

достатнього рівня конкурентоспроможності у постійній невизначеності можна застосовувати прийоми менеджменту, якими керуються військові, оскільки вони вже були перевірені на практиці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шевченко Л.С. Конкурентні переваги бізнесу: управлінсько-орієнтований погляд на проблему. *Економічна теорія та право*. 2022. №2 (49). С. 72-92.
2. Хацер М.В., Булгакова К.В. Шляхи трансформації управління конкурентоспроможністю на підприємствах України в умовах російської військової агресії. *Management and entrepreneurship: trends of development*. 2022. №3 (21). С. 45-52.
3. Яких уроків лідерства бізнес може навчитися в українській війні? UCU Center for Leadership: вебсайт. URL: <https://uculeadership.com.ua/knowledgebase/yakyh-urokiv-liderstva-biznes-mozhe-navchytysya-v-ukrayinskoji-vijny/> (дата звернення: 19.02.2023 р.).

**Совгир К. С.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

#### **ЛОГІСТИКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні торгівля є однією з головних систем, яка займає певне місце серед галузей економіки до надходження бюджету. Вона пов'язана із зовнішнім середовищем через вхідні і вихідні матеріальні та інформаційні потоки на основі логістики комерційної діяльності [1].

Причини, які стримують широке використання системи логістики є складний процес її організації, який починається з розроблення та формування і впровадження цих процесів на різних відділах чи ділянках підприємства. Можна сказати, що логістика має значний вплив на систему фінансово-економічного та правового забезпечення ринкових відносин.

Підприємство має подолати певні етапи для того, щоб доставити свою продукцію споживачам, які її купують – і це є основною сферою діяльності будь-якого підприємства і в цьому є діяльність комерційної логістики [2].

Комерційна логістика – це наука про планування, впровадження та контроль ефективних заходів для потоку товарів та інформації від місця виробництва до місця споживання з метою максимального задоволення вимог споживачів та збільшення прибутку для підприємства. Виходячи з мети

логістики комерційної діяльності підприємства зазначимо основні його завдання:

– оптимізація системи потоків ресурсів і товарів для забезпечення надійності постачання зменшенням витрат і максимального використання наявних потужностей;

– створення системи управління потоків функціональної діяльності підприємства на основі аналізу потоків доходів і витрат;

– створення функціонально-узгодженої організаційної структури підприємства.

Отже, всі вищезазначені пункти є бажаними для злагоджено діяльності комерційної логістики, і тоді підприємство досягне фінансового успіху.

Вирішенням цих завдань є товарний та інформаційний потоки, управління якими має певну специфіку. У відповідності з цією специфікою функціональними сферами комерційної логістики є [3]:

– запаси – це взаємозв'язок між такими складовими, як: транспорт, виробництво і реалізація продукції, завдяки запасам вся система працює економічно і ефективно. Величина виробничих запасів має бути оптимальною для усієї системи. Запаси продукції дозволяють даній системі швидко реагувати на зміни попиту і забезпечують рівномірність роботи всіх проміжних ланок у каналі розподілі продукції;

– транспорт та транспортування продукції включає в себе не тільки перевезення вантажу від постачальника до споживача, з підприємства на склад, зі складу на склад, але також вибір виду транспорту, складання графіків, щодо доставки товару саму доставку зі складу споживачеві. Важливим для цього пункту також є вартість і надійність транспорту;

– закупівля планування та організація закупівлі сировини, напівфабрикатів, матеріалів та готової продукції, вибір постачальників матеріальних ресурсів і готової продукції;

– складування і складська обробка до неї входить розташування в складських приміщеннях для збереження матеріалів, управління складської переробкою, упаковку тощо;

– інформація щодо транспортування замовлення, вимоги відвантаження, надійність упаковки, перевірка рівня запасів.

Виробнича діяльність логістики пов'язана зі складанням виробничого календарного планування, прогнозом продажів, обробкою замовлення, диспетчеризацією, контролем за діяльністю, управлінням запасами готової продукції, зовнішнім і внутрішнім транспортом та іншими функціями [4].

Отже, існування логістики є для того, щоб товар надходив в потрібний час в потрібне місце і з мінімізацією витрат. Для максимальної стратегічної вигоди, всі її функціональні сфери комерційної логістики повинні працювати без перебоїв та послідовно, адже саме послідовність пов'язує логістичну систему підприємства з його споживачами і постачальниками в єдину постачальницько-збутовий ланцюжок. Однією з вагомих проблем в організації логістичної системи становлять маркетингові канали на цих каналах відбувається обмін між підприємством та замовником на продукти і послуги, де в результаті визначається успіх або поразка діяльності підприємства. Для того щоб успішного планування і розвитку цих відносин, підприємці мають хист добре розбиратися в економіці розподілу і управлінні зв'язками всередині каналів. Основним учасником каналу є підприємство, яке бере на себе відповідальність, пов'язану з володінням запасами, або інші значні форми фінансового ризику.

Дослідивши основні риси діяльності комерційної логістики, можна зазначити, що вона контролює як технологічний так і управлінський процес. А грамотне використання комерційної логістики дозволить вирішити такі питання як: оптимізація витрат, інформаційне забезпечення, вдосконалення процесів планування, встановлення ділових зв'язків, просування потоку товарів. забезпечення збуту тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Комерційна логістика. URL: <https://uk.economy-pedia.com/11040843-commercial-logistics>
2. Виникнення і етапи розвитку логістики веб-сайт. URL: [http://ni.biz.ua/2/2\\_8/2\\_87615\\_vunyknennya-i-etapy-rozvytku-logistyky.html](http://ni.biz.ua/2/2_8/2_87615_vunyknennya-i-etapy-rozvytku-logistyky.html).
3. Успішні практики логістики – як підвищити ефективність доставки. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/uspishni-praktiki-logistichnogo-menedzhmentu>.
4. Красноручський О.О. Системи управління збутовою діяльністю підприємств: стратегія, механізми, інструментарій: монографія. Херсон: Грінь, 2012.