
VI. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЛОГИСТИКА

УДК 339.1/.5

Е. П. Богатко (lady.bogatko@mail.ru),
магистрант

А. И. Капштык (aikapshtyk@mail.ru),
д-р экон. наук, профессор
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В данной статье рассматриваются актуальные аспекты и направления современного использования основных логистических подходов и концепций в розничной торговле.

This article discusses the current aspects and directions of the modern use of the main logistics approaches and the concept in retail.

Ключевые слова: розничная торговля; логистика; виды логистики в торговле; логистика закупок; транспортная логистика; логистика товарных запасов; логистика торгового сервиса; информационная логистика; финансовая логистика; эффективность логистики в торговле.

Key words: retail trade; logistics; types of logistics in trade; procurement logistics; transport logistics; logistics of commodity stocks; logistics of trade services; information logistics; financial logistics; logistics efficiency in trade.

Необходимо прежде учитывать, что в соответствии с правилами логистики розничная торговля призвана обеспечивать требуемое обслуживание покупателей при приемлемых логистических издержках. Максимальный уровень такого обслуживания во многом зависит от возможности предприятия розничной торговли противостоять полной зависимости от накопления товарных запасов как единственного способа обеспечения необходимого уровня торгового сервиса, который, в частности, характеризуется доступностью, функциональностью и надежностью.

Применительно к сфере торговли следует рассматривать различные виды (ветви) логистики: логистика закупок, производства, распределения, транспорта, складирования, запасов, торгового сервиса, информационная и финансовая логистика. Исходя из этого, рассмотрим задачи важнейших из указанных видов логистики в различных областях деятельности торговых предприятий.

Первой ветвью логистического управления в торговле является логистика закупок. Она призвана заниматься оптимизацией процесса закупки потребительских товаров для обеспечения оптовых и розничных торговых предприятий и последующей реализации их населению. При этом она решает как общие, так и специфические задачи. К задачам общего характера относятся: закупка товаров в нужном ассортименте и надлежащего качества; обеспечение точного соответствия между количеством закупленных товаров и потребностью в них; закупка товаров в точно обусловленные сроки.

К задачам специфического характера можно отнести: определение оптимальной потребности в товарах; расчет оптимальной партии их поставки; выбор наиболее рациональных поставщиков; выбор оптимального метода закупки товаров; оптимизация процедуры подачи заказа на поставку товара; заключение наиболее экономически выгодных договоров и контроль над их исполнением [1, с. 64].

Несовершенное транспортное обеспечение, одним из индикаторов которого служит неопределенность времени перевозки, может привести к тому, что предприятие розничной торговли будет вынуждено поддерживать товарные запасы, превышающие уровень, обусловлен-

ный целевыми установками их реализации. Эта проблема, в свою очередь, влечет за собой снижение оборачиваемости запасов и рост затрат на их хранение. Центральным моментом в обеспечении условий должного логистического обслуживания в розничной торговле является контроль согласованности функциональных циклов логистики в сфере товароснабжения предприятий розничной торговли и осуществления соответствующих торгово-технологических операций.

Как правило, в этих областях всегда задействованы транспортные средства. Оценка возникающей несогласованности соответствующих логистических циклов осуществляется на базе анализа степени технологического, экономического и информационного единства потоковых товарных процессов.

Глобальной причиной расхождения функциональных циклов логистики на предприятиях розничной торговли являются межфункциональные логистические конфликты, предметом которых служат: размер закупаемой партии товаров (конфликт между торговым отделом закупки и складом; конфликт между отделом закупки и отделом продаж); периодичность осуществления закупок (конфликт между отделом закупки и складом); тара (конфликт между отделом закупки и транспортным отделом); ассортимент грузовой единицы (конфликт между отделом закупки и складом).

В контексте логистического обслуживания торговых предприятий широко используется такая экономическая категория, как «совершенный заказ». Его исполнение отвечает следующим логистическим требованиям: полная доставка всех товаров по всем заказанным товарным позициям; доставка в требуемый покупателем срок с допустимым отклонением; полное и аккуратное ведение товаросопроводительной документации по заказу, включая квитанции, накладные, счета; безупречное выполнение оговоренных условий поставки товаров (правильная комплектация, готовность к употреблению и отсутствие повреждений).

Что касается полноты ассортимента поставляемых товаров в розничную торговую компанию, то данная услуга поставщиков является для розничных предприятий очень выгодной, так как формирует необходимый ассортимент товаров в одном месте, тем самым избавляя их от дополнительной работы и экономит соответствующие средства. При этом в нынешних условиях многие розничные торговые организации работают со своими постоянными клиентами на условиях предоставления товара в кредит.

В поисках своих покупателей розничные торговые организации расширяют ассортимент предлагаемых товаров и имеют достаточное их количество, чтобы осуществить немедленную их продажу. Однако отрицательным моментом такой политики являются дополнительные расходы, связанные с затратами на хранение больших запасов различных товаров.

Выходом из сложившейся ситуации является формирование ассортимента товаров, состоящего из наиболее ходовых товаров или ориентация на крупные потоки покупателей, формируя для них необходимый ассортимент товаров.

Развитие розничной торговли, так же, как и оптовой, с точки зрения логистики следует, в первую очередь, рассматривать как совершенствование системы товародвижения.

Товароснабжение – это комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли, включающий в себя следующие процессы: закупку, доставку, приемку, хранение, подготовку к продаже и продажу товаров.

Современный уровень развития розничной торговли характеризуется многозвенной системой товароснабжения, и здесь возможны три основные стратегии товароснабжения:

- поочередное снабжение центральным складом нижестоящих звеньев, при котором каждое пополнение направляется только одному звену в независимости от его иерархии в системе товародвижения (это может быть и магазин или мелкооптовый склад);

- в зависимости от заказов производится распределение поставок товаров между звеньями системы (это двухкаскадная система, при которой промежуточные мелкооптовые склады отсутствуют);

- нисходящее снабжение при каждом пополнении группы нижестоящих торговых звеньев (это классическая схема товародвижения по дистрибутивным каналам).

Принято считать, что сети товародвижения, располагающие оптовыми промежуточными базами, являются в конечном счете более прогрессивными. При этом на мелкооптовых складах хранятся товарные запасы с высоким удельным весом в товарообороте (товары группы А – их удельный вес в товарообороте составляет 65%); на крупнооптовых складах – товары группы В и С (соответственно: В – 25%, С – 10%).

Логистическая цепочка крупных торговых фирм чаще всего построена таким образом, чтобы заказы розничных подразделений на товары группы А удовлетворялись немедленно, на товары группы В, С – в течение суток после получения заказа [2, с. 62].

В розничной торговле товарные запасы – это предметы потребления, находящиеся в сфере товарного обращения, т. е. «запасным» считается товар, ожидающий момента своей продажи. После того, как товар оказывается проданным, он переходит в сферу потребления и перестает быть товарным запасом.

Краеугольным камнем системы управления товарными запасами является соотношение между затратами на хранение таковых и потерями от снижения товарооборота в случае дефицита отдельных товарных позиций. Вследствие этого необходимо производить группировку всего товарного ассортимента по удельному весу в товарообороте и соответственно частота контроля по этим группам товаров будет различной.

Если потери от дефицита сопоставимы с затратами по формированию и хранению запасов, то критерием оптимальной стратегии следует признать совокупные издержки управления запасами, включая потери от дефицита (дефицит – это упущенная выгода). Запоздывание поставки товаров – это потери, связанные со снижением эффективности использования складских помещений, простоями торгового персонала и оборудования.

Логистика транспорта в торговле занимается оптимизацией процесса перемещения товаров в заданном направлении на пути от поставщиков-производителей до потребителей и решает следующие задачи:

- выбор наиболее экономичного вида транспорта;
- разработка и применение рациональных маршрутов его движения;
- устранение нерациональных перевозок, простоя транспортных средств, холостых пробегов;
- выбор наиболее выгодного перевозчика и/или экспедитора;
- выбор и рациональное использование транспортных средств до полной вместимости и грузоподъемности; обеспечение высокой степени согласованности участников транспортного процесса;
- четкая организация погрузо-разгрузочных работ.

Важная роль в торговле должна быть отведена также логистике складирования. Она призвана обеспечивать оптимизацию процессов приемки, хранения и отпуска товаров.

Информационная и финансовые логистики необходимы для оптимизации соответствующих затрат и принятия своевременных и правильных управленческих решений [3, с. 32].

Использование логистики в розничной торговле предусматривает построение последовательной, согласованной стратегической схемы, позволяющей своевременно реагировать на изменения и направленность спроса покупателей (населения) и в максимальной степени реализовать сильные стороны торгового предприятия. Основными элементами стратегической схемы являются изучение торговой зоны и прочие логистические исследования. В рамках логистики необходимо проводить анализ покупателей в магазине, отслеживать мониторинг спроса покупателей и развитие конкурирующих структур.

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что применение логистики позволяет существенно повысить эффективность торговли. Основными показателями эффективности применения логистики в торговле и направлениями достижения необходимой эффективности являются:

1. Сокращение запасов в цепях товародвижения за счет:
 - перераспределения запасов между оптовой и розничной торговлей и сосредоточения запасов в оптовом звене;
 - применение современных технологий контроля состояния запасов;
 - высокой степени согласованности участников в вопросах своевременного пополнения запасов.

Сокращаются как текущие, так и страховые запасы. Текущие – за счет использования технологии точно в срок, а также формирование оптимальных размеров партий, создание страховых запасов – за счет их концентрации в едином распределительном складе.

2. Максимальное использование площадей и объемов предприятий оптовой и розничной торговли. Например, логистическая оптимизация цепи товародвижения позволит существенно изменять структуру площадей магазинов в пользу увеличения доли торговых площадей. Этого удается достичь за счет:

– резкого сокращения общего количества запасов и перемещения их значительной части из магазина в оптовое звено;

– перемещение части подготовительных операций, таких как фасовка, маркировка, представление цен и другое, на более ранние стадии товародвижения.

3. Ускорение оборачиваемости капитала. Достигается за счет контроля времени сквозных процессов размещения и выполнения заказов.

4. Сокращение транспортных расходов, которые удается достичь за счет высокой согласованности участков в вопросах использования транспорта.

5. Сокращение затрат, связанных с грузопереработкой, в том числе затрат ручного труда [4, с. 56].

Совокупный эффект от использования логистики, как правило, превышает сумму эффектов от улучшения перечисленных показателей. Это объясняется возникновением у логистически организованных систем ценной для рынка способности обеспечивать поставку нужного груза, необходимого качества, в нужном количестве, в нужное время, в нужное место с минимальными затратами.

Список использованной литературы

1. **Верниковская, О. В.** Понятийный аппарат материально-технического снабжения и закупочной логистики: общее и отличия / О. В. Верниковская // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2014. – С. 63–69.

2. **Шатт, Дж. Г.** Управление товарным потоком: руководство по оптимизации логистических цепочек / Дж. Г. Шатт. – М. : Изд-во Гревцова, 2014. – 358 с.

3. **Гончаров, П. П.** Управление системой закупок на промышленном предприятии / П. П. Гончаров. – Оренбург : Издательский центр ОГАУ, 2015. – 229 с.

4. **Вельможин, А. В.** Теория организации и управления процессом снабжения / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, Л. Б. Миротин. – Волгоград : Политехник, 2016. – 362 с.