**Ситуаційна задача 4. Дослідження ринку логістичних послуг Німеччини**

*Результати дослідження, недавно опубліковані в Берліні консалтинговою компанією Elmar Hertzog and Partner, свідчать про те, що невеликим логістичним постачальникам можна не боятися конкуренції з боку своїх більших колег. Оскільки вантажовідправники часто звертаються саме в середні логістичні фірми, які надають послуги з управління постачаннями і можуть виступати в ролі посередників при наданні транспортних послуг.*

*Це непогані новини для середніх логістичних постачальників. До такого висновку прийшла консалтингова компанія Elmar Hertzog and Partner (Гамбург, Німеччина) в результаті свого дослідження, яке проводилося від імені Німецького форуму перевезень.*

*Доки логістичні компанії середнього розміру залишаються конкурентоспроможними з погляду компетентності та рівня витрат, у них*

*буде більше шансів на успіх в отриманні нових контрактів в обхід своїх крупних колег. Крім того, невеликі компанії мають більше можливостей в розвитку інформаційно-технічного (IT) бізнес-сектору і реалізації інноваційних рішень.*

*Більше 100 логістичних підприємств та більше 50 вантажовідправників відповідали на запитання, що пов'язані з темою дослідження "Стратегія вибору на логістичному ринку Німеччини" (транспортні послуги, цінність додаткового обслуговування, послуги з управління ланцюгами постачань). Особливо цінними можна назвати відповіді вантажовідправників. Вони свідчать про те, що перевага працювати з великими логістичними компаніями світу пов'язана з попитом на експрес-послуги та міжнародні морські або авіаперевезення. У той час як для здійснення перевезень генеральних вантажів із використанням автотранспорту більше 85% вантажовідправників шукають партнерів серед середніх логістичних компаній. Така тенденція спостерігається і при укладанні контрактів на додаткові послуги (складські операції, упаковка, маркування вантажів та ін.).*

*Згідно з дослідженням, основна причина популярності середніх логістичних компаній полягає в гнучкості виконання запитів клієнтів у порівнянні з великими конкурентами. Транспортні задачі виконуються дуже швидко. Крім того, є багато можливостей прийняття альтернативних рішень.*

*антажовідправники часто не хочуть відмовлятися від повного контролю за ланцюгом постачань, більшість із них бажають брати участь у процесі доставки вантажів. Середні логістичні компанії є ідеальними партнерами для таких проектів.*

*Було знайдено й інше пояснення, тому що вантажовідправники користуються послугами посередницького обслуговування компаній середнього розміру. Вся справа в тому, що на сьогодні логістичний бізнес пов'язаний з виконанням індивідуальних послуг, які переважно здійснюються через особисті контакти. 74% опитаних вантажовідправників сказали, що це насправді так. Особисті контакти можна розглядати як одну з сильних сторін компанії середнього розміру. За результатами дослідження провідну роль для вантажовідправників відіграють ринки інтернет-обслуговування в логістичній сфері, навіть при замовленні стандартних послуг. 33% опитаних вантажовідправників не змогли визначити очевидні відмінності на рівні компетентності роботи середніх і крупних логістичних компаній, а 61% респондентів вказали, що в деяких сферах діяльності перевага зосталась на стороні великих підприємств.*

*На думку більшості грузовідправників, у сфері використання ІТ-технологій середні логістичні компанії мають великі перспективи. Більше 2/3 опитаних вважають, що підприємства середнього розміру більш компетентні в наданні*

*електронних послуг (спостереження за процесом поставки; Інтернет-обслуговування та ін.), а також мають багато переваг у розробці програмного забезпечення для автоматизації різних логістичних задач.*

*Питання і завдання*

*1. Що приваблює вантажовідправників у послугах великих логістичних посередників?*

*2. Що приваблює вантажовідправників у послугах середніх логістичних посередників?*

*3. Як великі логістичні посередники можуть підвищити конкурентоспроможність своїх послуг?*

*4. Порівняйте ринок логістичних послуг України та Німеччини.*

*5. Яким логістичним посередникам (великим чи середнім) вигідніше віддавати перевагу в Україні?*