

предпринимательской деятельности в регионах и в муниципальных образованиях.

Список литературы:

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федерал. закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 20.07.2015. – № 29 (часть I). – Ст. 4350.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федерал. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 08.04.2013. – № 14. – Ст. 1652.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федерал. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 30.07.2007. – № 31. – Ст. 4006.
4. Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2015. – № 4 (29). – С. 266-275.
5. Бусыгин А.В. Введение в предпринимательство. – М.: Норма, 2013. – 228 с.
6. Ворожбит О.Ю. Структура предпринимательской среды: определяющие факторы // Вестник ТОГУ. – 2015. – № 4 (19). – С.121-128.
7. Гребенник В.В. Основы предпринимательства. – М.: МИЭП, 2015. – 258 с.
8. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 608 с.
9. Топсахалова Ф.М. Экономическая сущность и принципы государственного регулирования предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2016. – №11. – С.69-71.
10. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 313 с.

УДК 005.591.43

Кузьменко А.С.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Кузьменко Алексей Сергеевич**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12, e-mail: ogiet-torgovlya@mail.ru

Постоянное развитие, усложнение логистических бизнес-процессов определило необходимость привлечения к перемещению товаров предприятий-партнеров. Они занимаются предоставлением логистических услуг на более высоком качественном уровне с применением современных инновационных технологий и информационного обеспечения логистических операций. Все это способствовало созданию рынка логистического аутсорсинга, развитие которого связано с определенными проблемами.

Ключевые слова: системы логистики, логистический аутсорсинг, бизнес-процессы, логистические операции.

Формирование рациональной системы логистики предприятия требует минимизации расходов/затрат. При этом конечный результат использования логистической системы определяется как перемещение товарно-материальных ценностей, обеспечение максимального

* *Научный руководитель: Макарова Татьяна Николаевна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и торгового дела, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tanya.mak2010@yandex.ru

удовлетворения потребителей, получение значительных (желательно максимальных) доходов от осуществления коммерческой деятельности (бизнес-процессов).

Для хорошего прямого взаимодействия предприятия как с потребителями, так и с конкурентами необходимо обращаться к помощи логистических посредников. Если рассмотреть логистическую деятельность предприятия как систему операций, то она является управлением действием приобретения необходимых материалов, их преобразования в готовый продукт и передачи произведенного продукта конечному потребителю [8].

Аутсорсинг в логистике заключается в передаче логистических процессов третьей стороне. В качестве последней может быть как одна фирма, так и группа компаний. Суть данной услуги состоит в уменьшении расходов компании при реализации поставок продукции благодаря привлечению одного или нескольких квалифицированных профессионалов – логистических операторов. При переходе на аутсорсинг компания получает компенсацию более высокого класса.

Также аутсорсинг помогает справиться с такими задачами, как упрощение схемы; отказ от раздутого штата. Чем лучше развивается компания, тем больше становится необходимость в увеличении служб обеспечения. В конечном итоге, довольно часто отдел логистики становится огромным и неповоротливым. Сэкономить средства на содержание складов и транспорта можно в период относительного затишья на рынке. Многие виды деятельности сильно зависят от сезонности. К примеру, пик продаж приходится на осень, а в другое время года объемы отгрузок существенно падают. В этом случае на выручку приходит передача функций сторонней логистической компании. Содержание собственного отдела логистики очень часто превышает стоимость услуг сторонней компании. Так происходит от того, что оптимизировать деятельность складов и транспорта довольно сложно. Аутсорсинг логистики позволяет поручить выполнение непрофильных задач сторонним партнерам [4].

Рано или поздно многие компании приходят к выводу, что без комплексного взаимодействия опытных специалистов наладить бизнес-процессы в логистической сфере практически нереально. Одни фирмы начинают инвестировать огромные суммы на подготовку и содержание большого штата персонала, отвечающего за координацию транспортных и складских процессов; другие же считают, что аутсорсинг в логистике – это наиболее оптимальный способ решения логистических задач. В первом случае далеко не всегда удастся достичь по-настоящему высоких результатов, и потому многие предпочитают передавать полностью или частично организацию бизнес-процессов зарекомендовавшим себя профессионалам без найма их в свой штат персонала.

В сфере логистики довольно часто используется специфическая терминология, позволяющая судить о компетенции того или иного логистического оператора. Поэтому не лишним будет ознакомиться со следующим классификатором:

1PL – независимая автономная логистика. Грузовладелец самостоятельно выполняет все необходимые операции;

2PL – предоставление традиционных услуг по управлению складами и транспортировкой груза;

3PL – стандартный перечень услуг дополнен прочими операциями, такими как перегрузка, складирование, обработка груза и т.д.;

4PL – предполагает интеграцию всех фирм, которые вовлечены в цепь поставок. Лог-провайдер данного класса занимается планированием, управлением и осуществлением контроля над всеми логистическими бизнес-процессами заказчика, что позволяет достичь долгосрочных стратегических целей и расширить бизнес клиента;

5PL – менеджмент всех компонентов, входящих в единую цепь поставок продукции с использованием электронных средств обработки информации.

При выборе наилучшего лог-оператора для дальнейшего сотрудничества, в основном, ориентируются на эффективность его работы, зависящую от ряда факторов, которые у разных логистических операторов могут существенно варьироваться.

Зачастую будущие заказчики ориентируются на уровень ценового предложения, то есть на стоимость типичных логистических услуг, однако такой подход к оценке эффективности не всегда является верным. Это связано с тем, что технология оказания услуг во многом зависит от характеристик продукции, величины грузопотока, структуры поставок, частоты прихода машин и других факторов. Поэтому если стоимость услуг все же имеется, то всегда нужно иметь в виду, что тарифы посчитаны «в среднем» и могут отклоняться в ту или иную сторону.

Второй критерий, по которому можно оценить аутсорсинг в логистике, – это скорость исполнения. Однако и здесь возникают нюансы. Нельзя однозначно ответить на вопрос: 2,5 часа на приемку машины – мало или много? Если приходит товар с большими габаритами, расположенный на монопаллетах, – это одно; а если приходит фура с ноутбуками, груженными в навал, – это совсем другое. Поэтому в этом случае следует ориентироваться на нормативы, на отдельные типы операций, которые должны быть у каждого профессионального оператора.

Третий параметр эффективности – точность составления заказа. Тут тоже все зависит от особенностей бизнеса. Для одних компаний точность подбора в 80 % является приемлемой и достаточной, а для других фирм уровень ниже 95 % может подкосить весь бизнес [2].

Напрашивается вывод: эффективность каждого конкретного логистического оператора лучше всего рассматривать через призму потребностей и особенностей бизнес-процессов потенциального предприятия-заказчика. И лишь после комплексного анализа можно будет сделать правильный окончательный выбор.

Развитию логистического аутсорсинга способствовала сложившаяся рыночная конъюнктура. Огромное количество мелких и средних логистических операторов появилось в период 1990-2000-х годов. Был довольно резкий скачок уровня логистического аутсорсинга в Российской Федерации. Однако положительная ситуация не просуществовала долгое время, потому как кризис 2008-2009 года заставил многих мелких и средних предпринимателей в данной сфере прекратить свою деятельность, так как не смогли остаться на плаву в условиях жесточайшей конкуренции и отсутствия полноценных перевозок. Но и тут трудности не закончились, потому что кризис в 2014 году, сложная политическая и социально-экономическая ситуация последних лет способствовали ухудшению ситуации. Конечно, такое положение дел связано со значительным падением предоставления логистических услуг, так как конкуренция становится все меньше, а в условиях отсутствия конкурентной борьбы происходит довольно сильное снижение уровня качества предоставляемых услуг.

Однако это вовсе не означает, что отрасль логистического аутсорсинга будет прекращать свою деятельность или вовсе исчезнет [1]. Это не произойдет по причине невозможности ведения бизнеса в настоящее время без использования услуг логистических операторов.

Отметим, что развитие и существование логистического аутсорсинга будет существовать до тех пор, пока существует потребление. В свою очередь, потребление существует до тех пор, пока есть человек. Из этого можно сделать вывод, что логистический аутсорсинг будет существовать вместе с человеком всегда. Естественно, если не придумают новые способы транспортировки и хранения грузов. Однако, на наш взгляд, даже в далеком будущем такой ситуации не произойдет [6].

В логистическом аутсорсинге, как и в любой другой сфере жизнедеятельности человека, существует ряд проблем. Первое, с чем сталкивается огромное количество современных компаний, – это отсутствие должного опыта работы в данной сфере, а также какой-либо информационной базы данных услуг. Конечно, эта проблема должна решаться самими логистическими центрами, которые зачастую принимают решение выйти на рынок с маленьким багажом опыта и знаний и в экстренных ситуациях не смогут справиться. Контролировать процессы выхода на рынок неопытных логистов довольно сложно, поэтому данный фактор будет всегда тормозить процесс предоставления услуг и способствовать банкротству таких компаний. Единственным выходом может стать аттестация логистических компаний, однако

не все будут соглашаться на ее проведение.

Второй важной проблемой является чрезмерное расточительство. В силу своих незнаний множество компаний тратит деньги непонятно на что. Поэтому у них вырастают в стремительном темпе затраты, которые могут привести к банкротству компании на отечественном рынке. Конечно, определенным выходом из этого положения будет своевременное и грамотное планирование затрат и расчет своих возможностей в условиях кризисных явлений и других волнений, которые происходят в экономической системе практически постоянно.

Третьей проблемой является качество предоставляемых услуг. Как говорилось ранее, в условиях отсутствия полноценной конкуренции многие компании не стремятся предоставлять свои услуги на высшем уровне. Все это ведет к неминуемому разрушению отрасли, поэтому качество предоставляемых услуг должно жестко контролироваться как самим владельцем компании, так и Правительством, ведь оно тоже заинтересовано в существовании развитого логистического аутсорсинга.

Четвертая проблема – компания старается справиться своими силами. Многие организации считают, что обращение в логистические компании за помощью – это лишняя трата денег. Однако на практике выходит, что создание собственного логистического центра ведет к увеличению сил и денег, которые требуются на их реализацию. Эта проблема может решиться путем предоставления качественных услуг со стороны логистических компаний или наличия договоров с клиентами, где оговорены приемлемые для двух сторон цены за услуги логистики и уровень качественного их предоставления.

Еще одной проблемой является нестабильность экономики. В данном случае каждой логистической организации необходимо строить такие планы, которые смогли бы соответствовать конкретной ситуации в стране. В этом может помочь изучение экономических циклов. Грамотная трактовка и их использование будут хорошими помощниками для компаний.

Если компании все-таки не готовы тратить денежные средства на привлечение в сотрудничество компаний-партнеров, то в таком случае должно быть соблюдено одно очень важное правило: внутренний аутсорсинг должен быть на высшем уровне, чтобы он не мог способствовать ухудшению показателей компании. В логистической сфере должны работать профессионалы своего дела. Компании необходимо обеспечить их работоспособность всеми возможными технологическими усовершенствованиями, которые присущи определенному промежутку времени. Иными словами, все логистические операции должны основываться на современном состоянии технологий, процессов, инноваций.

Помимо всего прочего, не только транспортировка должна осуществляться на высшем уровне, но и складские процессы должны соответствовать современным стандартам. На данный момент наилучшим классом хранения является класс «А», поэтому каждой организации необходимо стремиться к достижению работоспособности с данными условиями хранения. Однако если сравнивать взаимодействие с логистическими операторами и создание собственного отдела логистики, то у первого варианта несомненное преимущество. Ведь логистическая компания работает, используя современные технологии и различные индивидуальные подходы к каждому своему клиенту. Для этой цели в профессиональной логистической компании обязательно существует центр компетенции. Его цель – минимизировать риски логистического оператора при работе с новыми клиентами и незнакомыми бизнес-процессами. Он создается на основе ключевых и опытных специалистов компании. В него обычно входят: руководитель логистического оператора, бизнес-аналитики, айтишники, коммерсанты, юристы и другие специалисты компании. В идеале они принимают решение по заключению договора с клиентом. Они же рассчитывают в предварительном варианте бизнес-процессы цепи поставок, их экономику и оптимальные маршруты. Клиент обычно доверяет разработанному маршруту, его цене и другим техническим параметрам. Зачастую бывает и так, что клиент приходит со своей схемой цепи поставок с определенными параметрами и требованиями, а логистический оператор рассчитывает рентабельность предполагаемых услуг и оценивает риски по реализации предлагаемой цепи поставок [3].

Мы рассмотрели логистический аутсорсинг и основные проблемы, которые характерны для Российской Федерации. В итоге, нетрудно обнаружить, что основная проблема практически всех логистических компаний заключается в неправильном отношении к работе, которую они проделывают. Качество услуг довольно низкое, высокие затраты, переоценка своих возможностей, отсутствие планирования и прочее - все это способствует росту недоверия к логистической сфере, и компании предпочитают создавать внутренние логистические центры. Изменение ситуации возможно только при решении всех проблем компаний, занимающихся логистическим аутсорсингом.

Список литературы:

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: уч. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: Инфра-М, 2013. – 187 с.
2. Богданов А. Аутсорсинг в логистике: что он собой представляет, и как выбрать наилучшего оператора // Карголинк Биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cargolink.ru/ls/blog/538.html/>
3. Дергалюк О.Н. Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути их решения / О. Н. Дергалюк, Е. Б. Кметь // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 30 апр. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 147–150.
4. Зарековская Н.В. Логистический аутсорсинг: цели, задачи, преимущества и основные виды // Логистика - евразийский мост: материалы 10-й Междунар. научн.-практ. конф. (14-16 мая 2015 г., г. Красноярск); Краснояр. гос. аграрн. ун-т. – Красноярск, 2015. – 582 с. – С. 447-451
5. Макарова Т.Н. Коммерческие риски и методы их минимизации /Т.Н. Макарова, О.С. Ворогова // Инновационные технологии научного развития, 2016. – С. 220-225.
6. Парунакян В.Э. Повышение эффективности взаимодействия производства и транспорта в процессах материалодвижения предприятий на основе логистических принципов / В.Э. Парунакян, Е.И. Сизова // Интегрированная логистика. – 2011. – №6. – С. 5–6.
7. Скворцова Н.А. Виды и формы торговой деятельности в Российской Федерации / Н.А. Скворцова, Т.Н. Макарова // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования, 2016. – № 3. – С. 335-338.
8. Соболева Ю.П. Особенности организации логистической деятельности отечественных предприятий / Ю.П. Соболева, Т.Н. Макарова // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования, 2016. – № 3. – С. 351-357.
9. Сотникова Е.А. Инновации на потребительском рынке товаров и услуг / Е.А. Сотникова, О.А. Лебедева, Т.Н. Макарова // Вестник ОрелГИЭТ, 2016. – № 3 (37). – С. 46-49.

УДК 614.2:342.5

Соломатина Е.И.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

*Соломатина Евгения Ивановна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: Eugenesis@yandex.ru

В статье рассматривается значение PR-деятельности в продвижении медицинского учреждения, а

* *Научный руководитель: Воронкова Ирина Евгеньевна, доктор исторических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: irivoronkova@yandex.ru*