



### Шляхи задоволення потреб індивідуальних споживачів у товарах тривалого вжитку

Отже, для задоволення потреб кінцевих споживачів та вдалого управління такими процесами в територіальному аспекті необхідно використовувати вищезгадані механізми: розвиток торгової інфраструктури, інвестування та розвиток сервісної мережі, інвестування в діюче виробництво, інвестування в нове виробництво, експортно-імпортні операції, які дадуть можливість, з одного боку, розвинути виробничу, торгову та сервісну інфраструктуру ринку, а з іншого – вдало керувати процесами розподілу товарів та послуг (зокрема товарів широкого вжитку).

© О.В. ГЛОГУСЬ, 2000  
Тернопільська академія  
народного господарства

## ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

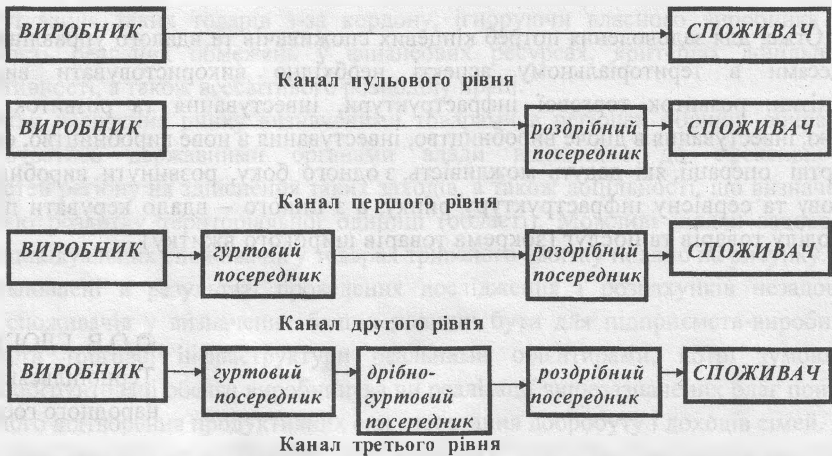
*Визначено межі діяльності логістичних посередників в організації розподільчої логістики промислових підприємств.*

Розподільча логістика - це невід'ємна частина загальної логістичної системи, яка забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу та просування виготовленої продукції до кінцевого споживача, охоплюючи весь ланцюг системи розподілу:

транспортування, складування, пакування, управління запасами, формування портфеля замовлень та ін.

Для розподільчої логістики характерні такі елементи, які об'єктивно поєднують її з іншими сферами логістики, наприклад, склади і управління запасами. Вантажами як невід'ємним елементом транспортної логістики є товари, які передані транспорту для перевезення і до моменту їх видачі вантажоотримувачу. Отже, на значному відрізку процесу пересування товарів розподільча логістика має справу з вантажами.

Розподільчу логістику відрізняють за притаманними їй основними елементами, які мають велике значення для організації логістичної системи промислового підприємства. Цими елементами є господарські відносини між виробниками матеріалів, виробів, обладнання та їх споживачами. В процесі продажів і закупівлі виготовлена продукція виступає у ролі товарів, які купують на товарних ринках безпосередньо споживачі або закупають підприємства і організації – комерційні посередники між виробниками і споживачами. Останні є прикладом логістичних посередників в процесі фізичного розподілу готової продукції. Таких логістичних посередників класифікують за основними каналами збуту (див. рисунок). Прямий збут – відділи збуту, збутові філії, збутові контори; залежні збутові посередники – промислові агенти, збутові агенти, брокери, комісіонери; незалежні збутові посередники – гуртові підприємства регулярного типу, торгові маклери [7, с.255].



Схематичне подання поділу торговельних логістичних посередників за основними рівнями каналів розподілу

Товари є другим визначальним елементом розподільчої логістики. Після завершення безпосереднього виробничого процесу і до його поновлення у виробничих споживачів або до його подальшого просування до кінцевої роздрібної торгівлі товари складаються (часом неодноразово) і транспортуються.

Процес розподільчої логістики починається на складах готової продукції і закінчується з надходженням товарів на матеріальні або споживчі склади як виробничих підприємств, так і гуртово-торговельних підприємств.

Концепція розвитку комплексного логістичного управління на промисловому підприємстві, особливо у сфері закупівельно-торговельної діяльності передбачає таке. Фактичний рух товарів у процесі обігу, що здійснюється через їх транспортування, забезпечується системою логістичних комерційно-посередницьких, в тому числі гуртово-торговельних організацій і комерційних служб підприємств, які виконують при цьому ряд логістичних функцій:

- ✓ управління процесом транспортування, при цьому визначають потребу у транспортуванні, їх спрямування, обсяги і структури на основі господарських відносин, що створюються;
- ✓ координація та участь в організації процесу пересування продукції через місця їх складування, визначаючи послідовність та ланковість товаропросування;
- ✓ ефективне управління запасами продукції;
- ✓ управління та здійснення складських додаткових логістичних операцій (фасування, комплектація, пакування та ін.) в процесі розподілу продукції та її транспортування.

Логістичні посередники стають ефективним інструментом економії фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів в процесі організації розподільчої логістики. Спеціалізація посередників за логістичними послугами сприяє розвитку комплексного характеру їх діяльності, значному підвищенню їх загального значення у сфері розподільчої логістики. Логістичні посередники забезпечують всебічне врахування транспортного фактора як виробниками, так і споживачами товарів, ліпше використання ними транспортних послуг.

Класифікують логістичних посередників у процесі розподілу ще й за **видом логістичної послуги (або комплексом послуг)**: складські; транспортні, транспортно-експедиційні; консалтингові; інформаційні; комісіонерські.

Вивчаючи практичний досвід закордонних підприємств, необхідно зазначити, що чинниками успішного розвитку логістичних підходів у сфері розподілу готової продукції стали можливості покращання обслуговування споживачів, пошук ефективних варіантів просування товаропотоків, поєднання традиційних операцій із збуту з додатковими послугами споживачу зі складської обробки і транспортування готової продукції, а це сприяло розширенню ринку товарів та послуг промислового підприємства. У сфері розподілу були знайдені резерви задоволення постійно зростаючих запитів споживачів в умовах конкуренції. Президент німецької Асоціації логістики Х.Штабенау вважає, що, якщо в даний час затрати на транспортно-складські операції в промисловості становлять 15%, а в торгівлі – до 25% всіх затрат, то в короткий час, за рахунок застосування логістичного управління ці затрати можуть бути знижені на одну третину [14].

За даними Британського інституту логістики і управління розподілом логістичними послугами посередників користуються 53% підприємств Великобританії [10]. Завдяки застосуванню контрактної системи дистриб'юторських послуг у Великобританії вартість їх скоротилась приблизно в 3 рази – з 7.5% при виконанні їх силами промислових підприємств до 2 – 2.5% (до товарообороту) при здійсненні їх логістичною посередницькою компанією [12,с.6]. Вважають при цьому, що краще здійснювати комплексне логістичне обслуговування, коли посередник надає комплекс різних логістичних послуг тому чи іншому промисловому підприємству-замовнику послуг.

На сучасному етапі розвитку української економіки гуртові посередники органічно поєднують логістичні операції закупівлі та розподілу товарів із забезпеченням їх фізичного просування, складування та перевезення. Це стосується діяльності як комерційно-посередницьких компаній і фірм у сфері матеріально-технічного забезпечення, так і посередників на гуртовому ринку харчування і промислових товарів.

На жаль, донині функції транспортно-складського обслуговування займають другорядне місце в діяльності гуртових посередників. Здебільше вони обмежуються поставанням продукції з власних складських підприємств, рідко сприяють промисловим підприємствам у транспортному обслуговуванні, в модернізації складського господарства, не зацікавлені в удосконаленні обробки матеріалопотоків.

Вдосконалення організації розподілу на основі розвитку діяльності логістичних посередників повинно сприяти вирішенню таких завдань, як підвищення ефективності ринкової інфраструктури, економія фінансових і матеріальних ресурсів, посилення значення та впливу комерційно-посередницьких організацій на процеси логістичного розподілу.

Надання нових послуг логістичного характеру істотно збільшує можливості розвитку комерційної ініціативи гуртових посередників, розширює спектр підприємств-замовників, сприяють зростанню обсягів діяльності і підвищенню рентабельності підприємств-посередників.

Діючі складські підприємства у складі комерційно-посередницьких структур або як самостійні посередницькі організації вже в даний час надають такі логістичні послуги, як складська переробка вантажу, тимчасове зберігання продукції і значна частина циклу вантажно-розвантажувальних робіт, часткове стимулювання у товаропросуванні (наприклад, реклама за власний рахунок).

Надалі вони можуть бути зорієнтовані на термінальні технології і здійснювати свою діяльність в межах роботи транспортних терміналів. В новій якості та при певному статусі вони стали б самостійними суб'єктами логістичного розподілу.

Треба зазначити, що **термінальне підприємство є самостійним господарським об'єктом, створеним з метою здійснення складських і транспортно-експедиційних послуг для задоволення суспільних потреб в них [2, с.78].** До основних послуг термінального підприємства належать: експедиторські послуги, митне оформлення вантажів, складська переробка контейнерів, комісіонерські послуги (розукрупнення, укрупнення, комплектування, фасування), тарно-пакувальні послуги, страхування вантажів, транспортне обслуговування, інформаційні послуги, організація змішаних перевезень.

Нова концепція термінальних систем пропонує перехід від ізольованого мультимодального терміналу до єдиного вантажно-розподільчого центру (ЄВРЦ) (або їх ще виділяють в літературі як логістичні центри<sup>1</sup>), де термінал буде головним елементом. Саме даний центр виконуватиме функцію зв'язної ланки між товаровиробниками і споживачами, виконуючи при цьому основне завдання логістичного розподілу – поставити необхідний товар в призначене місце і в потрібний час, із збереженням якості продукції.

Практика організації ЄВРЦ у Німеччині показує, що вони виконують такі логістичні операції: комісіонування продукції, фізичний розподіл, пакування, складу-

<sup>1</sup> Логістичні центри класифікують залежно від характеру логістичних операцій: центри розподілу (збуту), перевантажування товарів, центри товарообороти, транспортні термінали, комісіонерські центри.

вання, збереження та ін. Центр характеризується потужністю, конкретним місцем розташування, власною зоною економічних інтересів, яка визначається логістичним каналом чи ланцюгом розподілу [1, с.97].

Дослідження, проведені в німецьких фірмах, свідчать, що більше половини підприємств, користуючись послугами центрів, прагнуть відмовитись від власних підіймально-транспортних механізмів. До 2000 р., на думку дослідників, частка логістичних центрів з транспортування товарів та перевантажувальних операцій зростає до 90% [15].

Взаємодія за складськими операціями між логістичними посередниками і промисловими підприємствами організовано двома методами: на договірній та інтеграційній основі. Поряд з переданням логістичних операцій посередникам і встановленням з ними договірних відносин окремі промислові підприємства вважають необхідною інтеграцію своїх служб з посередницькими структурами.

У першому випадку складається певна система взаємопов'язаних економічних інтересів. Утворюється логістичний ланцюг, в якому впорядковані правові, фінансові взаємовідносини між визначеним промисловим підприємством і логістичним посередником, який забезпечить якісне виконання послуг з логістичного розподілу продукції. Так, СП ЗАТ “Добра вода” – виробник столових питних вод “Добра вода”, компанія “Бруклін–Торгбуд” – виробник мінеральних вод “Куяльник” в організації розподільчої логістики застосовують метод на договірній основі. Це дозволяє мінімізувати витрати на утримання складських приміщень на території України.

У другому випадку за взаємною домовленістю промислові підприємства створюють спільні з логістичним посередником структури. Створення спільних структур може відбуватись на різних рівнях організації виробництва, починаючи від рівня складського обслуговування та подальшого логістичного розподілу по визначеній території (окремо визначеній області) і завершуючи рівнем створення комісіонерського складу (типу філіалу) на виконання окремих виробничих функцій з подальшим логістичним розподілом в зазначеному регіоні. Ексклюзивний дистриб'ютор мінеральної води “Миргородська”, компанія “ІДС” здійснює організацію розподільчої логістики на ринку України, використовуючи метод на інтеграційній основі, тобто створені три логістичних складських центри (на сході, півдні, півночі), які постачають готову продукцію на гуртово-торговельні підприємства по регіонах України.

Завдяки створенню спільних структур здійснюється інтеграція складського господарства, досягається маневрування та скоординоване використання складських потужностей для підвищення ефективності їх експлуатації, оптимального розміщення складів, скорочення стадій складування, ефективної організації логістичного розподілу на визначеному ринку.

1. Глогуш Олена. *Логістика : Навч. посібник. Тернопіль, 1998.*
2. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. *Логистика товародвижения. М., 1998.*
3. Залманова М.Е. *Закупочная и распределительная логистика: Уч. пособие. Саратов, 1992.*
4. Залманова М.Е. *Управление системами переработки, хранения и доставки продукции: Логистическая концепция: Уч. пособие. Саратов, 1990.*

5. Залманова М.Е. Сбытовая логистика: Уч. пособие по курсу "Логистика" для студентов спец. 0701. Саратов, 1993.
6. Костоглодов Д.Д., Харисова, Л.М. Распределительная логистика. М., 1997.
7. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг і логістика. Львів, 1998.
8. Кубочников В. Маркетинговая логистика // Риск. 1996. № 4.
9. Логистика: Уч. пособие. Под ред. проф. А.Б. Аникина. М., 1997.
10. Логистика в диалоге между практикой и наукой: Пер. с нем. М., 1995.
11. Плоткин Б.К. Коммерческая логистика. СПб, 1995..
12. Сбыт по целевым контрактам : оценка положения на рынке Великобритании / Пер. с англ. – М., 1991.
13. International Journal of physical distribution and logistics management. 1990. N 7.
14. Zeitschrift "Fordertechnik", 1997, №1.
15. Zeitschrift "Beschaffung Aktuell", 1996, № 7.

© Н.Т. ГРИНІВ, І.П. ТАРАНСЬКИЙ, 2000  
ДУ "Львівська політехніка"

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

*Розглядаються проблеми, що постають в процесі розвитку виробництва, найактуальнішою з яких є створення логістичних систем. Пропонуються принципи побудови макромоделі.*

В умовах функціонування промислових підприємств постає необхідність виділити проблеми розвитку виробу, технічної підготовки виробництва в окремі логістичні підсистеми, структуровані для реалізації стратегічних проектів великих технічних систем.

Під час створення великих технічних систем на всіх етапах проектування проводиться великий обсяг математичного моделювання, тобто розробляється математична модель об'єкта, яка розвивається і уточнюється на наступних етапах створення, стає його інформаційним образом.

Будь-яка модель складної системи - це модель під конкретну задачу. З'явилися нові задачі - виникла потреба і в нових моделях. Склад поставлених задач і особливості розвитку машинобудівного виробництва на сучасному етапі, які необхідно враховувати при побудові макромоделі, згруповані в таблиці.

Формування оцінок економіки логістичних систем здійснюється уже на стадії проектного аналізу і надалі (при функціонуванні логістичних систем) ці оцінки використовуються як постійний елемент бази порівняння. Для логістичної системи підприємства середньої величини, що працює на стабільний внутрішній ринок і не є в своїй галузі монополістом, достатнім можна вважати фінансовий аналіз. Але для великих підприємств (типу корпорацій), що мають глобальний вплив на світові ринки або є монополістами в певній сфері, а також для нових форм кооперованих зв'язків