцюга, що відповідає інтересам кінцевого споживача і дозволяє уникнути витрат, пов'язаних із збоями у постачаннях. Логістична компанія несе відповідальність за безперебійне функціонування мережі і виконання логістичних операцій на умовах, визначених контрактом. Окрім того, спеціалізовані логістичні компанії дозволяють більш ефективно управляти запасами протягом всього логістичного ланцюга, забезпечують обмін інформацією в режимі реального часу та відстеження всіх бізнес-процесів (порівняно із дрібними розрізненими складами), мають платформи із сучасною технікою та найновішими технологіями, а також всі підрозділи, що забезпечують їхнє повноцінне функціонування.

8. Підрядник має в своєму штаті команду висококваліфікованих фахівців, має досвід виконання аналогічних проектів, постійно удосконалює свої послуги та шукає можливості застосовувати кращі технології і рішення

Основними вимогами, що висуваються до логістичного підрядника з боку торговельних підприємств, є: наявність розвиненої логістичної інфраструктури; налагоджені зв'язки з виробниками і постачальниками товару; кваліфікований персонал; використання інтегрованої інформаційної логістичної системи; можливість якісно здійснювати комплексні логістичні послуги (складування, транспортування, контроль якості товару, оформлення

вантажів та платежів, інформаційні технології, інформаційні послуги, управління заявками, прийом та обробка замовлень, управління запасами, маршрутизація перевезень і управління транспортним господарством). Здобуває поширення серед торговельних підприємств практика застосування стратегії комплексного (повного) аутсорсингу, при якій повне управління логістичним процесом конкретного торговельного підприємства здійснює логістична компанія. Торговельними підприємствами в Україні, які повністю відали логістику на аутсорсинг є «METRO Кеш енд Керрі Україна», «Караван», «Евросеть», «Ельдорадо».

Разом із тим, є низка негативних факторів, через які торговельні підприємства не ризикують віддавати логістичні функції в аутсорсинг. Серед них можна виділити такі:

1. Необхідність передачі внутрішньої інформації – про партнерів, про плани розвитку, стратегічні орієнтири та ін. – на зовні. Захистити себе від цього ризику розголошення наданої інформації підприємство може укладаючи угоду з логістичною компанією про конфіденційність.

2. Нерозвиненість інфраструктури, перш за все складських комплексів. 90 % складських приміщень – це склади радянської забудови, що не пристосовані до зберігання специфічних товарів. Проте площі складських приміщень щорічно збільшуються.

3. Сумніви щодо якості надаваних логістичних послуг. Уникнути неякісних послуг можна шляхом узгодження з партнером критеріїв оцінки ефективності його роботи і, відповідно, створити систему контролю.

Таким чином, доцільність упровадження аутсорсингу логістичних функцій для торговельного підприємства обумовлюється поліпшенням логістичного сервісу, підвищенням гнучкості й покращанням стратегічних позицій підприємства на ринку, проте процес ухвалення рішення про передачу окремих логістичних функцій на аутсорсинг повинен бути економічно обґрунтованим, доцільним і контрольованим.

Список використаних джерел

1. Аутсорсинг логістичних функцій торговельних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2011/12/6.pdf>

2. Логістичний аутсорсинг у маркетингу торговельного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_3/pdf/106-110.pdf

3. Оцінка логістичного аутсорсингу інноваційно активного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_3_13_23.pdf