

УДК 65.012.34

Л.А. ГОНЧАР,
*кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права*

А.П. КОЗЛОВ,
*кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права*

КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА: ДОСЛІДЖЕННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОЦІНКА

У статті досліджено комерційну логістику як фактор забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства, запропоновано оцінку її ефективності за системою частинних, загальних та інтегральних показників.

В статье проведено исследование коммерческой логистики как фактора конкурентоспособности торгового предприятия, предложена оценка её эффективности по системе частичных, общих и интегральных показателей.

The research of commercial logistic is conducted as a factor of trade enterprise competitiveness, the estimation of its efficiency, offered in the system of partial, general and integral indexes has been carried out in the article.

комерційна логістика, конкурентоспроможність, ефективність комерційної логістики, оцінка ефективності, система показників

Стратегічний розвиток українського суспільства як вагому складову передбачає активне реформування сфери торгівлі як важливої соціально-економічної системи. Пошук підприємствами торговельної галузі напрямів розвитку, що забезпечують їм суттєві переваги перед конкурентами та формують конкурентоспроможність, є важливим для ефективного розвитку цих підприємств.

Одним з означених напрямів є впровадження комерційної логістики в діяльність торговельних підприємств як інструменту підвищення ефективності функціонування та забезпечення стабільності й економічного зростання.

Конкурентоспроможність стосовно торговельного підприємства розглядається як: можливість торговельного підприємства досягати конкурентних переваг і утримувати їх на певному рівні; досягнення економічних результатів залежно від ступеня використання наявних конкурентних переваг, зокрема за рахунок підвищення ефективності комерційної логістики; стан, що характеризує реальну чи потенційну можливість виконання торговельним підприємством своїх функціональних зобов'язань в умовах протистояння конкурентів; можливість у процесі суперництва досягати кращих результатів у сфері діяльності і функціонування за рахунок впровадження нових технологій; визначення положення торговельного підприємства щодо конкурентів.

На підставі вищевикладеного зазначимо, що конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану торговельного підприємства, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей і завдань та його спроможність зберегти свої позиції на споживчому рин-

ку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

У систему факторів, що забезпечують конкурентоспроможність торговельних підприємств, окрім факторів зовнішнього середовища, внутрішнього середовища (внутрішнього потенціалу), рівня задоволення потреб споживачів, слід включити ефективність комерційної логістики (рис. 1).

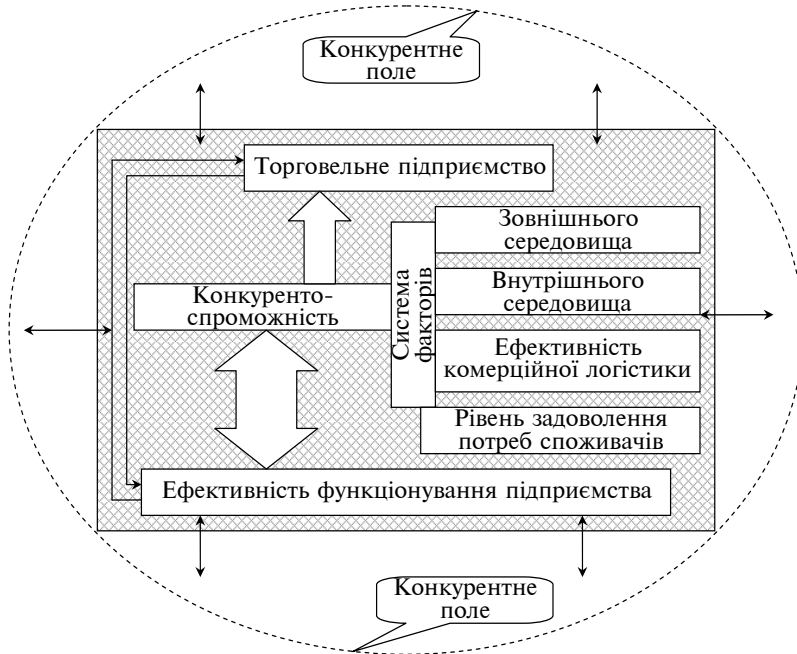


Рис. 1. Система факторів забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

Сукупний ефект від впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібно́ї торгівлі пояснюється виникненням цінної для ринку здатності забезпечувати конкретного споживача необхідними товарами необхідної якості в необхідній кількості, в необхідний час, в необхідному місці з мінімальними витратами. Вплив логістичного підходу на ефективність функціонування торговельного підприємства являє собою спроможність логістичної системи при суттєвому розвитку ринкових відносин, сучасних технологій і при встановленій структурі цієї системи досягти принципово можливого мінімуму витрат на просування товарів [1].

Це і визначає віддачу від логістики за рахунок покращення параметрів, зокрема часу просування товарних потоків через технологічні ланцюги, що являє собою вклад логістики в загальний прибуток торговельного підприємства як одного з його ключових факторів успіху на споживчому ринку.

Звідси виходить, що для оцінки ефективності функціонування логістичної системи в цілому й ефективності комерційної логістики, зокрема, необхідною умовою є процедура вимірювання результатів управлінських рішень. Вимірювання результатів управління комерційною логістикою (кількісна міра ступеня ефективності виконання логістичних операцій і функцій) підтверджує досягнення цілей логістичної системи, оскільки забезпечує зворотний зв'язок, необхідний для ефективного управління. У цьому сенсі вимірювання результа-

тів впровадження має два аспекти: по-перше, встановлення визначеної системи мір (кількісних і якісних показників, критеріїв, шкал відношення та переваг); по-друге, безпосереднє вимірювання результату прийняття управлінських рішень.

Процес вимірювання результатів залежить від цілей управління, набору логістичних функцій, часу контролю і моніторингу у логістичній системі.

Система основних вимірювань залежить від цілей логістичного управління (стратегічних, тактичних, оперативних) і базується на комплексних показниках її ефективності:

- ступеня задоволення споживачів якістю обслуговування;
- величини інвестицій у логістичну інфраструктуру;
- повних і операційних логістичних витрат;
- тривалості логістичних циклів;
- продуктивності логістичної системи тощо.

Процедура логістичного контролінгу схожа на контроль параметрів в технічних системах і процесах. Сам процес контролінгу полягає в постійному або періодичному порівнянні заданих характеристик і параметрів з поточними значеннями цих параметрів. Труднощі викликає вимірювання багатьох показників і характеристик кількісно, коли критерії прийняття рішень щодо управління є якісними.

Фокус процедури контролю повинен бути спрямований на процес або логістичну функцію. Вхідними для процесу управління логістикою є плани, нормативи і стандарти, які в сукупності складають певну надбудову логістичної системи. Створивши таку надбудову, логістичний менеджмент зіштовхується з впливом зовнішнього середовища (зміни цін, тарифів, податків, рівня інфляції, відсоткових ставок, законодавства) та змінами у параметрах внутрішнього стану логістичної системи. Ці зміни викликають відхилення параметрів логістичної системи, які визначаються в результаті порівняння у блоці моніторингу. За результатами моніторингу здійснюють корективи на вході логістичної системи з метою забезпечення ефективності на виході.

Загальні підходи до оцінки ефективності полягають у порівнянні результатів з витратами. Тому слід погодитися, що економічна ефективність торговельної діяльності ґрунтується на порівнянні одержаного прибутку з величиною витрат обігу.

За таким підходом можна визначити ефективність впровадження комерційної логістики в діяльність торговельного підприємства за системою показників, що характеризують якість роботи порівняно з рівнем логістичних витрат.

Якщо погляди стосовно природи ефективності процесів практично збігаються, то стосовно формалізованої методики її оцінки вони різняться, а методика оцінки досліджуваної категорії взагалі практично не опрацьована. Найчастіше основним критерієм ефективності вважають мінімізацію логістичних витрат, але витрат, пов'язаних більше з виробництвом, ніж з роздрібним продажем товарів.

Так, М.А. Окландер, розглядаючи ефективність логістики виробничого підприємства, пропонує зменшити витрати шляхом створення логістичної системи. За логістичні витрати, автор вважає, слід прийняти ті, що пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача [2, 3]. Є. Крикавський показник логістичної ефективності порівнює з оцінкою ефективності сукупних витрат в логістичній системі [4]. Р.Р. Ларіною, В.Л. Пілюшенко, В.Н. Амітаном розроблено методику логістичної оцінки діяльності великого торговельного підприємства [5]. Д.А. Пруненко пропонує оптимізувати витрати виробничого підприємства шляхом створення логістичної системи, перелічує логістичні витрати і запевняє, що їх розрахунок в нашій країні ускладнений [6]. Е. Федосеев, досліджуючи ефективність функ-

ціонування логістичного складу, пропонує використовувати функціонально-вартісний аналіз витрат [7].

Зважаючи на вищевикладене, слід констатувати, що світовий і вітчизняний досвід свідчить про те, що впровадження логістики дозволяє суттєво підвищити ефективність діяльності підприємства, однак визначитися з механізмом оцінки ефективності комерційної логістики на торговельному підприємстві на підставі проаналізованих підходів є проблематичним.

З огляду літератури видно, що найчастіше ефективність логістики торговельного підприємства, визначається за показником зменшення витрат шляхом створення логістичної системи. За логістичні витрати приймаються витрати, пов'язані з просуванням товарів від постачальників до кінцевого споживача.

За іншим підходом, ефективність впровадження логістичної концепції акумулюється в такому показнику як логістична ефективність (I_d), що визначається параметрами відносної зміни загальних витрат (ΔZ) залежно від зміни витрат логістичних (ΔZ_d), тобто:

$$I_d = \frac{\Delta Z}{\Delta Z_d} >, < 1. [8] \quad (1)$$

Погоджуючись з думкою автора, слід доповнити перелік показників, що обґрунтовують ефективність комерційної логістики на торговельному підприємстві, а саме: комплексний підхід до розробки оптимальних варіантів продажу товарів на підґрунті забезпечення споживачам умов вибору товарів і їх придбання; скорочення запасів товарів; раціоналізація тари і упакування; максимальне використання складських і торговельних площ; прискорення оборотності капіталу за рахунок скорочення часу на процеси замовлення товарів і їх виконання та економії витрат покупців на придбання; скорочення транспортних витрат шляхом оптимізації використання виду транспорту, маршрутів доставки тощо; реалізація ефективної системи складування і оптимізація рівня запасів; скорочення витрат на складування товарів за рахунок зниження ручної праці; структурна побудова відділу логістики має відповідати принципу раціональності, апробованому до необхідності перетворювати один потік в інший чи їх комбінацію.

Підводячи підсумок, слід акцентувати, що загальні підходи до оцінки ефективності комерційної логістики базуються на тому, що комерційна логістика має віддачу (обсяг реалізації товарів) і введені ресурси (витрати). Віддача і витрати знаходяться в певному взаємозв'язку, який обумовлений особливостями характеристики торговельного підприємства й особливостями споживчого ринку.

Вказаний взаємозв'язок подається через систему показників оцінки загальної ефективності та кожної функціональної підсистеми зокрема.

Виходячи з того, що кінцевим результативним показником ефективності роботи торговельного підприємства є прибуток як опосередкований результат усієї діяльності підприємства, що характеризується обсягом реалізованої продукції, складом та асортиментною структурою, рівнем продуктивності праці і загальних витрат тощо, за основу формування системи показників оцінки у подальших дослідженнях буде взято величину товарообороту і прибутку.

У практичній діяльності торговельних підприємств прибутковість свідчить про те, що витрати повністю окупаються в процесі реалізації товарів та послуг, при цьому забезпечується: прибуток від реалізації товарів; прибуток від основної діяльності до оподаткування; прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

Зауважимо, що для комерційної логістики найбільш важливим є саме прибуток від реалізації товарів, оскільки він відображає результати діяльності підприємства, отримані безпосередньо від здійснення торговельної діяльності.

Для оцінки ефективності комерційної логістики важливим є також зіставлення прибутку з витратами обігу за формулою:

$$E_{кл} = \frac{П_p}{B_l}, \quad (2)$$

де $E_{кл}$ – ефективність комерційної логістики;

$П_p$ – прибуток;

B_l – логістичні витрати.

У цьому випадку логістичні витрати виступають якісним показником ефективності комерційної логістики.

Підприємства зацікавлені найбільш повно відобразити у логістичних витратах витрати на закупівлю, управління запасами, складування, підготовку товарів до продажу та безпосередньо продаж товарів і надання послуг.

Виходячи з того, що оцінка ефективності передбачає наявність кількісної інформації, логістичні витрати доцільно характеризувати такими показниками: абсолютна сума логістичних витрат; рівень логістичних витрат (співвідношення суми логістичних витрат та обсягу продажів у відсотках); ефективність використання ресурсів, що розрахована як відношення обсягу продажів звітного періоду до логістичних витрат цього ж періоду; витратомісткість, що характеризує рівні логістичних витрат за функціональними підсистемами комерційної логістики.

Значимо, що такі показники, як збільшення обсягів продажу товарів, рівня рентабельності, прискорення оборотності товарів, зменшення товарних запасів, дотримання режиму економії, підвищення ефективності роботи кожної підсистеми комерційної логістики створюють передумови для зниження рівня логістичних витрат.

Рівень витрат підприємства залежить також від кваліфікації, професійного складу працівників і потенціалу організаторів торгово-технологічного процесу.

Не менш важливим є достатня матеріально-технічна база, фінансові можливості, укомплектований штат працівників та бажання будь-що змінювати.

Вищезначені фактори є основою для визначення системи показників, за допомогою якої, на наш погляд, можна провести оцінку ефективності комерційної логістики в цілому і за функціональними підсистемами зокрема. Для проведення оцінки формуються частинні, загальні й інтегральні показники.

За таким підходом забезпечення системного зв'язку функціональних підсистем комерційної логістики досягається за рахунок індикаторів ефективності, які базуються на розрахунку відносних частинних показників. Означена система включає показники. Згруповані за функціональними підсистемами: закупівля та управління запасами, складування, транспортування, обслуговування та надання послуг.

Загальні коефіцієнти локальних ефектів визначаються за кожним індикатором.

Ефективність комерційної логістики за конкретний період діяльності визначається інтегральним показником, який розраховується за загальними коефіцієнтами з урахуванням вагомості кожної функціональної підсистеми.

Для формування висновків за базу порівняння може бути прийнято показники періоду, де значення найбільше; періоду, що стоїть на початку досліджуваного ряду динаміки; відповідні показники підприємства, яке приймається за підприємство-еталон тощо.

Досліджуючи локальну ефективність якості обслуговування, потрібно виходити з того, що, незважаючи на світову кризу, носій попиту, тобто покупець товару, купує продукт, що пропонується з високим сервісом.

Просліджується взаємозалежність між торговельним підприємством як представником ринку пропозиції і споживачем, що і формує взаємозв'язок між

віддачею (рівнем обслуговування) і витратами на логістику. Це підтверджує аксіому про те, що рівень обслуговування залежить від вимог ринку та рівня витрат.

Для оцінки якості обслуговування в дослідженнях використано такі частинні показники: рівень рентабельності; рівень логістичних витрат; частку товарного ринку підприємств-учасників логістичної системи; частку чисельності працівників, що займаються логістичними операціями на торговельному підприємстві у загальній чисельності працюючих; частку витрат на заробітну плату працівників, що займаються логістичними операціями; стійкість асортиментної пропозиції; коефіцієнт широти асортименту.

Розглядаючи процес закупівлі й управління товарними запасами, слід зазначити, що факторами, які визначають необхідність, доцільність, строки, умови, тобто мотивацію вказаного процесу, є: комерційні потреби торговельного підприємства, що визначаються споживними властивостями товарів, які закуповуються; економічні, що концентруються в цінових характеристиках; фактори задоволення запитів торговельного підприємства з організації доставки товарів безпосередньо до місця його розташування.

Логістичний вплив на ефективність закупівлі й управління товарними запасами є максимальним за результатами тоді, якщо він ґрунтується на вищенаведених факторах.

За частинні показники оцінки локальної ефективності процесу закупівлі й управління товарними запасами в ході дослідження прийнято: тривалість обертання товарів; коефіцієнт оборотності; коефіцієнт ритмічності постачання; коефіцієнт виконання постачальниками договорів.

Орієнтація на оновлення процесу складування із застосуванням логістики базується на такому. Оскільки ефективність торговельного підприємства в кінцевому рахунку визначається пропозицією товарів, що мають попит на споживчому ринку, то ринкова орієнтація має охоплювати і складські об'єкти, де товарні ресурси зберігаються.

Для оцінки ефективності складування залучено такі частинні показники: коефіцієнт використання складської площі; рівень механізації складських робіт.

Виходячи з того, що транспортування є додатковою функцією торговельного процесу, його ефективність можна оцінити за допомогою таких частинних показників: частка транспортних витрат у загальній сумі витрат підприємства; частка транспортних витрат у загальному обсязі товарообороту.

Наведена система показників стала основою формування алгоритму оцінки ефективності комерційної логістики [9].

Алгоритм включає такі кроки:

- а) розрахунок частинних показників;
- б) розрахунок загальних показників ефективності комерційної логістики за функціональними підсистемами: якість обслуговування, закупівля товарів і управління запасами, складування і транспортування товарів;
- в) розрахунок інтегрального показника ефективності комерційної логістики як функції від загальних показників за формулою:

$$K_{екл} = \sum_{i=1}^4 K_3^i \cdot W, \quad (3)$$

де $K_{екл}$ – інтегральний показник ефективності комерційної логістики;

K_3^i – загальний показник ефективності комерційної логістики за i -ю функціональною підсистемою;

W – коефіцієнт вагомості показників ефективності i -ї підсистеми комерційної логістики;

г) визначення результату оцінки ефективності комерційної логістики на підставі шкали І. Ансоффа та доробку інших авторів.

Л.Н. Родіонова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакімова [10], аналізуючи методику визначення рівня конкурентоспроможності продукції за допомогою узагальненої функції бажаності (F), пропонують шкалу визначення характеристики якості:

$F = 1,00$ – відповідає найкращому рівню якості, покращення якого не має сенсу;

$1,00 \geq F \geq 0,80$ – відмінна якість, відповідає світовим стандартам;

$0,80 \geq F \geq 0,63$ – хороша якість, рівень якої вище, ніж середньосвітовий;

$F = 0,63$ – середній рівень якості виробів-аналогів, які представлено на певному конкретному ринку;

$0,63 \geq F \geq 0,37$ – задовільна якість товарів, яка потребує покращення;

$F = 0,37$ – мінімально допустимий рівень якості (відповідає граничному рівню рентабельності виробу);

$0,37 \geq F \geq 0,20$ – погана якість виробу (збиткове підприємство);

$F = 0,00$ – неприйнятна якість.

Як зазначають самі автори, такий поділ не забезпечує достовірності розрахунків стосовно впливу різних параметрів на якість виробу. Але для кореспондування із застосованою нами шкалою такий варіант може бути врахований.

Л. Целікова [11] з частиною модифікації шкали І. Ансоффа, пропонує таку шкалу для визначення рівня конкурентоспроможності:

$0 \leq K \leq 0,40$ – незадовільний рівень конкурентоспроможності;

$0,41 \leq K \leq 0,70$ – задовільний рівень конкурентоспроможності;

$0,71 \leq K \leq 0,80$ – хороший рівень конкурентоспроможності;

$0,81 \leq K \leq 1,00$ – високий рівень конкурентоспроможності.

Проте при описанні методу немає посилань на порівняння розрахованих результатів з аналогічними величинами інших підприємств, що допомогло б менеджеру приймати рішення щодо коригування стратегії розвитку. Якщо порівнювати результати з показниками інших підприємств, може виникнути проблема доступності до інформації про показники фінансово-господарської діяльності.

Запропоновано межі, які за результатами порівняння інтегральних коефіцієнтів ефективності комерційної логістики досліджуваних підприємств з еталонним інтегральним коефіцієнтом (за найбільшим коефіцієнтом) ефективності комерційної логістики, дають характеристику рівня впровадження комерційної логістики на торговельному підприємстві та її оцінку.

За результатами дослідження, порівнюючи інтегральні показники підприємств з еталонним інтегральним коефіцієнтом ефективності комерційної логістики, можна виділити чотири групи підприємств роздрібною торгівлі [9]:

– до першої групи входять торговельні підприємства, що мають достатньо високий рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 1,0 до 0,81;

– до складу другої групи входять торговельні підприємства, що мають хороший рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,80 до 0,71;

– до третьої групи входять торговельні підприємства, що мають задовільний рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,70 до 0,41;

– четверта група об'єднує торговельні підприємства, де впровадження комерційної логістики в їхню діяльність знаходиться на початковому етапі, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,40 і нижче.

Отже, можна зробити висновки, що оцінка ефективності комерційної логістики має розглядатися з позиції визначення системи показників для її оцінки, оптимізації окремих функціональних підсистем та розробки стратегії підвищення ефективності комерційної логістики. Як індикатори ефективності впровадження комерційної логістики за функціональними підсистемами слід використовувати систему частинних показників, визначених за різними методиками, загальних коефіцієнтів локальних ефектів з кожної функціональної підсистеми та їх інтегрального параметра, на підставі яких за розробленим алгоритмом можна оцінити ефективність комерційної логістики.

Список використаної літератури

1. Гончар Л.А. Формування логістичної системи управління торговельним підприємством / Л.А. Гончар // Новітня цивілізація: проблеми становлення і трансформації: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – С. 82–83.
2. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.
3. Окландер М.А. Промислова логістика: навч. посібник / М.А. Окландер, О.П. Хромов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
4. Крикавський Є. Логістика: навч. посібник / Є. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 264 с.
5. Ларина Р.Р. Логістика в управленні організаційно-економічними системами: монографія / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилушенко, В.Н. Амитан. – Донецьк: ВИК, 2003. – 239 с.
6. Пруненко Д.А. Применение логистики для оптимизации учета затрат предприятий на современном этапе развития экономики / Д.А. Пруненко // Вісник Харківського державного політехнічного університету: технічний прогрес та ефективність виробництва: зб. наук. праць: в 4 ч. – Харків: ХДПУ, 2000. – Вип. 122, Ч. 2. – С. 66–68.
7. Федосеев Э. Анализируем издержки: Функционально-стоимостной анализ в логистике / Э. Федосеев // Торговое дело. – 2006. – № 1–2. – С. 118–123.
8. Крикавський Є.В. Оптимізація економічних систем на засадах логістики / Є.В. Крикавський, Р. Патора // Вісник Харківського державного політехнічного університету: технічний прогрес та ефективність виробництва: зб. наук. пр.: в 4 ч. – Харків: ХДПУ, 2000. – Вип. 122, Ч. 2. – С. 59–62.
9. Гончар Л.А. Теоретичні та практичні аспекти ефективності впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібною торгівлі / Л.А. Гончар // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 100–105.
10. Родионова Л.Н. Оценка конкурентоспособности продукции / Л.Н. Родионова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакимова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 63–77.
11. Целикова Л. Конкурентоспособность рынка кожаной обуви в Республике Беларусь / Л. Целикова // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 53–55.

Надійшло до редакції 2.02.2010.