

УДК 339.336

В. Ф. Бык (byk@bteu.by),
канд. экон. наук, доцент

К. И. Каунов (mirid@mail.ru),
аспирант

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

В статье приведены определения товародвижения, трактуемые разными авторами, и собственное обобщенное определение. Представлены элементы системы товародвижения. Выявлены группы факторов, влияющих на организацию товародвижения. Дана характеристика схем товародвижения с их преимуществами и недостатками. Авторами представлены подходы современной концепции управления товародвижением.

In the article the definitions of movement of goods, interpreted by different authors, and own generalized definition are given. Elements of movement of goods system are presented. The groups of factors influencing the organization of

movement of goods are revealed. The characteristic of the schemes of movement of goods with their advantages and disadvantages is given. The authors present the approaches of the modern concept of movement of goods management.

Ключевые слова: товародвижение; элемент; фактор; розничная торговля; схема товародвижения; управление; оптимизация; затраты.

Key words: movement of goods; element; factor; retail; scheme of movement of goods; management; optimization; cost.

Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через организации оптовой и розничной торговли до потребителей называется товародвижением. Он включает в себя не только физическое перемещение товаров из мест производства в места потребления, но и операции, связанные с их хранением, подсортировкой и подготовкой к продаже в организациях торговли.

В большинстве определений категории «товародвижение» делается акцент на физическую передислокацию товара.

Так, Ф. Котлер рассматривает товародвижение как деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю над физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и с выгодой для себя [1].

В работе С. И. Подольной «Особенности организации и анализа процесса товародвижения в рамках подразделений крупных торговых сетей» отмечается, что товародвижение – это процесс доведения товаров от производителей в сферу потребления, представляющий собой совокупность операций транспортировки и складирования, с целью максимально полного удовлетворения потребностей потребителей [2].

И. Д. Афанасенко и В. В. Борисова считают, что товародвижение связано с организацией хранения, транспортирования и складирования готовых изделий [3].

Квинтэссенцией категории «товародвижение», на наш взгляд, является то, что товародвижение – это деятельность по управлению перемещением и реализацией товаров от производителя к потребителю, целью которой является доставка нужных грузов в нужное место и время с наименьшими затратами.

Резюмируя приведенные выше научные взгляды на товародвижение, можно констатировать следующее:

- процесс товародвижения завершает цикл купли-продажи за счет своевременной и качественной доставки товаров к местам их продажи либо потребления;
- в целях обеспечения максимального покрытия рынка и возможности доставить товар в любую точку территории сосредоточения потребителей система товародвижения должна обладать пространственной разветвленностью;
- для реализации логистических принципов в системе товародвижения «нужный товар – нужное количество – нужное время – нужное качество» необходима упорядоченность во времени всего распределительного цикла;
- обязательными элементами товародвижения являются непосредственные контакты с поставщиками и потребителями, складирование, транспортировка;
- система товародвижения включает совокупность рыночных субъектов, обеспечивающих перемещение товаров по рыночной цепочке с заданными параметрами и имеющих разные функциональные возможности и характеристики; основными участниками товародвижения на макро- и мезоуровне являются производители; посредники, обеспечивающие складирование и обработку товаров в местах сбыта; сбытовая сеть (оптовики, сеть розничных магазинов, биржи, торговые дома и т. д.).

Структурно товародвижение представляет собой совокупность субъектов, вступающих в определенную систему отношений посредством коммуникаций и обеспечивающих направленное движение потоковых процессов. Субъекты, вступающие в отношения в системе товародвижения, занимают свое упорядоченное место и выполняют имманентные функции в цепи поставок, качественное выполнение которых (управление заказами, управление закупками; физическое распределение и управление запасами; транспортировка; складирование; грузопереработка и упаковка, а также управление качеством) осуществляется за счет наличия соответствующих организационных структур и организационно-технологического плана. Из этого можно предположить, что эффективность движения потоков материалов, продукции, финансов и

информации зависит от характеристик субъектов и отношений, их заинтересованности в совместном участии.

Розничная торговля является дефинитивным элементом системы товародвижения, завершающим процесс кругооборота средств, вложенных в производство продукции, формирует экономический базис для воссоздания производства товаров, обеспечивает возможности для нового цикла производства.

Как структурный элемент товародвижения розничная торговля выполняет функции, которые отражены на рисунке 1.

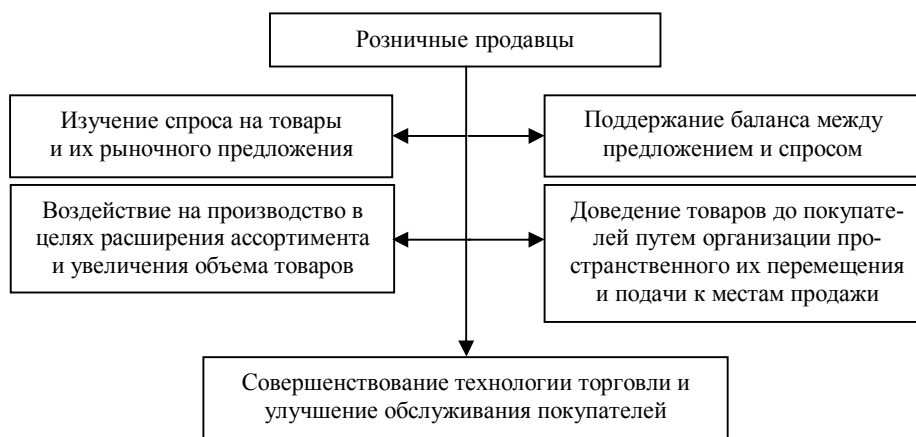


Рисунок 1 – Основные функции, выполняемые розничными торговцами в системе товародвижения на макро- и мезоуровне

Примечание – Источник [4].

Розничная торговля является самостоятельной сферой деятельности, которая обеспечивает хранение, транспортировку, накопление, управление запасами, продажу товаров народного потребления. Это позволяет розничным продавцам поддерживать баланс между предложением и спросом, оказывать воздействие на производство в целях расширения ассортимента и увеличения объема товаров, доводимых до покупателей путем организации пространственного их перемещения и подачи к местам продажи. Это определяет необходимость формирования собственных систем товародвижения, под которыми следует понимать множественность элементов логистической инфраструктуры, создающих условия для доведения товаров до конечных потребителей посредством обеспечения полноты и устойчивости ассортимента товаров, необходимого уровня товарных запасов, своевременной доставки продукции в торговые объекты и рационально организованного процесса продаж.

Розничная торговля целедостижение может рассматривать с точки зрения следующих аспектов:

- с позиции степени удовлетворенности потребителей;
- с позиции оптимизации затрат на организацию товародвижения;
- с позиции формирования необходимых активов и имиджа.

Достижение целей первой группы может быть оценено по следующим критериям: минимизация случаев отсутствия товаров в наличии в торговом зале, количество своевременно выполненных заказов, минимизация количества случаев повреждения грузов в процессе транспортировки.

Оптимизация затрат на организацию товародвижения должна учитывать уровень затрат на хранение, транспортировку, управление запасами, установление контактов с поставщиками, потребителями; доставку товаров потребителям.

К конечному результату функционирования системы товародвижения розничной торговли можно отнести уровень обслуживания потребителей, определяемый следующими составляющими:

- условиями транспортировки и возможностью выбора вида транспорта и транспортного средства;
- скоростью выполнения заказа (времени от момента отправки заказа до получения товара);

- возможностью срочной доставки товара по специальному заказу;
- уровнем цен, по которым оказываются услуги товародвижения покупателю;
- готовностью обратно принять поставленный товар при обнаружении в нем дефекта и заменить его в кратчайшие сроки;
- поддержанием оптимального уровня складских запасов и соблюдением требуемых условий хранения товаров;
- обеспечением различной порционности отгрузки по заявке потребителя;
- качеством доставленных товарных потоков [1].

Это означает, что система товародвижения розничной торговли должна включать следующие элементы:

- склады;
- управление запасами;
- транспортировку;
- коммуникационную активность внутренней и внешней среды.

Все отмеченные элементы должны быть коррелированы между собой и работать консенсуально в целях достижения равновесия между минимально возможными затратами на реализацию и максимально возможной степенью удовлетворенности клиента.

В рамках системы товародвижения розничной торговой организации выполняются следующие функции:

- формирование товарных запасов и поддержание их на необходимом уровне;
- организация транспортировки продукции от источников снабжения до торговых точек;
- доставка купленной продукции потребителям;
- мониторинг ассортиментной матрицы розничной точки и ее корректировка;
- анализ потребительского спроса в целях определения потребительских предпочтений и устранения продукции, препятствующей движению товарного потока до потребителя;
- организация торгово-технологических операций с товаром;
- отгрузка и контроль за движением товара;
- организация реверсивного движения товаров.

Взаимосвязь отмеченных элементов отражена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Элементы системы товародвижения розничной торговой организации

Примечание – Источник [4].

Эффективность функционирования системы товародвижения в современных условиях зависит от множества факторов, которые в систематизированном и дополненном виде можно представить следующим образом (таблица 1).

Варианты и характеристики применяемых схем товародвижения в розничной торговле отражены в таблице 2.

В рамках организации системы товародвижения розничной торговой организации могут быть использованы три схемы:

- движение товаров напрямую от поставщика в розничные торговые точки;
- движение товаров на склад посредника (дилера, дистрибьютера) и далее в розничные торговые предприятия;
- движение товаров от поставщиков на распределительный центр и затем в магазины розничной торговли.

Таблица 1 – Факторы, оказывающие влияние на систему товародвижения розничной торговли

Инфраструктурные факторы системы товародвижения	Производственные факторы системы товародвижения	Социальные факторы системы товародвижения	Торговые факторы системы товародвижения
<p>Уровень развития транспортной и логистической инфраструктуры.</p> <p>Виды транспорта, используемые для перевозки товаров.</p> <p>Пропускная способность транспортных магистралей.</p> <p>Транспортные тарифы.</p> <p>Способы транспортировки товаров.</p> <p>Типы складов.</p> <p>Складские технологии</p>	<p>Размещение производства.</p> <p>Специализация производственных предприятий.</p> <p>Масштаб деятельности производственных предприятий.</p> <p>Сезонность производства отдельных товаров.</p> <p>Ассортимент выпускаемой продукции</p>	<p>Территориальная концентрация населения.</p> <p>Плотность населения.</p> <p>Социальный состав.</p> <p>Уровень денежных доходов населения</p>	<p>Размеры, специализация и размещение предприятий торговли.</p> <p>Формат торговли.</p> <p>Степень сложности ассортимента товаров и их свойства.</p> <p>Форма и звенность товароснабжения розничной торговой сети.</p> <p>Схема завоза товара в розничную торговую сеть.</p> <p>Модель организации розничной торговли.</p> <p>Применяемые базовые формы торговли и методы продажи</p>
Примечание – Источник [4].			

Таблица 2 – Варианты и характеристики схем товародвижения розничной торговли

Схема товародвижения	Преимущества	Недостатки
Поставка товаров напрямую от поставщика в розничные торговые объекты	<p>Минимизация затрат на организацию складов.</p> <p>Транспортировку организует поставщик.</p> <p>Минимизация затрат на транспортировку</p>	<p>Рост затрат на обработку заказов (упаковку, фасовку, сортировку).</p> <p>Увеличение времени на разгрузку транспортных средств.</p> <p>Отсутствие товара в магазине из-за несвоевременной разгрузки транспортных средств</p>
Поставка товаров на склад посредника (дилера, дистрибьютера) и далее в розничные магазины	<p>Не требуется значительных инвестиций.</p> <p>Экономия времени по приемке товаров.</p> <p>Сокращение документооборота.</p> <p>Наличие обобщенной информации о состоянии рынка и ценах.</p> <p>Возможность оперативной замены отсутствующего товара.</p> <p>Наличие упрощенных схем возврата товара.</p> <p>Обслуживание торговыми представителями</p>	<p>Совмещение информационных систем посредника и магазина.</p> <p>Увеличение времени поступления товара в магазины.</p> <p>Зависимость от ассортимента посредника.</p> <p>Зависимость от оперативной работы посредника и стратегически выстроенных с ним отношений</p>
Поставка товаров через распределительный центр	<p>Рост дохода от увеличения присутствия товара на полочном пространстве.</p> <p>Предоставление поставщиками дополнительных скидок при поставках в распределительный центр (3–4% от стоимости товара).</p> <p>Повышение оборачиваемости и управляемости товарных запасов на складах магазина.</p> <p>Возможность оперативного пополнения заказа товара.</p> <p>Упрощение взаимодействия с поставщиками.</p> <p>Снижение издержек на обработку товара</p>	<p>Требует вложения значительных инвестиций.</p> <p>Возможность применения только при сетевой рознице.</p> <p>Большой срок окупаемости.</p> <p>Необходимость покупки и содержания собственного или привлечения наемного транспорта для распределения товаров по магазинам.</p> <p>Содержание и модификация качественной информационной системы.</p> <p>Неприспособленность некоторых арендуемых площадей</p>
Примечание – Источник [5].		

Допускается комбинация представленных схем товародвижения. Следовательно, можно отметить наличие всех форм товародвижения в деятельности торговых организаций, позволяющих оптимально организовывать процессы движения продукции в розничную торговую организацию, организовывать доставку потребителю.

Таким образом, современная концепция управления товародвижением в розничной торговле должна базироваться на следующих составляющих:

- на нахождении наикратчайших траекторий перемещения розничного ассортимента в процессе их следования от мест производства к местам потребления;
- на определении оптимальной звенности конфигурации траектории следования товаров в розничную торговую организацию;
- на обеспечении взаимодействия товарных потоков и сопутствующих им информационных и финансовых потоков;
- на использовании современных технологий транспортно-складского и информационного обслуживания товарных потоков;
- на оптимизации структурных элементов системы товародвижения.

Список использованной литературы

1. **Котлер, Ф.** Основы маркетинга : [пер. с англ.] / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 12-е изд. – М. : Дело, 2010. – 1072 с.
2. **Подольная, С. И.** Особенности организации и анализа процесса товародвижения в рамках подразделений крупных торговых сетей / С. И. Подольная // Молодой ученый. – 2014. – № 9. – С. 304–307.
3. **Афанасенко, И. Д.** Экономическая логистика / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. – СПб. : Питер, 2013. – 432 с.
4. **Григорьев, М. Н.** Логистика : учеб. / М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 836 с.
5. **Бузукова, Е.** Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е. Бузукова ; под общ. ред. С. Сысоевой. – СПб. : Питер, 2010. – 416 с.