

УДК 658.7:334.735

Н. Г. Петухова,*кандидат экономических наук, доцент
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации***Т. В. Бондарева,***старший преподаватель Белорусского торгово-
экономического университета потребительской
кооперации***Н. А. Бурмистрова,***ассистент Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации***Н. В. Никитик,***ассистент Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации*

ЛОГИСТИКА В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье обоснована необходимость пересмотра сложившихся схем товародвижения в системе потребительской кооперации с учетом современных логистических подходов. Разработаны рекомендации, которые позволят создать более эффективную товаропроводящую систему.

The article grounds the need to revise the existing schemes of commodity movement in the system of consumer cooperatives in the light of modern logistic approaches. The recommendations that will make it possible to create a more efficient commodity distribution system have been elaborated.

Введение

До 1990 года система товародвижения в Республике Беларусь была относительно прозрачной и представляла собой мощную, стабильную, единообразную оптовую государственную и кооперативную торговлю, состоящую из 75 оптовых организаций. Регионы республики были относительно одинаково обеспечены конкретным составом оптовых предприятий, деятельность которых была специализированной и разграниченной, а также, исходя из специфики планово-административной экономики, жестко регламентировались формы хозяйственных связей и направления товарных потоков.

В системе потребительской кооперации районные оптовые организации обеспечивали потребителями товарами (продовольственными, товарами повседневного спроса и местного производства) население в райо-

не их деятельности. Межрайонные оптовые базы (универсальные межрайбазы) осуществляли товароснабжение торговой сети области в основном непродовольственными товарами. Республиканские оптовые базы закупали и продавали товары критического импорта для всей системы потребительской кооперации. В потребительской кооперации четко просматривались элементы логистической системы товародвижения, в частности, на каждой оптовой базе разрабатывались графики, маршруты, осуществлялась централизованная доставка товаров в магазины, существовала информационно-диспетчерская служба и склады экспедиции, контролирующей этот процесс.

После распада СССР белорусские посредники, в том числе и в потребительской кооперации, не владели приемами работы с клиентами и ассортиментом в условиях рын-

ка, поэтому очень быстро утратили хозяйственные связи с оптовыми покупателями и оказались на грани выживания. При господстве прямых взаимоотношений промышленности и розничной торговли оптовики, чтобы выжить, стали сдавать в аренду основные фонды, заниматься розничной торговлей, производством, подсобным хозяйством и прочими не характерными для них видами деятельности.

В современных условиях оптовая торговля системы потребительской кооперации утратила свою основную миссию – ритмичное товароснабжение розничной торговой сети товарами. В частности, унитарные оптовые предприятия областного значения сосредоточили свою деятельность на услугах хранения продукции промышленных предприятий и снабжения магазинов в основном продовольственными, быстро оборачиваемыми товарами. Районный опт превратился в склады хранения непродовольственных и продовольственных товаров, которые распределяются в районную розничную сеть. Поэтому актуальность применения логистических подходов к товародвижению на современном этапе развития экономики не вызывает сомнения.

Цель исследования заключается в разработке рекомендаций по оптимизации схем товародвижения, специализации закупок и поставок товаров в системе потребительской кооперации.

Совершенствование товародвижения на базе логистической концепции – это создание высокоэффективной товаропроводящей системы, которая способна доставить нужный товар, в нужное место, в нужное время, в необходимом количестве с минимальными затратами. Логистический подход акцентирует внимание именно на оптимизации совокупных затрат в процессе товародвижения.

Логистике товародвижения свойственны три признака:

- во-первых, в сфере товарного обращения логистика рассматривает стадии товародвижения как единое целое;

- во-вторых, затраты по этим стадиям и операциям осуществляются и учитываются как взаимосвязанные. Они рассчитываются в совокупности, анализируются комплексно и требуют скоординированного подхода;

- в-третьих, комплексный подход в логистике товародвижения осуществляется во имя ритмичного, своевременного и качественно-обеспечения потребителей товарами с наименьшими затратами.

При традиционном подходе (а именно таковой присутствует в системе потребительской кооперации) в управлении товародвиже-

нием стремятся обеспечить минимум затрат в каждом звене:

$$L = \min S_1 + \min S_2 + \min S_3,$$

где L – совокупные затраты на товародвижение;
 S – затраты на логистические издержки в отдельных звеньях.

При логистическом управлении $L = (S_1 + S_2 + S_3) \rightarrow \min$.

Логистика оптимизирует всю совокупность процессов как в производстве, так и в обращении товаров. При этом не исключается, что будет наблюдаться определенное ухудшение показателей отдельных частных составляющих процесса. Как правило, это происходит в конечном звене (райпо). Поэтому важно, чтобы в этом процессе присутствовал системный подход и в случае необходимости перераспределения полученного дохода.

В системе потребительской кооперации, на наш взгляд, это возможно, так как присутствует единый собственник материально-технической базы, можно координировать действия между производством, оптовой, розничной торговлей и транспортом, есть возможность согласовывать параметры применения техники, порядок транспортировки, перераспределения запасов и определять порядок распределения дополнительно полученного дохода. Отдельные звенья логистической цепи (магазины, распределительные склады райпо, оптовые базы, автокомбинаты) должны быть объединены в систему, эффективно управляющую сквозным товарным потоком.

В настоящее время белорусские субъекты хозяйствования осознают необходимость консолидации участников процесса товародвижения. Создаются распределительные торговые центры, в которых накапливается информация о спросе и о товарах в регионе [1].

В соответствии с логистическим подходом к организации товародвижения участники логистического процесса осуществляют следующее:

- создают единый орган, целью которого является оптимизация совокупного товарного потока;

- корректируют сложившийся уровень организации технологических процессов в торговле в соответствии с требованиями прогрессивных технологий доставки;

- разрабатывают схемы завоза, определяют оптимальные размеры партий, частоту завоза, рассчитывают необходимое количество тары-оборудования;

- разрабатывают оптимальные маршруты и графики завоза;

• создают парк специальных автомобилей и т. д.

Системный подход позволяет повысить степень использования материально-технической базы (в том числе на транспорте, в оптовой и розничной торговле), оптимизировать товарные запасы у всех участников логистического процесса, повысить качество и уровень логистического сервиса.

Внедрение логистического метода управления товародвижением сопряжено с серьезными проблемами, но, как свидетельствует мировой опыт, вполне осуществимо.

Президент немецкой Ассоциации логистики Х. Штабенау считает, что если в настоящее время затраты на транспортно-складские операции в промышленности составляют около 15%, а в торговле – 25% всех затрат, то в ближайшее время (благодаря внедрению логистического управления) эти затраты могут быть снижены на $\frac{1}{3}$.

По оценкам американского специалиста Х. Петерса, использование методов логистического управления в процессах производства и товародвижения позволяет существенно улучшить результаты. На основании опроса 1 450 бизнесменов США, Японии и западноевропейских стран он пришел к выводу, что объемы запасов сокращаются на 30–70%, производительность труда повышается на 20–50%, себестоимость продукции снижается примерно на 30%, затраты в сфере товарообращения – на 20% [2, с. 31–32].

Исследование опыта зарубежных фирм показывает, что одной из побудительных причин развития логистических подходов были возникшие возможности улучшения обслуживания потребителей. Помимо обеспечения их нужной продукцией, потребители стали требовать доставку ее в сокращенные сроки, оказание им дополнительных услуг по поставке и доставке продукции, улучшению взаимодействия с транспортными службами, осуществлению складских операций, удовлетворению других запросов, реализуемых в условиях комплексного логистического обслуживания.

В системе потребительской кооперации Республики Беларусь предпринимаются попытки нормализовать процесс товародвижения. Так, постановлением Правления Белкоопсоюза «О совершенствовании управления товарными ресурсами» от 15 октября 2008 года № 21 утверждены схемы товародвижения и специализация закупки и поставки товаров через республиканские и областные оптовые организации системы потребительской кооперации [3]. Вместе с тем Правление Белкоопсоюза оставило за собой право в определенных случаях вносить изменения в специ-

ализацию и схему товародвижения через республиканские и областные оптовые организации по согласованию с правлениями облпотребсоюзов. В соответствии с вышеуказанным постановлением товародвижение необходимо организовать следующим образом:

• продовольственные товары импортного производства предлагается закупать областной оптовой торговле, а затем реализовать райпо. Табачные изделия, безалкогольные напитки, молочные продукты, а также продовольственные товары отечественного производства – закупать непосредственно райпо;

• все непродовольственные товары, за исключением ковров и ковровых изделий (импорт), клеенки (импорт), одноразовой посуды, пакетов полиэтиленовых и фликеров, закупать райпо.

Однако, проанализировав состояние товарных запасов Гомельского райпо (таблицы 1 и 2), мы не можем согласиться с такой схемой товародвижения.

Так как при таком продвижении товаров на потребительский рынок, обслуживаемый Гомельским райпо в 2009 году, около 53% товарных запасов по продовольственной группе составили от 28 до 103 дней (в том числе по консервам мясным – 103 дня, консервам овощным – 90, консервам фруктово-ягодным – 78, кондитерским изделиям – 60, чаю и кофе – 95, соли – 70, винам игристым, включая шампанское, – 86), а по непродовольственной группе свыше 90% запасов – от 60 до 217 дней (в том числе по шерстяным тканям и платкам – 125 дней, одежде и белью – 217, головным уборам – 96, верхнему трикотажу – 101, бельевому трикотажу – 116, чулочно-носочным изделиям – 115, обуви – 111, металлической посуде – 107, стеклянной посуде – 105, школьно-письменным товарам – 97, хозяйственным товарам – 107), то это нельзя считать приемлемым в современных условиях. В связи с этим не вызывает сомнения то, что утвержденные схемы товародвижения не имеют экономического обоснования. Увеличение товарных запасов в розничной торговле ведет к существенному замедлению оборачиваемости товаров (таблицы 1 и 2).

Так, в Гомельском райпо по продовольственным товарам товарооборотность существенно замедлилась (в 2009 году по сравнению с 2008 годом) по следующим товарным группам: рыба и морепродукты пищевые, масло растительное, консервы мясные, овощные и фруктово-ягодные, яйца, сахар, кондитерские изделия, чай и кофе, мука, крупа, бобовые, вино, коньяк, вина игристые. Замедление оборачиваемости наблюдалось

Таблица 1 – Товарные запасы и товарооборотность продовольственных товаров по Гомельскому району на конец 2008 и 2009 годов

Наименование позиций по продовольственным товарам	Запасы товаров в розничной сети на конец года, млн р.		Товарные запасы на конец года, дней		Товарооборотность, дней		Отклонение товарооборотности, 2009 год в % к 2008 году
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	
Мясо и птица	93	171	15	23	13	18	5
Колбасные изделия и копчености	131	225	12	18	11	14	3
Рыба и морепродукты пищевые	87	152	37	42	29	33	4
Сельдь	39		39		29		-29
Масло животное	41	36	28	21	19	23	4
Масло растительное	42	56	36	59	30	52	22
Маргариновая продукция	10	16	22	26	23	21	-2
Майонезная продукция	26	40	21	28	19	23	4
Молоко и молочная продукция	64	81	8	10	8	9	1
Сыр	34	23	30	17	20	21	1
Консервы мясные	34	66	64	103	59	78	19
Консервы рыбные	59	70	40	40	38	37	-1
Консервы овощные	54	81	73	90	60	75	15
Консервы фруктово-ягодные	75	115	64	78	56	64	8
Яйца и яйцепродукты	14	19	10	12	7	10	3
Сахар	195	182	40	33	27	34	7
Кондитерские изделия	381	474	56	60	52	54	2
Чай и кофе	65	94	76	95	56	75	19
Соль	23	29	70	70	52	63	11
Мука	39	55	45	52	38	44	6
Хлеб и хлебобулочные изделия	22	30	2	4	3	3	
Крупа и бобовые	65	101	44	60	38	50	12
Макаронные изделия	32	32	46	39	39	39	
Картофель	12	12	13	9	17	9	-8
Овощи	18	24	8	11	7	10	3
Фрукты, ягоды, виноград, арбузы и дыни	40	44	16	15	12	15	3
Водка и ликероводочные изделия	348	478	24	28	22	25	3
Вино	395	501	23	30	20	27	7
Коньяк, включая коньячные напитки и бренди	33	47	48	61	44	52	8
Вина игристые, включая шампанское (кроме безалкогольных)	48	85	60	86	45	67	22
Пиво (кроме безалкогольных)	118	172	18	23	15	19	4
Безалкогольные напитки	137	220	30	40	29	32	3
Мороженное	29	44	9	15	7	13	6
Другие продовольственные товары	135	174	50	81	77	71	-6
Итого продовольственных товаров	2 938	3 949	25	30	22	26	4

и по непродовольственным группам товаров, таким, как хлопчатобумажные, шерстяные, льняные ткани, одежда и белье, чулочно-носочные изделия, мыло хозяйственное и туа-

летное, табачные изделия и махорка, спички, металлическая посуда, стеклянная посуда, бумажно-беловые товары, товары для физической культуры и спорта, хозяйственные

Таблица 2 – Товарные запасы и товарооборотчиваемость непродовольственных товаров по Гомельскому району за 2008–2009 годы

Наименование позиций по непродовольственным товарам	Запасы товаров в розничной сети на конец года, млн р.		Товарные запасы на конец года, дней		Товарооборотчиваемость, дней		Отклонение товарооборотчиваемости, 2009 год в % к 2008 году
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	
Хлопчатобумажные ткани	20	29	58	68	45	58	13
Шерстяные ткани и платки	6	8	103	125	75	110	35
Льняные ткани	2	3	23	30	14	25	11
Одежда и белье	100	163	171	217	157	175	18
Головные уборы (кроме меховых и трикотажных)	10	8	133	96	113	108	-5
Верхний трикотаж, прочие изделия верхнего трикотажа	66	68	140	101	125	100	-25
Бельевой трикотаж	72	70	152	116	130	118	-12
Чулочно-носочные изделия	63	63	139	115	110	115	5
Кожаная, текстильная и комбинированная обувь	89	64	179	111	137	132	-5
Мыло хозяйственное	20	14	109	62	66	76	10
Синтетические моющие средства	55	77	69	64	54	54	-
Мыло туалетное	24	27	97	80	67	76	9
Парфюмерно-косметические товары	79	91	78	73	74	68	-6
Галантерея	88	110	88	92	83	83	-1
Табачные изделия и махорка	312	467	32	39	30	33	3
Спички	20	32	52	60	38	49	11
Мебель	140	130	90	71	88	74	-14
Ковры и ковровые изделия	63	62	95	80	88	81	-7
Металлическая посуда	42	74	70	107	69	84	15
Стеклянная посуда	43	69	74	105	71	85	14
Фарфорофаянсовая и керамическая посуда	41	57	80	100	77	86	9
Часы	12	11	123	94	105	99	-6
Электротовары	256	243	71	64	60	66	6
Бумажно-беловые товары	35	70	61	103	61	77	16
Школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары	43	46	107	97	96	94	-2
Вычислительная техника	11	6	137	65	137	93	-44
Печатные издания	9	16	60	70	56	54	-2
Велосипеды и мотоциклы	14	16	51	42	40	40	-
Товары для физической культуры, спорта и туризма (кроме спортивной одежды и обуви)	6	9	90	125	82	104	22
Телерадиотовары	46	44	51	41	54	42	-12
Игрушки	28	42	75	85	70	70	-
Хозяйственные товары	159	166	122	107	85	105	20
Носители аудио- и видеоинформации	1	-	33	-	16	13	-3
Строительные материалы	159	190	35	36	25	33	8
Товары бытовой химии	107	121	74	73	66	69	3
Другие непродовольственные товары	365	393	96	91	77	88	11
Итого непродовольственных товаров	2 606	3 060	68	67	61	62	1

товары) – всего по 19 товарным группам из 35 (по форме 1-торг), или 54,3%. А это, в свою очередь, приводит к увеличению затрат на оплату процентов по кредитам банков в 3,5 раза, затрат на хранение товаров, нормируемые потери товаров – в 1,2 раза, транспортные расходы – в 1,3 раза.

Создание запасов всегда сопряжено с расходами, к которым относятся: замороженные финансовые средства, не позволяющие розничной торговле закупать необходимые покупателям товары в соответствии с изменяющимся спросом; расходы на содержание специально оборудованных помещений, за счет которых возможно расширить торговые площади. Существует также постоянный риск порчи товаров, неудовлетворения спроса потребителей.

В соответствии с логистическим подходом к товародвижению рекомендуется 90% товарных запасов хранить в оптовых организациях и лишь 10% – в розничной торговле. Это позволит оптовым организациям осуществлять закупки крупными партиями на выгодных условиях платежа и поставок, что в конечном итоге сказывается на уровне цен и заинтересованности покупателей, а также поддерживать отечественных товаропроизводителей, предоставляя им приоритетность поставок, что недоступно организациям розничной торговли.

Существенным при применении подхода 90:10, является и расширение ассортимента в розничной торговле, превращение его в максимально удобный для покупателя, что произойдет за счет расширения торговых площадей, которые ранее были заняты под страховые запасы и не использовались для обслуживания потребителей.

В настоящее время затраты на распределение товаров достигают 25% валового дохода, а капиталовложения в запасы товаров нередко превышают 40%. За счет создания логистического центра в оптовых организациях можно значительно сократить расходы на содержание и распределение товарных запасов, обеспечив эффективность этих процессов, увеличить объемы реализации и повысить качество обслуживания покупателей. Однако в современных условиях оптовые организации системы потребительской кооперации прекратили снабжение розничной торговой сети большинством перечисленных выше непродовольственных товаров, переложив эти функции на райпо, где материальные, финансовые и кадровые ресурсы ограничены.

Поэтому в настоящее время актуальной является задача разработки и создания транспортно-логистических центров на базе уже

существующих оптовых организаций. Благодаря наличию логистического центра появится возможность закупать крупные партии товаров и поддерживать оптимальный ассортимент в магазинах. За счет этого достигаются минимальные закупочные цены, ускоряется товарооборачиваемость не только в розничной, но и в оптовой торговле и увеличиваются продажи. Как было отмечено ранее, спрос на товары динамичен, из-за чего продажи товаров в магазинах неравномерны, всегда есть снижение продаж и их рост, в том числе и сезонный. Логистический центр позволит сгладить возможные колебания спроса на товары, увеличивая объемы отгрузок (в случае необходимости) и выступая буфером, который накапливает запасы товаров на случай срыва поставок. Кроме того, оптимизируются торгово-технологические и складские операции, снижаются эксплуатационные и другие затраты.

Для обоснования оптимизации процесса товародвижения авторы посчитали целесообразным провести АВС-анализ по объемам продаж на примере райпо, которое наиболее специфично по своим параметрам (географическому размещению, численности обслуживаемого населения и др.) (таблицы 3 и 4).

Полученные результаты показали, что на базе республиканской оптовой торговли следует создать центр по закупке импортных товаров и товаров от отечественных поставщиков, которые нельзя закупать на областном уровне из-за ограничения по объему или недостаточности складских площадей для хранения товаров, а также те товары, спрос на которые является периодическим (группа С и часть группы В). На складах оптовых унитарных предприятий областного уровня следует размещать товары, пользующиеся у потребителей спросом и пополнение магазинов которыми происходит регулярно (товары группы В). На распределительных складах райпо следует размещать товары группы А, спрос на которые является постоянным, пополнение магазинов которыми происходит более частыми мелкими партиями. Соответственно, в таком же порядке следует вести и договорную работу по закупке товаров.

Кроме того, следует отказаться от практики доведения нормативов товарных запасов, необходимо оптимизировать сами товарные запасы, рассчитывая оптимальный размер заказа, количество заказов, интервалы между поставками, а также совершенствовать работу с поставщиками по вопросам своевременности, ритмичности и партионности доставки товаров в розничную торговую сеть. Эти меры позволят качественно и с меньшими затратами обслуживать конечных

Таблица 3 – Результаты АВС-анализа по продовольственным товарам, реализованным в Гомельском райпо в 2009 году

Группа	Количество товарных позиций	Товарные группы	Доля в объеме продаж, %
А	12	Вино. Водка и ликеро-водочные изделия. Колбасные изделия и копчености. Хлеб и хлебобулочные изделия. Кондитерские изделия. Молоко и молочная продукция. Пиво. Мясо и птица. Безалкогольные напитки. Сахар. Рыба и морепродукты. Фрукты, ягоды	79
В	12	Мороженое. Овощи. Другие продовольственные товары. Консервы рыбные. Масло животное. Крупа и бобовые. Яйца и яйцопродукты. Консервы фруктово-ягодные. Майонезная продукция. Сыр. Картофель. Мука	16
С	10	Вина игристые, включая шампанское. Масло растительное. Консервы овощные. Макароны изделия. Коньяк. Консервы мясные. Маргариновая продукция. Чай. Кофе. Соль	5

Таблица 4 – Результаты АВС-анализа по непродовольственным товарам, реализованным в Гомельском райпо в 2009 году

Группа	Количество товарных позиций	Товарные группы	Доля в объеме продаж, %
А	11	Табачные изделия и махорка. Строительные материалы. Другие непродовольственные товары. Электротовары. Мебель. Товары бытовой химии. Хозяйственные товары. Парфюмерно-косметические товары. Синтетические моющие средства. Галантерея. Теле-радиотовары	79
В	13	Ковры и ковровые изделия. Одежда и белье. Металлическая посуда. Бумажно-беловые товары. Верхний трикотаж, прочие изделия верхнего трикотажа. Стеклопосуда. Бельевой трикотаж. Кожаная, текстильная и комбинированная обувь. Фарфоро-фаянсовая и керамическая посуда. Чулочно-носочные изделия. Спички. Игрушки. Школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары	16
С	14	Хлопчатобумажные ткани. Велосипеды и мотоциклы. Мыло туалетное. Печатные издания. Мыло хозяйственное. Часы. Льняные ткани. Вычислительная техника. Головные уборы (кроме меховых и трикотажных). Товары для физкультуры, спорта и туризма. Автомобили. Шерстяные ткани и платки. Меха и меховые изделия. Шелковые ткани. Носители аудио и видеoinформации	5

потребителей, формируя положительный имидж торговли потребительской кооперации.

Организационное обеспечение логистического управления товародвижением должно опираться на функциональное и технологическое взаимодействие участников процесса товародвижения с использованием ЭВМ [4].

При внедрении автоматизированной системы управления процессом товародвижения в торговых организациях потребительской кооперации можно использовать различные программные продукты, в число возможностей которых входят:

- прогноз и анализ потребностей в товарах;
- планирование закупок с учетом прогнозируемого уровня складских запасов и зарезервированных товаров на складах;

- подбор оптимальных поставщиков товара исходя из их надежности, истории поставок, критериев срочности исполнения заказов, предлагаемых условий доставки, территориального или прочих произвольных признаков; автоматическое формирование заказов для данных поставщиков;

- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения по объемам, ассортименту и срокам поставок;

- оперативное планирование закупок на основании планов продаж, неисполненных заказов покупателей и внутренних заказов;

- поддержка различных схем приема товаров от поставщиков;

- сквозной анализ и установка взаимосвязей между заказами клиентов и заказами поставщикам.

Автоматизированная система управления

процессом товародвижения решает следующие основные задачи:

- непрерывное обеспечение сотрудников функциональных подразделений организации своевременной информацией о движении продукции по цепи поставок в режиме реального времени;

- реализацию системы оперативного управления организацией по ключевым показателям (себестоимости, структуре затрат, уровню прибыльности);

- обеспечение прозрачности информации об использовании инвестированного капитала для руководства;

- предоставление информации для стратегического планирования;

- предоставление руководству информации о структуре общих затрат и расходов;

- обеспечение возможности своевременного выявления «узких мест», перераспределения ресурсов организации, оценки сроков исполнения заказов потребителей;

- обеспечение прибыльности организации за счет оптимизации логистических бизнес-процессов.

Создание автоматизированной системы управления процессом товародвижения позволит:

- создать работникам условия для нормального трудового процесса;

- устранить проблемы в получении информации и ее использовании;

- расширить функции торговой организации в соответствии с требованиями рынка;

- обеспечить конкурентоспособность торговой организации.

Заключение

На основании вышеизложенного можно рекомендовать следующее:

1. Организовать закупку продовольственных товаров отечественных и местных производителей коммерческими службами райпо. Это позволит райпо осуществлять закупку этих товаров на более выгодных условиях. Однако ряд товаров, товарооборотность которых составляет 40 дней и более, все же следует закупать небольшими партиями через оптовые базы. Это такие товары, как все виды консервов, кондитерские изделия, чай, кофе, соль, мука, крупа и бобовые, коньяк, вина игристые и все непродовольственные товары.

2. В организационном обеспечении логистического управления товародвижением опираться на функциональное и технологическое взаимодействие всех участников процесса товародвижения с использованием современных автоматизированных систем. В торговых организациях потребительской кооперации можно использовать различные программные продукты, но наиболее хорошо себя зарекомендовавшими, на наш взгляд, являются программный продукт «1С: Предприятие 8.0» и программный комплекс «Товародвижение» (АРМ экономиста по ценам, АРМ товароведа/экономиста).

Список литературы

1. **Программа** развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29 авг. 2008 г. № 1249 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 223.

2. **Гордон, М. П.** Логистика товародвижения / М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 195 с.

3. **О совершенствовании** управления товарными ресурсами : постановление Правления Белкоопсоюза от 15 окт. 2008 г. № 21. – Минск : Белкоопсоюз, 2008. – 99 с.

4. **Бобович, А. П.** Система управления складом – основа эффективной работы оптовой торговой организации в современных условиях / А. П. Бобович // Потребит. кооп. – 2007. – № 4. – С. 19–24.