

**Н.Е. Павлюченко**

студентка

руководитель **Г.Г. Левкин**

к. вет. н. доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством».

Омский государственный университет путей сообщения, г. Омск, **Россия**

### **Проблемы при внедрении логистического консалтинга на региональном рынке**

*Аннотация.* В статье указан анализ Омского рынка консалтинговых услуг, а так же особенности внедрения логистического консалтинга на региональном рынке. Выявлены проблемы предприятий при продвижении логистического консалтинга. Приведены мероприятия по решению данных проблем. Указаны ведущие направления в консалтинге в Омске и в Сибирском федеральном округе. Так же предоставлены пользователи консалтинговых услуг.

**Ключевые слова:** консалтинг, логистика, логистический консалтинг, бизнес, логистические центры, сеть.

**N.E. Pavlyuchenko**

Student

the head **G.G. Levkin.** to can. of vet. sc., associate professor of the «Economics of transport, logistics and quality management».

Omsk State Transport University, *Omsk*, **Russia**

### **Problems in the implementation of logistics consulting in the regional market**

*Annotation.* In this paper, the above analysis of the Omsk market of consulting services, as well as features of the implementation of logistics consulting in the regional market. The problems of enterprises in promoting logistics consulting. Given activities to address these problems. Shown leading trends in consulting in Omsk and the Siberian Federal District. Just giving users consulting services.

**Keywords:** consulting, logistics, logistics consulting, business, logistics centers, network.

В России в настоящее время получает развитие логистический консалтинг, который является видом управленческого консалтинга. Всё больше и больше предприятий нуждаются в анализе логистических процессов, чтобы оптимизировать свои затраты в разных областях.

Анализ Омского рынка консалтинговых услуг показал, что по сравнению с другими регионами Омск отстает в этой сфере. Тем не менее, некоторые

направления консалтинга находятся на стадии развития. К примеру, бухгалтерский консалтинг, финансовый консалтинг, управленческий консалтинг и ИТ-консалтинг. Среди перечисленных, ведущими направлениями являются бухгалтерский и финансовый консалтинг.

В Сибирском федеральном округе ведущими направлениями являются управленческий консалтинг и ИТ-консалтинг.[3] Можно сделать вывод, что у омских предприятий бухгалтерский учет и подсчет финансов обладает приоритетом над управлением производством и бизнес-процессами.[4]

В результате изучения статистических данных было выявлено три лидера в пользовании консалтинговыми услугами: заказы предприятий финансового сектора экономики; заказы от предприятий по производству товаров народного потребления; заказы от других промышленных предприятий.

Омск находится на стадии первичного развития логистического консалтинга. В связи с этим необходимо разработать проектные решения, способствующие ознакомлению Омских предприятий с преимуществами использования логистического консалтинга в части снижения уровня логистических затрат и повышения уровня обслуживания клиентов.

Проанализировав Омский рынок консалтинговых услуг можно прийти к выводу, что при продвижении логистического консалтинга предприятия встречают ряд проблем: неосведомленность потенциальных клиентов об услуге совершенствования логистических процессов организации; информационная не насыщенность сайтов консалтинговых организаций; Pest факторы; недостаток квалифицированных специалистов в области логистического консалтинга.

Одной из важных проблем считается не осведомленность клиента о новой услуге. Для того чтобы ознакомить Омские предприятия и клиентов с новым направлением в сфере консалтинга необходимо разработать мероприятия по продвижению данной услуги.

Формирование программы для ознакомления и привлечения клиентов позволит повысить уровень продаж консалтинговой организации. В программу можно внести следующие типовые мероприятия: создание качественных электронных рассылок; обучение вечерников и заочников в Вузах, а так же на факультетах повышения квалификации; формирование связей с общественностью с помощью сотрудничества с другими логистическими службами.

Электронная рассылка является прекрасным средством передачи информации и осведомленности для большой группы людей. Если она выпускается небольшим тиражом, то сделать ее можно прямо в почтовом клиенте. Для создания крупных рассылок можно воспользоваться специализированными программами.

Формирование связей с общественностью может происходить с помощью сотрудничества с логистическими центрами. Такие центры существуют в настоящее время. Они представляют из себя сеть, группу компании занимающиеся логистикой. На фоне этого создаются сети консалтинговых фирм и сайтов. К примеру, созданный всеобщий портал «Управление запасами». На нем представлены статьи по трём направлениям: управление

материальными запасами, оптимизация материальными запасами, процессы, на которых завязано управление запасами. Все представленные на сайте материалы - это описание практических методов, успешно применённых специалистами команды в отечественных компаниях. Данные статьи могут оставлять и использовать любые люди, заинтересованные в теме. Самое главное на портале оказывается помощь консультантами из разных стран и разных городов. Таким образом можно быть этим самым консультантом и взаимодействовать с порталом, тем самым продвигать логистический консалтинг своей фирмы.[2]

Создание информационно насыщенного сайта компании очень важная часть при продвижении услуги. Сайт необходим в первую очередь для открытия своего бизнеса и предания ему эффективности. В современное время это называется рекламой, для привлечения клиентов. С помощью сайта можно подобрать правильный подход к клиенту. Так же сайт компании позволит конкурировать с другими предприятиями. Придание особого стиля сайту либо разработка идеи может поднять компанию на более высокую ступень. Чаще всего сайты разрабатывают программисты на базе предприятия. Есть возможность воспользоваться услугой профессионалов, веб-мастера.

В настоящее время многие компании проводят PEST-анализ, тем самым выявляются различные проблемы, влияющие на работу. Данные проблемы связаны с рядом факторов: политические, экономические, социальные, демографические, технологические и т. п.

Повышение квалификации работников и обучение логистическому консалтингу необходима компании, которая собирается продвигать данную услугу. В данном случае можно говорить об обучающих семинарах собственными силами, привлечения тренеров и специалистов за деньги. Необходимость обучения обуславливается не только развитием логистики и логистического консалтинга, но и тем, что многие состоявшиеся директора консультационных компаний нередко меняют свою профессиональную направленность и добавляют другие консалтинговые направления, как например логистический консалтинг. Программа обучения технологиям логистики может быть рассмотрена как одно из направлений коммерческой деятельности консалтинговой организации.

Преимущества филиалов консультационных фирм из крупных городов. Данная проблема очень актуальна в регионах России. Омским консалтинговым компаниям составляют конкуренцию филиалы крупных консалтинговых организаций. Создание местных консалтинговых компаний может приводить в конечном итоге к банкротству, так как с крупными организациями им конкурировать очень сложно. Хотя встречаются исключения из этого правила, когда консалтинговая организация работает в узком направлении.[1] Боязнь отечественных компаний выходить на новый рынок может обуславливаться тем, что логистические технологии развиваются очень быстро, а так же у компаний мало опыта в данном направлении.

Таким образом, логистический консалтинг является актуальным направлением сервисной деятельности, а востребованность в консалтинговых

услугах связан с уровнем экономического развития предприятия региона. Для продвижения консалтинговых услуг на региональном рынке необходим комплексный подход, включающий в себя осведомление потенциальных клиентов о преимуществах использования логистического подхода и экономическом эффекте от внедрения принципов логистики в деятельность предприятия.

### **Библиографический список**

1. Павлюченко Н.Е. Организация консалтинговой деятельности на региональном уровне / Н.Е. Павлюченко, Г.Г. Левкин // Евросоюза фундаментальные и прикладные науки – основа современной инновационной системы [Электронный ресурс]: материалы международной научно-практической конференции. – Электрон. дан. – Омск: СибАДИ, 2015. – С. 139-144.

2. Павлюченко Н. Е. Особенности развития логистического консалтинга в России / Н. Е. Павлюченко // Логистические системы в глобальной экономике [Электронный ресурс]: материалы международной научно-практической конференции – Электрон. дан. – Красноярск: СибГАУ им. М. Ф. Решетнева, 2015 – С. 564-568.

3.Макарова Ж.А. Анализ рынка консультационных услуг Сибирского федерального округа / Ж. А. Макарова // Молодой ученый. 2013. №9. с. 213-216.

4. Пученко А.С. Анализ рынка консалтинговых услуг в Омском регионе / А.С. Пученко / Электронный журнал. Международный студенческий научный вестник 2015 г.[Электронный ресурс].URL.: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/16190.pdf>. (Дата обращения 02.03.2015 г.)

**Павлюченко Н.Е. Проблемы при внедрении логистического консалтинга на региональном рынке / Н.Е. Павлюченко, Г.Г. Левкин // Логистика – евразийский мост: материалы 10-й Междунар. науч.-практ. конф. / Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2015. С. 513-516.**