

УДК 656.073.53

Лебідь Є.М., канд. техн. наук, доцент
Лужанська Н.О., канд. техн. наук, доцент
Лебідь І.Г., канд. техн. наук, доцент

Національний транспортний університет, м. Київ, natali.luzhanska@gmail.com

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЛОГІСТИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОНАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

Питання ефективності виконання зовнішньоторговельних операцій з початку війни в Україні набуває все більшої актуальності. Неможливість доставки товарів морським та повітряним транспортом вимагають від виробничих та торговельних підприємств пошуків альтернативних шляхів транспортування. Значна кількість суб'єктів ринку транспортних послуг в зв'язку з військовим станом була змушена призупинити підприємницьку діяльність або остаточно ліквідувати підприємства. Релокація бізнесу та експансія українських підприємств на зовнішні ринки також стали досить розповсюдженими явищами за останній рік. Руїнація об'єктів транспортно-логістичної та митної інфраструктури, а також відтік кадрів до служби у Збройних силах України або вимушений переїзд фахівців жіночої статі до інших країн значно вплинув на діяльність галузі.

Виробничі та торговельні підприємства, які експортують товари зіштовхнулися з питанням виконання своїх зобов'язань перед контрагентами через зростання ризиків, пов'язаних з організацією доставки та безпосереднім перевезенням вантажу під час війни в країні. Особливо відчутним це стало для експортерів, які мали налагоджені партнерські зв'язки з посередницькими організаціями, серед яких: експедиторські, транспортні, митно-брокерські підприємства та вантажні митні комплекси. Зазвичай, підприємства, які мають стабільний попит на товари серед іноземних замовників здійснюють зовнішньоторговельні операції за ланцюгами постачання, до структури яких входять посередницькі організації на основі договорів про партнерство. Взаємодія між цими організаціями ґрунтувалася на засадах індивідуального підходу до надання логістичного сервісу замовнику. Тим самим, експортер налагодивши співпрацю з усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності міг гарантувати своєчасну доставку товару замовнику з високим рівнем якості та надійності. Проте ті зміни, яких зазнав ринок України за рік війни значно вплинули на формування ланцюгів постачання і можливість відновлення експорту товару до іноземних країн з забезпеченням виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами.

На сьогоднішній день українським експортерам, у разі потреби, досить складно налагодити співпрацю з новими посередницькими організаціями. Причиною цього є відсутність достовірної інформації про їх стан діяльності як суб'єкта господарювання, наявності кадрового, технічного та інфраструктурного забезпечення для виконання обслуговування. Особлива увага виробничими та торговельними підприємствами приділяється якості, надійності та тривалості надання послуг, оскільки, дані аспекти є запорукою доставки товару до замовника в належному стані і без порушень умов співпраці. Наявні сайти підприємств або профільні ресурси не дають достовірної інформації про стан справ організації, а відгуки попередніх замовників мають досить суб'єктивний рівень довіри.

За умови формування такої ситуації на ринку значного попиту почали набувати підприємства, що надають послуги з логістичного консалтингу. У довоєнний час їх спеціалізація була сконцентрована на розробці проектів підприємств транспортно-логістичного комплексу та впровадженні системних рішень у діяльність уже існуючих підприємств. Наразі, значна частка запитів серед замовників надходить на підготовку проектів зовнішньоторговельних операцій. Весь комплекс робіт за даним напрямком передбачає вивчення та аналіз ринків збуту товару, формування ланцюга постачання та

налагодження співпраці з партнерськими організаціями, які відповідають умовам зовнішньоторговельної операції. Залучені суб'єкти ринку транспортних послуг повинні забезпечити ефективне управління матеріальними, фінансовими, інформаційними та сервісними потоками у структурі ланцюга постачання. Окрім цього, логістичним консалтингом виконується детальна перевірка законності провадження господарської діяльності тим чи іншим підприємством, наявності відповідного технічного, технологічного, організаційного та кадрового забезпечення, здатного задовольнити потреби замовника. В цілому, погодження умов співпраці, в тому числі вартості надання послуг та контролю за виконанням умов договору сторонами на всіх етапах зовнішньоторговельної операції покладається на фахівців консалтингового підприємства.

Звісно, експортери можуть самостійно здійснювати функції стосовно формування ланцюга постачання, вибору партнерських організацій та погодження умов співпраці. Проте, дані процеси будуть виконуватися досить тривалий час і матиме імовірність допущення помилок при прийнятті управлінських рішень через недостатність інформації про ситуацію на ринку. В той час як консалтингові підприємства мають можливість моніторингу значної кількості підприємств і вибору найбільш оптимального варіанту серед конкуруючих організацій у відповідності до конкретних умов, які висуваються замовником. Таким чином, виробничі та торговельні підприємства, залучаючи до формування ланцюгів постачання консалтингові підприємства мають можливість отримати ефективні рішення для організації бізнес-процесів з доставки товару у міжнародному сполученні.

В цілому на тривалість зовнішньоторговельної операції найбільш суттєво впливають дві складові, а саме: час на організаційно-управлінські заходи, що виконуються на початковому етапі виконання умов зовнішньоекономічного контракту та час безпосереднього процесу перевезення вантажу. Відповідно, перша складова тривалості передбачає витрати часу на пошуки потенційних партнерів, аналіз їх результатів діяльності, співставлення інформації про процес співпраці та вартість обслуговування серед обраних підприємств і т.д. Друга складова враховує як технологічні аспекти доставки товару за альтернативними маршрутами, так технічний стан рухомого складу, що надається перевізником. Зазвичай процес взаємодії з посередницькими організаціями потребує експертної оцінки діяльності окремого підприємства як серед конкуруючих організацій, так і здатності до інтеграції з замовником послуг у процесі обслуговування.

Масштаби виробничих потужностей замовників та обсягів товарів, що потребують доставки торговельними підприємствами свідчать про потребу у застосуванні різних підходів до співпраці з ними з боку консалтингових підприємств. Оскільки, для формування експертної думки необхідно враховувати внутрішні процеси та наявні ресурси як підприємства-замовника, так і виконавця.

Список посилань

1. Пудичева Г. О. Вплив логістики на конкурентоспроможність підприємства / Г. О. Пудичева, С. М. Цуркан, В. С. Малишко // Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія / за заг. ред. проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2017. – С. 191-198.
2. Нагорний Є.В. Вибір оптимальної транспортно-технологічної схеми доставки вантажів у міжнародному сполученні / Є.В. Нагорний, О. О. Орда, Д. А. Кондратенко // Автомобільний транспорт, вип. 47. – С. 44-50. Режим доступу: <https://doi.org/10.30977/AT.2219-8342.2020.47.0.44>.
3. Полянська А. С. Оптимізація ланцюга постачання на підприємстві в умовах кризових явищ / Полянська А. С., Мартинець В. Б., Кабан О. В. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2022. – Вип. 18(2). – С. 112-127.