

© Казаков Р. И., 2016

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Данная статья посвящена вопросу оптимизации затрат и увеличение кредитоспособности предприятия за счет использования 4PL провайдеров. Дано определение конкуренции, логистики, а также логистического аутсорсинга и 4PL-провайдера. Описаны основные характеристики существующих подходов работы по минимизации затрат на логистику предприятия. Статья содержит описание основных целей использования логистического посредничества. Также описывается эффект повышения качества кредитного от сотрудничества с 4PL провайдером.

Ключевые слова: логистические услуги, конкуренция, дифференциация, 4PL-провайдер, управление складом, управление запасами, логистические цепочки

Конкуренция — это то, что все чаще заставляет предпринимателей, руководителей, предприятия и фирмы задействовать все свои резервы для сохранения позиции на рынке и получение дополнительного [2], зачастую минимального прироста в доле компании на рынке, и для борьбы с конкурентами.

Для конкурентной борьбы можно использовать несколько подходов [3]:

1. Дифференциация — определения акцента на уникальном свойстве товара или услуги

2. Ценовая борьба — занижение цены до минимального уровня, что формирует минимальную маржу необходимую для поддержания функционирования бизнеса и удовлетворения потребностей собственников в прибыли.

3. Лидерство по издержкам — минимизация затрат на производство. Это позволяет снизить цену, и сохранить при этом большую маржу, чем в предыдущем подходе конкурентной борьбы.

Учитывая факт, что большинство товаров и услуг, существующих на рынке, обладают схожими характеристиками, качествами, и потребительскими способностями, то становится понятно, что дифференциация не всегда является выходом в данном вопросе. Следовательно, остается два варианта: конкуренция по издержкам и цене.

Конкуренция [3] по цене традиционно является слабым способом долгосрочной конкуренции так, как та минимальная маржа в один момент может оказаться недостаточной для поддержания бизнеса. Иными словами, конкуренты могут еще больше

понизить цену, поставщики повысят цену на товары, уровень доходов населения может падать.

Следовательно, одним из наиболее привлекательных способов для ведения эффективной конкурентной борьбы для предпринимателей и компаний является лидерство по издержкам. Это позволяет понизить цену товара, но при этом сохранить размер маржи.

Одним из способов оптимизации затрат, который уже долго используется в Европе, это логистический аутсорсинг. Компании стремятся минимизировать затраты на транспортировку, выбирая самые дешевые варианты привозки грузов. То есть выбор падает на дешевые логистические компании, которые не предоставляют должных условий гарантии на свои услуги. Привлечение к сотрудничеству таких компаний может грозить:

1. Срыв поставки
2. Потеря груза
3. Повреждение товара
4. Несвоевременная поставка

Все это не позволяет минимизировать затраты, а во многих случаях только увеличивает их. Более того, подобные логистические компании не могут решить всех вопросов, связанных со сферой логистики таких, как управление запасами и прогнозирование будущей потребности в них. Что в свою очередь заставляет держать в своем штате логистов, увеличивая тем самым статью затрат.

Выходом из данной ситуации можно считать выведение логистики на аутсорсинг, передавая управление всеми логистическими процессами 4PL провайдерам.

4PL провайдер — это логистическая компания на много более развитого типа, чем простой перевозчик. 4PL провайдер — это полноценный логистический посредник, который предоставляет услуги закупок, складирования, управления запасами, транспортировки, планирования объема закупок, отслеживание уровня потребления товара, установление контактов с поставщиками и покупателями, оформление всей документации от сертификатов до таможенных документов. Иными словами, такой посредник создает иерархию в таком бизнес процессе, как цепочка поставок. Он также различает клиентов по потребностям, что позволяет также снизить издержки на различных этапах обслуживания данных клиентов.

При использовании данного посредника компания сразу же избавляет себя от множества затрат на:

1. Содержание отдела логистики
2. Компенсацию потерь от перевозки груза и от недобросовестных перевозчиков
3. Содержание склада и другие затраты.
4. PL-провайдер [4], обладая большей компетенцией и техническими возможностями выполняет логистические операции на отличном от непрофильной компании уровне. Провайдер подбирает качественных поставщиков,

профессионально управляет цепочкой поставок и складирования, компетентно управляет запасами и делает обоснованные прогнозы будущих закупок.

Все это делает не нужным для организации нести прямые и косвенные затраты на содержание отдела логистики [4].

Прямые:

1. Заработная плата
2. Страхование работников
3. Отпускное пособие
4. Больничное пособие
5. Содержание склада
6. Обслуживание транспортных средств
7. Содержание логистической базы данных
8. Приобретение и обслуживание прицепов и других устройств для перевозки грузов

Косвенные:

1. Канцелярские принадлежности
2. Электричество
3. Офисная техника
4. Мебель
5. Налоги на недвижимое имущество
6. Налоги на автомобили
7. Потери от порчи, деформации, разрушения продукции
8. Срыв договоров поставки, закупки

Эти и ранее перечисленные затраты увеличивают в целом расходы на логистику, что вместе с потерями от данной деятельности становится одной из основных статей бюджета организации, заставляя менеджмент минимизировать ее. Минимизация выделенных средств на логистику только увеличивает потери от нее так, как более дешевый перевозчик или более дешевый специалист в виду некомпетентности приносят еще больший экономический вред компании, подрывая ее репутацию.

Все это прямым образом сказывается на цене товара или услуги, делая ее неконкурентной на рынке. Это ведет к потере доли рынка компанией и к снижению прибыльности предприятия, то есть влияет на долгосрочные перспективы бизнеса.

Затраты на 4PL провайдера несравнимо меньше, чем на содержание отдела логистики. Более того, потери от деятельности высококвалифицированного посредника данного уровня также в разы меньше финансовых потерь от деятельности логистического отдела компании, профиль которой сосредоточен в иной сфере.

Таким образом, логистический посредник подобного уровня позволяет минимизировать затраты на логистику. Что в свою очередь уменьшает затраты компании и дает возможность использовать это в конкурентной борьбе, снижая цену на товар или услугу, оставляя прежнюю или большую маржу.

Конкуренция является одним из важнейших факторов, определяющих, как предприятие ведет свой бизнес. Для того, чтобы он развивался необходимо быть конкурентно способным на

рынке. Это возможно за счет нескольких способов поведения на рынке:

1. Минимизация затрат
2. Ценовая конкуренция
3. Дифференциация

Наиболее распространенный способ ведения борьбы — это минимизация затрат. Одним из наиболее эффективных способов их минимизации, имеющих долгосрочные позитивные последствия является выведение логистической функции на аутсорсинг 4PL-провайдеру. Данный тип логистического посредника позволяет решать сразу несколько проблем:

1. Оптимизации цепочки поставок
2. Управление складом
3. Управление запасами
4. Установление контактов с поставщиками и покупателями
5. Оформление документации

Также при использовании данного провайдера компания ликвидирует прямые и косвенные издержки на содержания отдела логистики. Что приводит к сокращению издержек и повышению конкуренции предприятия.

Из приведенного анализа видно, что выведение логистического бизнес процесса на аутсорсинг 4PL провайдеру несет значительные экономические, временные и организационные выгоды. Все это позволяет утверждать, что будущее в сфере логистики компаний за подобным видом аутсорсинга. Но для того, чтобы подобная система взаимоотношений работала без сбоев необходимо, чтобы обе стороны внесли коррективы в видение данной перспективы и ее использования. Потребителям подобных услуг необходимо нанимать и обучать специалистов для взаимодействия с контрагентом. Но прежде всего им необходимо в серьез воспринимать подобный аутсорсинг логистической деятельности, что сейчас происходит с трудом. Провайдерам таких услуг необходимо развивать эффективность систем контроля качества за исполняемыми контрактами, а следовательно повышать общеорганизационную эффективность во всех ее проявлениях. ■

1. Аникин Б. А. Логистика / Б. А. Аникин// Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 327 с.

2. Виды конкуренции [электронный ресурс]// Грандарс. Электрон. дан. – М., 2016. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html> (Дата обращения: 25.09.2016).

3. Конкуренция и рыночная структура [электронный ресурс]// Грандарс. Электрон. дан. – М., 2016. URL <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/konkurenciya.html> (Дата обращения: 25.09.2016).

4. Соломатин П. 4PL провайдеры: тенденции становления рынка в свете немецкого опыта / П. Соломатин // Научно-аналитический журнал: Логистика и управление цепями поставок. – М, 2006.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аникин Б. А. Логистика / Б. А. Аникин// Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 327 с.

Виды конкуренции [электронный ресурс]// Грандарс. Электрон. дан. – М., 2016. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html> (Дата обращения: 25.09.2016).

Конкуренция и рыночная структура [электронный ресурс]// Грандарс. Электрон. дан. – М., 2016. URL <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/konkurenciya.html> (Дата обращения: 25.09.2016).

Соломатин П. 4PL провайдеры: тенденции становления рынка в свете немецкого опыта / П. Соломатин // Научно-аналитический журнал: Логистика и управление цепями поставок. – М, 2006.

Quality management of services and increasing competitiveness through

© Kazakov R., 2016

This article deals with the issue of cost optimization and an increase in credit enterprise by using 4PL-providers. It provides the definition of competition, logistics and logistics outsourcing provider, and 4PL. The basic characteristics of existing approaches work to minimize logistics costs on businesses. The article contains a description of the main purposes of using the logistic mediation. It also describes the effect of increasing the quality of credit to cooperate with the 4PL provider.

Keywords: Logistic service, competition, differentiation, 4PL-providers, stock management, logistician chain .