

Кирлик Наталія Юріївна
кандидат економічних наук
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
м. Ужгород, Україна

КОНТРАКТНА ЛОГІСТИКА: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ

Ринок логістичних послуг у сучасних умовах – це один з найбільш розвинених ринків національного господарства, на якому сконцентрована величезна кількість виробників, продавців, надавачів та користувачів послуг посередницьких підприємств, в тому числі послуг страхових компаній та фінансово-кредитних установ. Ринок логістичних послуг відрізняється постійною і жорсткою конкуренцією, адже будучи, з одного боку, великим споживачем матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, а з іншого – одним з основних надавачів транспортно-логістичних послуг, відіграє важливу роль у розвитку суспільного виробництва й економіки країни в цілому. Ринок логістичних послуг безпосередньо впливає також і на технічний прогрес.

У зв'язку з великими обсягами перевезень, контрактів, тощо актуальним постало питання так званої контрактної логістики. Сучасні практики під контрактною логістикою розуміють передачу функцій з управління, координування, поставки, складування, перевезення продукції підрядній компанії. Підрядні логістичні компанії, які діють в рамках контрактної

логістики реалізують такі функції, як:

- проектування найвигідніших ланцюгів поставок;
- планування перспективних ланцюгів поставок;
- проектування об'єктів необхідних для забезпечення ланцюгів поставок;
- складування товарів, продукції тощо;
- транспортування та розповсюдження товарів, продукції тощо;
- обробка та просування замовлень;
- акумулювання та контроль розрахунків та платежів;
- управління запасами;
- обслуговування клієнтів тощо.

Управління ланцюгами поставок та перевезеннями є важливою складовою, яка забезпечує формування прибутку компанії та її загального успіху. Практика господарювання визначає, що частина компанії намагаються самостійно управляти своєю логістичною діяльністю, інша частина компаній приймають за доцільне та більш ефективно наймати спеціалізовані підрядні логістичні компанії. Саме тоді і виникає потреба в контрактній логістиці.

Особливість контрактної логістики як виду діяльності полягає в тому, що компаніям, які діють в рамках контрактної логістики потрібно глибоке розуміння того, як працюють різні галузі, яка у них специфіка та особливості функціонування щоб запропонувати найкращий варіант управління логістикою.

Прикладами великих логістичних компаній, які надають транспортні послуги, в тому числі і в рамках контрактної логістики є: «United Parcel Service», «Kuehne + Nagel», «Exel», «Genco» та «DHL». Ці компанії існують тривалий час і відзначилися у відповідних галузях, пропонуючи вигідні рішення клієнтам, управлінцям, посередникам, власникам бізнесу. Однак, останнім часом, на ринку логістичних послуг з'явилося багато нових видів діяльності, які порушують традиційну модель ланцюга поставок.

Такі компанії, як «Doogman», переглянули та змінили концепцію доставки продукції, дозволяючи отримати замовлення та здійснити доставку за межі звичного за обсягом терміну доставки. Інші компанії, такі як «ClearMetal», що більш орієнтовані на B2B, акцент здійснюють на логістичній автоматизації. Її суть полягає у відстеженні крупних товарів для компаній, таких як контейнери та вантажі, з використанням сучасних програм, що дає змогу заощаджувати компаніям значні суми коштів.

Отже, найбільш очевидною перевагою контрактної логістики є економія витрат. Економія витрат може виражатися або у формі економії коштів або економії часу. Контрактна логістика виключає компанії необхідність побудови дорогої інфраструктури. Наприклад, компанія може мати виробничу будівлю, а поруч офісну будівлю для розміщення персоналу.

В такому випадку компанії вигідніше обслуговувати власну діяльність, використовуючи наприклад таку компанію як «United Parcel Service» або «DHL» для своїх потреб у доставці. Така передача управління дала б змогу усунути необхідність інвестування коштів в транспортування вантажних автомобілів, літаків, транспортних засобів, пакувальних матеріалів та інших предметів, які безпосередньо не впливають на їх товар.

Крім того, оскільки багато логістичних компаній, що займаються контрактною логікою як правило є найбільшими у своїй галузі, відповідно можуть домовитись про зниження цін на товари.

Список використаних джерел:

1. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2011. – № 3. – С. 38-43.
2. Боняр С.М., Корнійко Я.Р. Міжнародний досвід створення мультимодальних транспортно-логістичних центрів. *Економіка та держава*. – 2012. – № 3. – С. 32-35.
3. Кіш Є.Б. Інноваційний потенціал транскордонного співробітництва регіонів України та Угорщини. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Сер.: Історичні науки*. – 2013. – Вип. 3.35. – С. 197-201.
4. Крикавский Е.В. Логистический центр – это узловой объект логистических сетей. *Логистика: проблемы и решения*. – 2008. – № 5. – С. 38-39.
5. Круминьш Н., Витолиньш К. Логистические центры: новые решения по минимизации транспортных расходов // Портал «Транспорт Информ». URL: <http://transportinform.com/logistika/586-logisticheskie-czentry->
6. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: Навч. пос. / І.Г. Смирнов, Г.В. Косарева. – К.: ЦУЛ, 2011. – 24 с.