

*Лю Ли, студентка 2 курса магистратуры  
Донской государственной технической университет*

## **ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ЛОГИСТИКИ НА АТП С ПРИМЕНЕНИЕМ АУТСОРСИНГА**

***Аннотация:** Столкнувшись с растущей конкуренцией на рынке, ни одна компания не может иметь достаточно ресурсов и опыта для управления всеми сферами деятельности. Предприятиям для поддержания конкурентного преимущества, необходимо сосредоточить энергию и ресурсы на «основных компетенциях». Аутсорсинг неважных, неконкурентных предприятий нужным поставщикам, осуществлять взаимодополняемость преимуществ. Поэтому стратегии аутсорсинга стали важным выбором для развития бизнеса.*

***Ключевые слова:** Аутсорсинг, транспорт, выбор перевозчика.*

***Annotation:** In the face of increasingly fierce market competition, no single company can have enough resources and experience to manage all the areas involved in the business. In order to maintain a competitive advantage, enterprises must concentrate their energy and resources on “core competitiveness” and outsource unimportant and non-competitive businesses to suitable service providers to achieve complementary advantages. Outsourcing strategies have therefore become an important choice for business development.*

***Keywords:** outsource, transport, carrier selection.*

Развитие предприятий должно опираться на эффективное производство, чего нетрудно достичь, но если нет эффективных и недорогих транспортных мощностей, все еще трудно добиться развития предприятий. Важной частью товарооборота при транспортировке является необходимое звено для закупки сырья и продажи готовой продукции, необходимое средство для определения стоимости и потребительной стоимости продукции, создания космической полезности и временной полезности товаров, а также экономических выгод предприятий. Это оказывает существенное влияние на удовлетворенность клиентов транспортными услугами. Поэтому управление транспортным бизнесом является важнейшей деятельностью управления логистикой многих компаний.

Транспорт - самая традиционная форма аутсорсинга в бизнес-аутсорсинге. Выбор перевозчика является основной проблемой при принятии решений по аутсорсингу транспортного бизнеса на предприятии. Выбрав хороший перевозчик, можно уменьшить инвестиции предприятий в транспортные средства. Сосредоточить ресурсы для развития своей основной конкурентоспособности, тем самым снижаются транспортные расходы и риски.

Потребности предприятия в перевозках могут быть реализованы тремя основными способами:

самостоятельные перевозки

договорные перевозки

общественный транспорт.

Когда предприятие решает передать транспортную логистику на аутсорсинг,

то проблема, с которой сталкивается предприятие, заключается в том, как осуществить выбрать перевозчика в логистической системе.

Когда компания решает перейти на режим управления логистическим аутсорсингом, она часто первой переносит аутсорсинг на транспортный бизнес, потому что она рассматривает, как избежать таких рисков, как чрезмерные затраты и неопределенности в операционном цикле.

Аутсорсинг или нет? Традиционная основа для принятия решений заключается в том, способна ли корпоративная логистика работать самостоятельно.

Не каждая компания должна использовать аутсорсинг. Предприятия должны глубоко анализировать внутреннюю логистическую ситуацию и выяснять, является ли логистика основной компетенцией предприятия? Может ли логистика приносить предприятию внешние стратегические экономические выгоды? Необходимо следовать следующему алгоритму принятия решения:

- Четко разработать критерии оценки
- Решить потенциальные проблемы заранее
- Строгий скрининг логистических провайдеров
- Четко перечислить требования к обслуживанию
- Совместная подготовка оперативных указаний
- Активно оптимизировать каналы связи

1. Строгий скрининг логистических провайдеров.

При выборе поставщиков компании должны рассматривать аутсорсинг с помощью долгосрочного стратегического планирования, благодаря аутсорсингу

они могут максимизировать выгоды и помогать поставщикам поддерживать стабильное развитие, а также создавать беспроблемную ситуацию как для спроса, так и для предложения.

2. Решить потенциальные проблемы заранее.

После установления партнерства с аутсорсинговыми компаниями внимательно рассмотрите изменения и потенциальные проблемы в будущем и предложите решения до их возникновения.

3. Четко разработать критерии оценки.

После установления отношений сотрудничества, основанных на установленном договоре, необходимо полностью обмениваться информацией и вести переговоры, с указанием критериев оценки эффективности и перечнем полученных результатов по этому вопросу. Общий механизм оценки должен постоянно обновляться, чтобы соответствовать потребностям общей стратегии компании для постепенной ее реализации и создания конкурентного преимущества.

4. Четко перечислить требования к обслуживанию.

Основная причина, по которой многие аутсорсинговые партнерства не поддерживаются должным образом, заключается в неоднозначных требованиях к обслуживанию. Поскольку требования к обслуживанию не определены количественно или неясны, стороны не понимают отклонения, поставщик часто считает, что требования к заказчику слишком высоки, а поставщик считает, что заказчик не выполнил серьезно условия контракта.

5. Совместная подготовка оперативных указаний.

Руководитель не может думать, что аутсорсинг является односторонней работой поставщика, и он работает с поставщиком, чтобы сформулировать процесс операции, определить информационный канал и подготовить руководство по эксплуатации для обеих сторон. Руководство по эксплуатации может шаг за шагом помочь разобраться в ситуации партнерам обеих сторон в ходе операции. Оно также предоставляет стандарты и основу для проверки того, соответствует ли работа другой стороны требованиям.

#### Об Активно оптимизировать каналы связи

Основной причиной неудачи партнерских отношений с аутсорсингом являются ошибки планирования, сопровождаемые плохой связью, а важность связи занимает второе место после плана. Проблемы, возникающие между сторонами спроса и предложения в повседневном процессе сотрудничества, в основном связаны с плохой связью.

Анализ текущей литературы по вопросам оценки и выбора перевозчика показывает, что в оценке и выборе перевозчика есть много недостатков, таких как отсутствие стандартной системы индексов оценки перевозчика, дизайн индекса слишком смещен в теоретических исследованиях; Отделение от метода отбора, качественный метод оценки и выбора носителя слишком груб, а количественный метод слишком сложен и громоздок.

Ввиду недостатков и проблем текущего исследования, будущие исследования сосредоточены на оценке идиом, в основном сосредоточены на следующих аспектах:

- 1) Исследование по системе индекса оценки перевозчиков
  - 2) Исследование метода выбора перевозчика
  - 3) Исследование требований грузовладельца и классификации перевозки
  - 4) Исследование планирования выбора перевозчика для простых транспортных задач
  - 5) Исследование плана комбинированных перевозок с несколькими перевозчиками для сложных транспортных задач
  - 6) Исследование интеллектуальной системы выбора оператора
- Исследование механизма установления и обмена информацией для оценки и выбора оператора.

#### Выводы

Аутсорсинг позволяет:

- повысить прибыльность бизнеса за счет снижения издержек обслуживания бизнес-процесса;
- сконцентрироваться на основной сфере деятельности;
- получить профессиональное выполнение поставленных задач;
- повысить качество и надежность услуг;
- улучшить принципы и формы управления процессом и персоналом;
- укрепить потенциал роста объема оказываемой услуги за счет наработанных аутсорсинг-компанией профессиональных схем и ресурсов;
- получать компенсацию за некачественно выполненные работы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клинковштейн Г.И., Афанасьев М.Б. Организация дорожного движения: Учеб. для вузов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М: Транспорт, 2001. – 247 с.
2. Горев А.Э., Бёттгер К., Прохоров А.В., Гизатуллин Р.Р. Транспортное моделирование / А.Э. Горев. - 1-е издание. - СПбГАСУ. - СПб.: СПбГАСУ, 2015. - С. 30. – 168 с
3. Транспортная логистика: Учебник для транспортных вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. М.: Экзамен, 2003.
4. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Тюрин, Н.А. Сухопутный транспорт леса. Глобальные системы позиционирования
6. на лесотранспорте [Текст]: учеб. пособие / Н.А. Тюрин [и др.]. — Сыктывкар: СЛИ, 2009.—100с.