

УДК 65.291.592

**Е.А. Топор, Е.О. Почко**  
Брест, БрГТУ

### **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА АУТСОРСИНГА В ЛОГИСТИКЕ**

Развитие рынка логистических услуг в Беларуси связано с динамичным развитием логистики в соседних странах. Возникновение рынка логистических услуг обусловлено существующей потребностью в этих услугах среди компаний. Но достаточно часто компания сталкивается с выбором: передать отдельные звенья логистической цепочки профессионалам либо иметь собственную логистику. То есть выбор аутсорсинга или инсорсинга.

Суть инсорсинга логистических услуг заключается в том, что выполнение основных логистических функций не выходит за пределы компании, а реализуется исключительно внутри нее.

Аутсорсинг логистических услуг подразумевает передачу части операций своего логистического подразделения другим организациям.

В понятиях рынка, аутсорсинг – это переход от деятельности First Party logistics (1PL) – автономная логистика – к логистике более высокого класса: 2PL–3PL–4PL–5PL. Это позволяет обрести ряд преимуществ: концентрация на профильной деятельности, использование эффективных методов и современной инфраструктуры, исключение затрат, связанных с развитием собственного структур товародвижения, гибкая и своевременная реакции на изменившиеся запросы потребителей и многое другое.

К факторам, сдерживающим применение логистического аутсорсинга можно отнести:

1. Желание компаний полностью контролировать все бизнес-процессы; недоверие к партнерам.

Следует отметить, что в рыночных условиях ключевым параметром конкурентоспособности предприятия выступает качество производимых товаров, оказываемых услуг. Логистические провайдеры благодаря специализации оказывают услуги на высшем уровне.

2. Высокие затраты на приобретение услуг аутсорсинга.

Бизнес предусмотрительно ожидает любого развития событий, в том числе и такого сценария, при котором стоимость услуг операторов через некоторое время окажется выше издержек инсорсинга. Практический опыт показывает, что при достижении определенного уровня издержки на внешнюю логистику обычно снижаются. Возможный же рост валовых издержек часто компенсируется положительной динамикой уровня качества обслуживания.

### 3. Риски потери части экономической независимости.

Оператор способен диктовать заказчику любые условия (и не только по цене), а фирма будет не в состоянии подобрать ему адекватную замену в короткие сроки.

### 4. Риски утечки информации.

За счет плотного контрактного сотрудничества компаний с провайдерами, компании опасаются утечки информации о своей деятельности.

Но несмотря на все эти препятствия и риски, есть достоинства аутсорсинга, которые повышают конкурентоспособность предприятия и перекрывают все опасения:

#### 1. Увеличение показателя рентабельности.

У большинства предприятий логистическая деятельность не является профильной, и работники вынуждены отвлекаться от своих прямых обязанностей на выполнение некоторых логистических услуг. Такая ситуация приводит к снижению прибыльности компании. Благодаря концентрации на ключевых компетенциях компания может более эффективно распределять имеющиеся ограниченные ресурсы.

#### 2. Сокращение числа конфликтных ситуаций между подразделениями компании.

Часто логистическое и сбытовое подразделения компании имеют разные интересы: продавцам необходимо наличие товара в строгом соответствии с графиком продаж, а транспортники стремятся минимизировать расходы на доставку и склонны ждать формирования оптимальных в этом смысле партий груза (например, по параметру объема). Очевидно, такие конфликты ведут к снижению эффективности работы компании. А при аутсорсинге логистики подобный конфликт интересов отсутствует.

#### 3. Сокращение числа простоев производственных мощностей.

При самостоятельном выполнении логистических функций у компании возникают затраты на первоначальную закупку оборудования и дальнейшее его содержание. А при использовании аутсорсинга, компания может избежать этих затрат. Также при привлечении логистического посредника возможно устранение вынужденного простоя производственных мощностей и износа транспортных средств.

#### 4. Борьба с оппортунистическим поведением.

Оппортунистическое поведение водителей, которые используют рабочий транспорт в личных целях или сливают бензин, приводит к возникновению дополнительных издержек компании.

Предприятия Брестской области нередко прибегают к услугам 3PL-провайдеров. В качестве примера можно назвать ОАО «Брестхлебопродукт», которое занимается заготовкой, переработкой, хранением зерна и выработкой муки.

Раз в год на предприятии осуществляется заготовка ресурсов, которая имеет определенные сроки; количество поставляемого зерна – огромно. В результате возникает необходимость в значительных транспортных мощностях. Т.к. заготовка производится раз в год и в течение непродолжительного периода, организация собственного транспортного хозяйства становится экономически невыгодна. Кроме того, в течение года предприятие производит отгрузку партий готовой продукции, значительно отличающихся по объемам как в г. Бресте, так и по всей республике. В результате ОАО «Брестхлебопродукт» осуществляет аутсорсинг транспортно-логистических является отсутствие свободных территорий для организации транспортного хозяйства.

Аутсорсинг позволяет снизить издержки, добиться существенного роста эффективности функционирования логистической цепи, повысить уровень конкурентоспособности предприятия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Развитие логистических услуг по классификации PL [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.baif.by/stati/razvitie-logisticheskikh-uslug-po-klassifikatsii-pl/>. – Дата доступа: 01.04.2016.

2. Аутсорсинг логистических услуг в дистрибутивных цепях: проблемы и перспективы развития в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.sbmt.bsu.by/upload/Мясникова%20Ольга%20Вячеславовна.pdf>. – Дата доступа: 03.04.2016.