

УДК 658.7.01:658.81

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-290-1-33

ТКАЧЕНКО А. М., СЕВАСТЬЯНОВ Р. В.

Національний університет «Запорізька політехніка»

РОЛЬ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ В УПРАВЛІННІ КОМЕРЦІЙНИМ, КАНАЛЬНИМ І ФІЗИЧНИМ РОЗПОДІЛАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена питанням управління процесами збуту продукції за допомогою логістичних методів. Від ефективності логістики в країні істотно залежить економічне зростання певного суб'єкта господарювання його привабливість для іноземних інвесторів. Уряди провідних країн світу вже давно витрачають мільярди доларів на покращення власної логістичної інфраструктури і досягають на цій основі стійких конкурентних переваг. Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки потребує принципово нового підходу до рішення проблем, використання сучасних методів комерційної роботи. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснення ефективного розподілу, що може забезпечити логістика. Розподільча або збутова логістика – це управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення готової продукції до споживача відповідно з інтересами і вимогами останнього, а також передаванням, зберіганням і обробкою певної інформації.

Крім того, збутова логістика тісно пов'язана з іншими елементами логістичної системи, зокрема виробничою, закупівельною, інформаційною, транспортною та іншими складовими інтегрованої логістики.

Авторами наголошено, що організація продажу товарної продукції спрямовується на досягнення кінцевих результатів діяльності. Варто зазначити, що незважаючи на важливість збутової логістики та її практичну значимість для підприємств в нашій країні дотепер є певні дискусійні питання щодо формування для неї належного теоретичного підґрунтя. Проте до останнього часу головним аспектом дослідження теорії логістики були в основному питання термінології й понятійного апарату. Однак друга й не менш важлива частина теорії логістики скоріше за все є набір дієвих методів, котрі наразі є не достатньо систематизовані, а також недостатньо досліджені. Тому найбільш актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку теорії логістики є формування її методологічної бази. Українськими науковцями питання методологічної бази логістики досліджуються, але в той же час даному вектору слід приділити більш пильну увагу. В роботі охарактеризовано основні концепції та функції збуту, а також існуючу систему керування збутовою роботою. В статті наголошено, що розподільча логістика впливає на сам хід планування, виконання та поточний контроль за збутом продукції кінцевому покупцеві, що визначає обґрунтований вибір організаційних форм і методів збутової роботи, орієнтованих на досягнення кінцевих результатів.

Ключові слова: збут, логістика, збутова діяльність, збутова логістика, логістичні методи, ефективність.

TKACHENKO A., SEVASTYANOV R.

“Zaporizhzhia Polytechnic” National university

THE ROLE OF SALES LOGISTICS IN THE MANAGEMENT OF COMMERCIAL, CHANNEL AND PHYSICAL DISTRIBUTIONS OF FINISHED GOODS

The article is devoted to the management of sales processes using logistics methods. The efficiency of logistics in the country affects the economic growth of economic entities and their attractiveness to foreign investors. The world's leading countries spend a lot of resources on improving their own logistics infrastructure and achieve sustainable competitive advantages on this basis. The functioning of enterprises in a market economy requires a fundamentally new approach to solving problems and using modern methods of commercial work. Therefore, there is a need for effective logistics distribution. Distribution or sales logistics is the management of transportation, warehousing and other tangible and intangible operations. These operations are carried out in the process of bringing the finished goods to the consumer, as well as the transmission, storage and processing of information.

Sales logistics is related to other elements of the logistics system. These elements include procurement, information, transport and other components of integrated logistics.

The authors emphasize that the organization of sales of marketable products is aimed at achieving the end results. Ukraine, there are some debatable issues regarding sales logistics and the formation of a proper theoretical basis for it. The main aspect of the study of logistics theory is the question of terminology and conceptual apparatus. An important part of logistics theory is a set of effective methods that are insufficiently researched. An actual problem at the present stage of development of the theory of logistics is the formation of its methodological basis. Ukrainian scientists are studying the methodological basis of logistics. But this area should be given more attention. The paper describes the basic concepts and functions of sales and the existing sales management system. The article emphasizes that distribution logistics affects the planning, implementation and current control over the sale of products to the consumer. This determines a reasonable choice of organizational forms and methods of sales.

Keywords: sales, logistics, sales activities, sales logistics, methods of logistics, efficiency.

Постановка проблеми. Наразі робота підприємств потребує нового підходу до вирішення питань зокрема застосування сучасних методів управління комерційною діяльністю. Як підтверджує зарубіжна практика, збільшення масштабів виготовлення та розширення наявних господарських зв'язків зумовили зростання затрат у сфері обороту, внаслідок чого пильна увага бізнесменів сконцентрувалася на пошуку інноваційних форм щодо оптимізації збутової роботи та зменшення витрат у цій площині. Однією з таких форм є застосування в практичній діяльності підприємства логістичного підходу. Система логістики стала значущим конкурентним знаряддям та основою контролю за продажем продукції [2, с. 184].

Сучасні умови ринкової економіки, пов'язані з підсиленням впливу споживачів на виробництво

товарів, загостренням конкурентної боротьби за споживача, переходом від ринку продавця до ринку покупця, обумовлюють необхідність використання логістичного підходу в управлінні збутовою діяльністю підприємств. Такий підхід сприяє мінімізації сукупних витрат на виробництво та реалізацію продукції, а отже забезпечує конкурентні переваги на ринку.

Слід відзначити, що розвиток логістики в Україні ускладнюється через кілька причин. По-перше, це відсутність державного підходу до проблем логістики, що проявляється у відсутності правової юридичної бази, фахівців і центрів їх підготовки. По-друге, логістика передбачає комплексний облік витрат, при якому збільшення витрат у якій-небудь функціональній сфері логістики перебивається ефектом, отриманим від їх зменшення. Разом із тим, існуюча система бухгалтерського обліку поки що не дає можливості повною мірою оцінити витрати, а також результати діяльності підрозділів і служб суб'єкта господарювання. По-третє, логістичний підхід передбачає достатньо кардинальні зміни в структурі суб'єкта господарювання, перехід до гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих центрів і служб, залучення кваліфікованих фахівців, а все це вимагає значних фінансових вкладень [3, с. 62].

Аналіз досліджень та публікацій. Серед українських науковців впровадженням логістики в практичну діяльність підприємств та організацій розглядалися Бажиною Б.І., Кальченко А.Г., Крикавським Є.В., Похильченко О.А., Смирчинським А.В. Досліджуючи праці зарубіжних науковців варто виділити роботи Альбекова А.У., Анікіна Б.А., Балабанова Л.В., Лукинського В.С., Міротіна Л.Б., Митько О.А., Ніколайчука В.Є. тощо.

Мета статті – дослідження теоретичних питань використання розподільчої логістики в процесах планування та організації збутової діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Від ефективності Функціонування логістики суттєво залежить економічне зростання суб'єкта господарювання його привабливість та стабільність для закордонних інвесторів. Уряди основоположних держав світу вже давним-давно тратять мільярди доларів на суттєве покращення своєї логістичної розвинутої інфраструктури і досягають на даній основі усталених конкурентних прерогатив. В попереднє десятиліття подібна тенденція притаманна для більшості держав Азії, Америки та Європи. Це підтверджує про активну роль країни, приміром її поведінки в сфері розбудови інфраструктури, регулювання у царині транспортних послуг, забезпечення продуктивності процедур митного контролю та ін. Зрозумілим індикатором доброякісності логістичної інфраструктури в державі є індекс ефективності логістики. В той же час незважаючи на статечний рух впродовж попередніх п'яти років, за цим індексом наша країна відноситься до гурту держав, для котрих властивий переривчастий розвиток логістики та присутність низки певних обмежень в цій царині. В той же час взявши до уваги брак національних індикаторів рівня якості та розвитку логістичної інфраструктури в країні, які б давали більш вичерпну інформацію про стан справ у цій сфері та були б її візитною карткою у світі, можна говорити про чималу кількість втрачених можливостей у прокладанні отакої бажаної «дороги до Європи» [1].

В той же час вітчизняні підприємства, що виходять на зовнішні ринки, або стикаються на ринку України із зарубіжними конкурентами, постають перед проблемою здійснення ефективного управління виробничо-розподільчою діяльністю. Це питання може бути вирішене за допомогою впровадження логістичних методів та принципів в діяльність підприємств.

Збутова або розподільча логістика – невід'ємна частина загальної логістичної системи, що забезпечує найефективнішу організацію розподілу виробленої продукції. Вона охоплює весь ланцюг системи розподілу і є органічною частиною системи виробництва, націленою на задоволення різноманітних потреб замовників. Як певна система поглядів розподільча логістика виникла у 60-і рр. ХХ ст. і деякою мірою стала продуктом удосконалення транспортно-експедиційної системи [4, с. 183].

Для більш чіткого уявлення про сутність розподільчої (збутової) логістики варто розглянути поняття збутової діяльності. Збутовою діяльністю вважають процес просування готової продукції на ринок і організацію товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку [4, с.61]. Різноманітні концепції збуту систематизовані в роботі Смирчинського А.В. [6, с.119] та представлені в таблиці 1.

Детальний розгляд наведених концепцій збуту наводить на думку, що найдосконалішою формою організації збутової діяльності є збутова логістика, де «мистецтво збуту» полягає у розробці раціональних каналів товароруху.

Доцільно також розглянути систему управління збутовою діяльністю. Загальне уявлення про сутність системи управління збутом, про взаємозв'язки та взаємозалежності елементів всередині її підсистем і в системі в цілому дає схема розроблена відповідно з функціями збуту, запропонованими Кальченко А.Г. [4 с.62] та Балабановою Л.В., у яких зазначено, що основними функціями збуту є: планування, організація, контроль та координація [3, с.204].

До основних функцій збуту, а також керування збутовою діяльністю суб'єкта господарювання, можна віднести розподільчу логістику як безпосередній процес планування, реалізації та контролю за збутом товарів кінцевому споживачу, що передбачає обґрунтований вибір організаційних форм і методів збутової діяльності, орієнтованих на досягнення намічених кінцевих результатів [3, с. 90].

Заслуговує на увагу бачення Бажина Б.І. котрий визначає логістику розподілу як комплекс взаємопов'язаних функцій, що реалізуються в процесі розподілу матеріального потоку між різними

покупцями, тобто об'єктом дослідження розподільчої логістики є матеріальний потік на стадії руху від постачальника до споживача [7, с. 123].

Таблиця 1

Характеристика основних концепцій збуту

Поняття категорія	Об'єкт спостереження	Спостережний процес поведінки об'єкта	Стадії здійснення процесу	Результат процесу
Збут 1	Як фінальна стадія господарської діяльності, що дозволяє реалізувати економічний інтерес	Організація здійснення цієї стадії господарської діяльності	Фінальні операції цієї стадії господарської діяльності товаровиробника	Задоволення економічного інтересу товаровиробника
Збут 2	Як готова продукція	Технологія поставки покупцю	Подання товару до місць збуту, розміщення його в місцях продажу	Доставка товару до місця збереження і збуту
Збут 3	Як промисловий капітал у товарній формі його вартості	Зміна форм вартості товару	Стадії перетворення промислового капіталу в грошовий	Отримання грошової форми вартості промислового капіталу
Збут 4	Як товар, який є елементом матеріального потоку	Товароруху вигляді матеріального потоку	Виробництво - розподіл за каналами товару	Поставка товару споживачу
Збут 5	Як господарські зв'язки з поставок продукції	Організація господарських відносин	Операції комплексного управління збутовою діяльністю товаровиробника	Задоволення потреб кінцевих споживачів товару

Збутову логістику можна визначити і як процес управління комерційним, каналним і фізичним розподілами готової продукції й послуг з метою задоволення попиту споживачів і одержання прибутку. **Комерційний** розподіл охоплює переважно функції планування, аналізу, контролю і регулювання збуту, тобто управління збутовою діяльністю. **Канальний** розподіл можна розглянути через категорію «канал розподілу» тобто сукупність фірм або окремих осіб, які приймають на себе або допомагають передати кому-небудь іншому право власності на конкретний товар або послугу на їхньому шляху від виробника до споживача. Щодо **фізичного** розподілу, то логістика тут традиційно розуміє функції збереження, транспортування, комплектації, фасування, складування, переробки й т.п. [6, с. 35].

Логістика розподілу повинна забезпечити постачання продукції в потрібне місце, в певний час, певної номенклатури за визначеною ціною. При цьому об'єктом управління логістики дистрибуції є в першу чергу матеріальний потік (готова продукція), який необхідно перемістити в просторі та часі від постачальників до споживачів або користувачів [8, с. 14-15].

Економічна природа розподільчої логістики може бути досліджена досить повно, якщо вдається розкрити її функції, принципи та якості. Реалізовані на підприємствах логістичні дистрибутивні функції полягають в:

- плануванні, аналізі, контролі й регулюванні збутової діяльності;
- реалістичній оцінці платоспроможного попиту споживачів;
- формуванні раціонального портфеля замовлень;
- розробці перспективних та оперативних планів продажів;
- проектуванні каналів розподілу готової продукції і їхній оптимізації;
- встановлення господарських зв'язків з метою постачання товарів та надання послуг споживачам тощо.

Розподільча логістика ґрунтується на загальних логістичних принципах:

- координації всіх процесів руху товарів;
- інтеграції всіх функцій управління процесами розподілу;
- адаптації до постійно змінюваних вимог ринку;
- системності як управління розподілом у його цілісності;
- комплексності, тобто рішення всієї сукупності проблем, пов'язаних із задоволенням

платоспроможного попиту покупців;

- оптимальності щодо частин системи, так і в режимі її функціонування;
- раціональності як в організаційній структурі, так і в організації управління [4, 65-66].

Таким чином, виходячи з функцій та принципів збутової логістики, можна визначити її основні завдання: максимізація прибутку суб'єкта господарювання при більш повному задоволенні попиту споживачів; ефективне використання виробничого апарату суб'єкта господарювання за рахунок оптимального завантаження виробничих потужностей за замовленнями споживачів; раціональне поведіння на ринку з врахуванням його постійно змінюваної кон'юнктури.

Характерними властивостями логістичного підходу до сфери просування продуктів вважаються наступні:

- сприйняття матеріальних та інформаційних потоків як системи, що охоплює довільну кількість ланок;
- об'єднання різних функцій у єдину інтегровану систему управління;
- облік суспільних ринкових процесів і їхньої трансформації;
- спрямованість на виявлення загальних закономірностей при зберіганні
- аналітичної направленості [9, с. 229].

Таким чином, базою логістичного підходу є системний підхід, що проявляється в розгляді всіх елементів логістичної системи як взаємозалежних і взаємодіючих для досягнення єдиної мети управління. Головною рисою цього підходу є оптимізація функціонування не окремих елементів, а всієї логістичної системи в цілому.

Логістичний підхід допускає послідовний перехід від загального до часткового. У цьому випадку початковим етапом досліджень і критерієм у процесі управління є кінцева мета. Конкретизоване вираження підходу проявляється в системі правил і прийомів, які утворюють відповідні методи управління логістичними процесами [9, с. 56].

У логістиці широко застосовується вся сукупність методів, теорій і видів аналізу, які розроблені й використовуються для рішення завдань у сферах виробництва й обігу. Тому найбільш актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку теорії логістики є формування її методологічної бази та зокрема її класифікації [11, с. 14]. Відповідно до класифікації, всі методи можна розподілити на три класи: перший включає моделі й методи, призначені для рішення завдань в «умовах визначеності», без обмежень з боку зовнішнього середовища; другий в умовах ризику й невизначеності, але без конкуренції; третій – моделі й методи рішення логістичних завдань в умовах конкуренції. Кожний клас, у свою чергу, поділяється на три види, усередині яких передбачений розподіл на групи (підгрупи). Розподіл на види визначається ступенем врахування в аналізованій моделі логістичних операцій і функцій, тоді як розподіл на групи визначається в першу чергу складністю методів і моделей, зокрема використання спеціальних процедур, наприклад оптимізації [11, с. 16, 25]

В роботах Сергеева В.І. та Ніколайчука В.Е. запропоновано іншу класифікацію, яка поєднує логістичні методи за рядом характерних ознак в три групи: економіко-математичні методи, методи прогнозування й неформальні методи.

Економіко-математичні методи приводять до побудови економіко-математичних моделей. Такі моделі являють собою відображення економічних характеристик об'єкта у вигляді сукупності математичних виразів. Це відображення складається таким чином, щоб його можна було використати для подальших досліджень [13, с.174].

Методи прогнозування засновані на прийнятті різного роду допущень, необхідних для планування досліджуваних процесів або явищ в умовах неконтрольованого майбутнього. Значення прогнозних оцінок розвитку аналізованих процесів або явищ є основою прийняття управлінських рішень при оперативному, тактичному й стратегічному плануванні. Очевидно також, що точність і надійність прогнозу визначає ефективність реалізації різних логістичних операцій і функцій – від оцінки ймовірності дефіциту продукції на складі до вибору стратегії розвитку фірми [11, с.78].

Неформальні (інтуїтивні або емпіричні) методи використовують знання експертів у конкретній предметній області і їхні суб'єктивні оцінки розвитку, приміром, попиту на аналізовані групи товарів або послуг. Основна мета методів даного типу – пошук нових ідей, їхнє широке обговорення й конструктивна критика. Гіпотеза полягає в припущенні, що серед великої кількості ідей є, щонайменше, декілька відповідних [12, с. 292].

Як бачимо, обидві класифікації не поділяють логістичні методи за функціональними сферами логістики: закупівельна, виробнича, складська, розподільча та інші.

Висновки. Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки потребує принципово нового підходу до рішення проблем, використання найбільш сучасних методів комерційної роботи. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснення ефективного розподілу, що може забезпечити логістика. Розподільча або збутова логістика це управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення готової продукції до споживача відповідно з інтересами і вимогами останнього, а також передаванням, зберіганням і обробкою певної інформації.

Крім того, збутова логістика тісно пов'язана з іншими елементами логістичної системи, зокрема виробничою, закупівельною, інформаційною, транспортною та іншими складовими інтегрованої логістики.

Серед основних завдань логістики процесів дистрибуції варто виокремити наступні:

- забезпечення раціоналізації структури і параметрів просування матеріального потоку;
- оптимізація формування портфеля замовлень;
- вибір схеми розподілу матеріального потоку;
- визначення оптимальної кількості та розташування центрів розподілу в регіоні;
- вибір логістичних посередників, за допомогою яких буде здійснюватися процес реалізації та інші.

Однією з головних проблем теорії логістики, на сучасному етапі розвитку, є недостатня розробка методологічної бази. Проте, незважаючи на велику кількість використовуваних методів, спостерігається