

## СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА НА РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Музика В.В., Гриценко С.І.  
Національний авіаційний університет

*This study examines the strategic plan for the formation of a transport-logistics cluster for the company LLC "MAK HOUSE" in the logistics services market. Key stages of cluster creation are analyzed, such as assessing current logistics needs, selecting partners, integrating innovative technologies, developing infrastructure, and attracting investments. The benefits of cooperation with leading logistics companies, including NP "Global," FM Logistic, ZAMMLER, and DB Schenker, are also considered, with an emphasis on improving logistics operations and expanding markets.*

Стратегічне планування транспортно-логістичних кластерів є важливим елементом розвитку сучасного ринку логістичних послуг. Завдяки кластеризації досягається ефективна інтеграція ключових учасників ринку, що дозволяє підвищити рівень співпраці між логістичними операторами, провайдерами послуг та іншими зацікавленими сторонами. Це сприяє оптимізації управління ланцюгами постачань, впровадженню інноваційних технологій, таких як автоматизація процесів, та модернізації інфраструктури. Результатом є підвищення конкурентоспроможності компаній, покращення якості обслуговування клієнтів і розширення географії ринків збуту. У сучасних умовах глобалізації та технологічного прогресу кластеризація стає необхідним інструментом для забезпечення гнучкості та стійкості логістичних систем.

В табл.1. представлено стратегічний план формування транспортно-логістичного кластера на ринку логістичних послуг.

Аналіз стратегічного плану формування транспортно-логістичного кластера для ТОВ «МАК ХАУС» визначає кілька важливих підприємств, з якими доцільно створити кластер [1]. Основними партнерами для цього можуть бути НП «Глобал» [2], FM Logistic [3], ZAMMLER [4], DHL International Ukraine [5], Kuehne+Nagel [6] та DB Schenker [7].

Таблиця 1 - Стратегічний план формування транспортно-логістичного кластера на ринку логістичних послуг

№	Етап	Опис
1.	Аналіз поточних логістичних потреб	Оцінка наявної логістичної інфраструктури, перевезень, складів та партнерських відносин.
2.	Визначення партнерів для кластера	Вибір ключових учасників (транспортні оператори, 3PL-провайдери, митні брокери).
3.	Інтеграція інноваційних технологій	Впровадження цифрових рішень для управління ланцюгами постачань: RFID, TMS, WMS та автоматизація процесів.
4.	Розвиток інфраструктури	Розширення складських потужностей, модернізація логістичних хабів та транспортного парку.
5.	Створення єдиної логістичної платформи	Розробка спільної інформаційної системи для моніторингу поставок та управління операціями в реальному часі.
6.	Фінансування та залучення інвестицій	Залучення інвесторів та партнерів для фінансування проєктів кластера, використання державно-приватного партнерства.
7.	Розвиток міжнародної співпраці	Угода з міжнародними логістичними компаніями для спрощення транзитних операцій та доступу до нових ринків.
8.	Моніторинг та оцінка ефективності	Постійне оцінювання результативності функціонування кластера, коригування стратегії для підвищення ефективності.

Джерело: авторська розробка

Стратегічний план формування транспортно-логістичного кластера, представлений у таблиці, передбачає комплексний підхід до створення інтегрованої системи на ринку логістичних послуг. Важливими етапами є аналіз поточних потреб, вибір стратегічних партнерів, впровадження інноваційних технологій для оптимізації управління ланцюгами постачань та розвиток інфраструктури. Створення єдиної логістичної платформи дозволить забезпечити ефективний обмін інформацією в режимі реального часу, що покращить оперативність і точність логістичних операцій. Залучення інвестицій і розвиток міжнародної співпраці сприятимуть розширенню доступу до нових ринків та підвищенню конкурентоспроможності. Постійний моніторинг ефективності забезпечить адаптацію стратегії до змін у ринкових умовах, що дозволить кластеру ефективно функціонувати та розвиватися в довгостроковій перспективі.

Переваги співпраці для ТОВ «МАК ХАУС» з партнерами у рамках логістичного кластера можна детально описати через їхній вплив на ключові аспекти діяльності компанії.

НП «Глобал» відіграє вирішальну роль у покращенні внутрішніх логістичних процесів. Розгалужена мережа пунктів доставки дозволяє швидко та ефективно покривати весь ринок України. Завдяки використанню її послуг, ТОВ «МАК ХАУС» зможе прискорити обробку замовлень та доставку продукції клієнтам по всій країні. Це особливо важливо в умовах збільшення попиту на оперативні логістичні рішення в різних регіонах. Співпраця з цією компанією надасть можливість забезпечити безперебійну логістику навіть у віддалених регіонах, що значно підвищить загальну конкурентоспроможність компанії.

FM Logistic і ZAMMLER забезпечують комплексні складські рішення та послуги 3PL (третьої сторони логістики), що відкриває нові можливості для оптимізації процесів управління запасами. Це дозволить ТОВ «МАК ХАУС» делегувати частину операцій з управління складом та логістичними процесами, зосередившись на своїй основній діяльності – поліграфічному виробництві. Крім того, використання послуг 3PL дозволить знизити логістичні витрати та підвищити ефективність управління складськими запасами, що особливо важливо в умовах зростання масштабів операцій.

Співпраця з DHL International Ukraine та Kuehne+Nagel надасть ТОВ «МАК ХАУС» можливість інтегрувати свої операції у міжнародні ланцюги постачання. Це відкриває перспективи виходу на нові ринки, зокрема європейські та глобальні. Міжнародні партнери забезпечують надійність доставки, що дозволить ТОВ «МАК ХАУС» ефективно працювати на міжнародному рівні, скорочуючи час і витрати на транспортування продукції до кінцевих споживачів за кордоном. Це сприятиме зростанню експортного потенціалу та підвищенню впізнаваності бренду компанії на глобальному ринку.

DB Schenker, як постачальник спеціалізованих логістичних рішень, допоможе ТОВ «МАК ХАУС» у транспортуванні великогабаритного обладнання та виконанні складних проєктів. Така співпраця є важливою для компанії, що активно займається поліграфічним обладнанням, оскільки транспортування великої техніки вимагає спеціальних умов і відповідної інфраструктури. DB Schenker забезпечує високу надійність перевезень, що дозволить «МАК ХАУС» реалізовувати масштабні проєкти без ризику затримок або пошкоджень обладнання.

Отже, створення транспортно-логістичного кластера з цими компаніями дозволить ТОВ «МАК ХАУС» значно підвищити ефективність логістичних операцій, оптимізувати витрати, покращити якість обслуговування клієнтів та розширити ринки збуту. Партнери, у

свою чергу, отримують додаткові обсяги роботи та можливості розширити свою присутність у нових сегментах ринку, що є взаємовигідним для обох сторін.

Вигоди для партнерів від співпраці з ТОВ «МАК ХАУС» в рамках транспортно-логістичного кластера є значними і можуть сприяти розвитку як самих партнерів, так і ринку логістичних послуг загалом.

НП «Глобал» отримує можливість розширити свої послуги в сегменті B2B за рахунок масштабованих операцій ТОВ «МАК ХАУС». Компанія традиційно орієнтується на споживачів (B2C), але співпраця з «МАК ХАУС», яка займається комплексними поліграфічними рішеннями, дозволяє їй закріпити позиції на корпоративному ринку. Масштабування B2B операцій дозволить «Нова Пошта» не лише збільшити обсяги перевезень, але й розширити географію доставки. Зростання кількості бізнес-клієнтів стимулює необхідність впровадження нових технологій та оптимізації логістичних процесів, що сприятиме підвищенню ефективності компанії.

Для FM Logistic та ZAMMLER співпраця з «МАК ХАУС» відкриває нові можливості щодо розширення клієнтської бази. Враховуючи потребу «МАК ХАУС» у складських потужностях та логістичній підтримці для великих обсягів поліграфічної продукції, ці компанії можуть значно підвищити попит на свої послуги. Крім того, залучення додаткових клієнтських потоків дозволяє FM Logistic та ZAMMLER впроваджувати нові рішення для управління складськими запасами, автоматизації складських процесів та знижувати логістичні витрати. Це сприяє підвищенню якості обслуговування клієнтів і зростанню ринкової частки в сегменті складської логістики.

DHL International Ukraine та Kuehne+Nagel отримують вигоду від співпраці з «МАК ХАУС» завдяки можливості зміцнення своїх позицій в Україні. Ці компанії є глобальними лідерами у сфері міжнародної логістики і робота з «МАК ХАУС», яка активно розширює свій ринок на міжнародному рівні, дає їм додаткові переваги у забезпеченні міжнародних перевезень. Це дозволяє DHL та Kuehne+Nagel не лише закріпити свої позиції в Україні, але й сприяти розвитку транзитних перевезень між Україною та Європою. Співпраця з такою компанією, як «МАК ХАУС», стимулює зростання міжнародних операцій та підвищення конкурентоспроможності на глобальних ринках.

DB Schenker може отримати значні переваги від співпраці з ТОВ «МАК ХАУС», зокрема у сегменті індустріальної логістики. Ця компанія спеціалізується на складних проектах з транспортування великогабаритних вантажів і обладнання, і для «МАК ХАУС», яка

займається поліграфічним обладнанням, такі послуги є надзвичайно важливими. DB Schenker може використати цю співпрацю для розвитку свого індустріального напрямку в Україні, пропонуючи спеціалізовані логістичні рішення для перевезення важких і великогабаритних вантажів. Це сприяє диверсифікації послуг компанії та закріпленню її на ринку промислових перевезень.

Таким чином, кожен із партнерів отримує унікальні можливості для розширення своєї діяльності та зміцнення позицій на ринку. Співпраця з «МАК ХАУС» сприяє залученню нових клієнтів, підвищенню обсягів перевезень, оптимізації логістичних процесів та впровадженню інновацій, що забезпечує стабільний розвиток як компаній-партнерів, так і ринку логістичних послуг загалом.

### **Висновки**

Спільний кластер дозволить учасникам покращити логістичні процеси, зменшити витрати, та збільшити ефективність операцій, що зробить їх більш конкурентоспроможними як на національному, так і на міжнародному рівнях [8].

### **Список використаних джерел**

1. *Офіційний сайт ТОВ «МАК ХАУС» URL: <https://machouse.ua/> (дата звернення: 25.09.2024).*
2. *Офіційний сайт НП «Глобал» <https://novaposhtaglobal.ua/> URL: (дата звернення: 25.09.2024).*
3. *Офіційний сайт FM Logistic URL: <https://www.fmlogistic.com.ua/> (дата звернення: 25.09.2024).*
4. *Офіційний сайт ZAMMLER URL: <https://www.zammler.com.ua/> (дата звернення: 25.09.2024).*
5. *Офіційний сайт DHL International Ukraine URL: <https://www.dhl.com/ua-uk/home/ship-now.html> (дата звернення: 25.09.2024).*
6. *Офіційний сайт Kuehne+Nagel URL: <https://ua.kuehne-nagel.com/uk/> (дата звернення: 25.09.2024).*
7. *Офіційний сайт DB Schenker. URL: <https://www.dbschenker.com/ua-uk> (дата звернення: 25.09.2024).*
8. *Гриценко С. І., Рябчун А. М. Використання інструментарію транспортно-логістичних кластерів у повоєнному відновленні економіки України. Вісник економічної науки України. 2023. № 2 (45). С. 169-176. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.2\(45\).169-176](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.2(45).169-176) URL: <http://www.venu-journal.org/2023-245-21/>*