

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей

II Международной научно-практической конференции,
посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 7–8 июня 2018 г.)

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2018

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты
[Электронный ресурс] : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.

Компьютерный дизайн М. С. Мухоморовой
Технический редактор А. Э. Цибульская.
Компьютерная верстка Т. А. Дарьяновой.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72, e-mail: a.lavrinenko@psu.by

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Т.Н. Одинцова, д-р экон. наук, проф., Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., Российская Федерация

Отрасль розничной торговли является важнейшей сферой экономики, связующим звеном между покупателем и производителем посредством реализации процесса товародвижения – когда продукты или услуги доводятся до конечных потребителей. В современных условиях информатизации общества, развития электронной коммерции и «цифровых технологий», выраженных в усилении дефицита времени на совершение покупок, роста объема покупок в сети Интернет, актуализируется важность и значимость логистических задач управления цепями поставок относительно наличия требуемого товара заявленного качества в нужном месте в точно определенное время. Вследствие этого цепи поставок в розничной торговле должны обеспечивать не только растущие потребности покупателей, но и обладать достаточной степенью гибкости и адаптивности в соответствии с изменяющимися требованиями рынка.

Согласно данным Росстата оборот национальной розничной торговли в целом продолжает демонстрировать положительную динамику с учетом тенденций кризисного сокращения реальных доходов населения, снижения потребительского спроса и продаж в денежном выражении в ряде сегментов розничного рынка. В 2006-2015 гг. розничная и оптовая торговля формировали порядка 16-18% произведенного ВВП, однако с 2016 года вклад в валовую стоимость произведенного ВВП в рыночных ценах показал тенденцию снижения (рис. 1). По данным Министерства экономического развития России, оборот розничной торговли, начиная со второго квартала 2017 г. начал расти, достиг 29 804,0 млрд. руб. по сравнению с 28317,3 млрд. руб. в 2016 г., и, согласно прогнозу, этот показатель будет иметь положительную динамику [1].

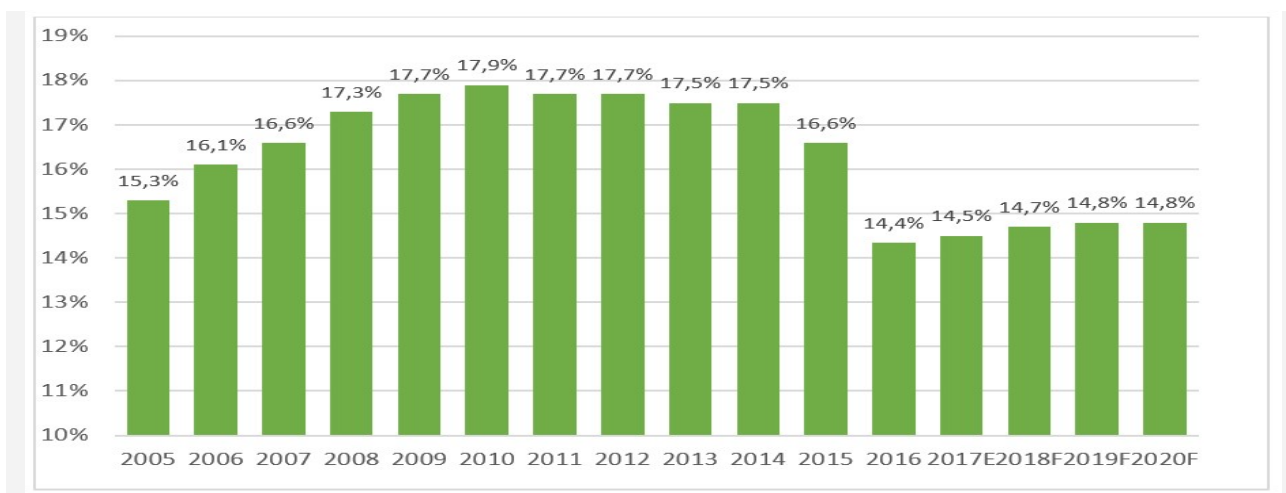


Рисунок 1. – Вклад оптовой и розничной торговли в валовую добавленную стоимость ВВП России (произведенного), в % 2005-2017, прогноз 2018-2020 гг.

Проведенный анализ показывает, что, несмотря на существенный вклад в российскую экономику, в сфере розничной торговли наблюдаются негативные тенденции, способствующие снижению темпов ее роста и развития: высокий уровень логистических издержек (19%

от валового внутреннего продукта (ВВП), а уровень развития логистики (LPI) – низкий (90 позиция в международном рейтинге) [2]), отсутствие развитой логистической инфраструктуры; снижение потребительской активности населения по причине ухудшения общеэкономической ситуации в стране; конъюнктурные изменения рынка, связанное с активным развитием мультиформатной торговли.

Эффективность функционирования цепей поставок в розничной торговле в современных условиях зависит от множества факторов, определяющих новые направления моделирования цепей поставок: омниканальный подход, позволяющий поддерживать одновременно разные технологии продаж и учитывать требования всех звеньев цепи поставок; развитие инноваций торгового оборудования (кассы самообслуживания, «умные тележки», виртуальные вешала); увеличение доли товаров «private label» в ассортименте большинства розничных торговых сетей, позволяющих сократить длину цепей поставок; автоматизация логистических функций в торговле: транспортировки, погрузки-разгрузки, складских операций; а также «цифровизация» торговли (интернет-магазины, онлайн-торговля, шоу-румы, мобильные приложения к гаджетам), способствующая обеспечению «персонализации» продукта.

Совершенствование управления цепями поставок в розничной торговле является необходимым условием для улучшения ситуации в отрасли. Следовательно, это делает актуальным исследование существующих подходов к управлению цепями поставок в розничной торговле, анализ современных инструментов и методов моделирования и использования различных альтернативных вариантов конфигурации их сетевой структуры с целью достижения максимальных конкурентных преимуществ.

Функционально-организационная специфика управления цепями поставок в розничной торговле связана с процессуальными особенностями товародвижения, операционную базу организации которого составляют функциональные области логистики: снабжение – планирование товарооборота и его товарного обеспечения, реализация движения товарных потоков (заключение договоров, поставки); производство – разработка, производство и распределение товарных групп (ассортиментная гибкость, стандартизация продукта, гибкость, персонализация); сбыт – управление реализацией товаров и послепродажным обслуживанием (доставка, риски, гарантийное обслуживание, прием рекламаций, процедура компенсаций и другие) (рис. 2).

Управление цепями поставок в розничной торговле рассматривается как концепция интегрированного управления, позволяющая объединить усилия торгового предприятия, его структурных подразделений и логистических партнеров с целью сквозного управления основными потоками – товарными и сопутствующими им информационными, финансовыми, сервисными потоками, потоками человеческих ресурсов в интегрированной цепи поставок: «моделирование – закупки – производство – распределение – продажи – послепродажное обслуживание», включая инструменты эффективного управления потоковыми процессами в целях повышения прибыли торгового предприятия путем оптимизации совокупных издержек.



Рисунок 2. – Функциональные области управления цепями поставок в розничной торговле

Следует отметить главный принцип организации и управления цепями поставок - интегральный подход к рациональному движению всех видов потоков в цепи, создание уникальной потребительской ценности, полной прозрачности, сквозного распределения рисков и выгод участников, взаимного сотрудничества, высокой степени совместного использования информации при общем стремлении к минимуму общих издержек работы всей цепи [3].

Необходимо принимать во внимание, что цепи поставок в розничной торговле представляют сложную сетевую структуру с распределенными на большой территории производственными, складскими, торговыми и транспортными предприятиями, включающую большое количество поставщиков и точек розничных продаж. Интеграцию и управления бизнес-процессами в цепи поставок обеспечивает фокусная компания [4].

Исследование отраслевых особенностей розничной торговли и методологической базы логистики позволили определить спектр задач управления цепями поставок в отрасли в современных условиях, требующих для их решения использования комплекса логистических концепций, методов и инструментов моделирования: планирование товарооборота и его товарного обеспечения (методы прогнозирования потенциального спроса и потребностей в ресурсах); обоснование и выбор поставщиков, логистических посредников (модели принятия решений, «сделать или купить»); определение, оперативное изменение и оптимизация номенклатурных товарных групп, их запасов на основе оценки покупателями ассортиментной политики совершенствования ассортимента, увеличение скорости реакции на изменение покупательского спроса (методы ABC и XYZ, концепция быстрого реагирования); организация своевременной поставки товаров как в торговые сетевые предприятия, так и непосредственно потребителю (аддитивные временные модели «точно вовремя»); выбор видов транспорта и способов перевозки, оптимизация маршрутов поставки продукции и рационализация логистических издержек при распределении товарных потоков (транспортные задачи, сетевые методы и другие); оптимизация общих издержек торгового предприятия в условиях риска и неопределенности (многокритериальная задача логистики; модели синтеза (проектирования) цепей поставок с использованием «экономических компромиссов»); всеобщее управление качеством товаров и обслуживания покупателей в конкретной розничной сети (TQM) (табл.) [5].

Специфика интегрированных товарных потоков и управления бизнес-процессами в цепях предприятий розничной торговли за счет сложности параметров (многономенклатурность, ограниченный срок реализации, сезонность и др.) в условиях высокой динамики внешней среды и структуры спроса требуют постоянного совершенствования управления цепями поставок путем изменения конфигурации (реинжиниринга) цепей, то есть перепроектирования их структуры [4, 5].

Следствием неэффективного управления цепями поставок в розничной торговле являются появление дефицита или отсутствие товаров в магазинах, которые приводят к снижению удовлетворенности покупателей, уровня продаж и срывам производственных программ предприятий. Для решения подобных проблем в процессе моделирования цепей поставок в рознице используют показатели наличия OSA (On Shelf Availability) или отсутствия OOS (Out Of Stock) товара на полках магазина.

По данным ECR Russia, в 2017 году средний уровень OSA в российском ритейле составляет всего 78%. Соответственно, показатель OOS оценивается на уровне 22% (в мировой розничной торговле он составляет в среднем 8%).

Таблица. – Систематизация концепций, методов и моделей управления цепями поставок в розничной торговле

Концепция, метод, модель	Характеристика
Методы прогнозирования (Forecasting methods)	Прогнозирование показателей с использованием моделей: трендов, метода наименьших квадратов, интервального прогноза
Выбор поставщиков (Select Vendors)	Выбор оптимального поставщика на основе определенных критериев: надежность, сроки поставки, цена, качество и риски
Эффективная реакция на запросы потребителей (ECR - Efficient Consumer Response)	Стратегия повышения уровня обслуживания потребителей посредством сотрудничества между розничными торговцами, оптовиками и производителями
Управление запасами поставщиком (VMI - Vendor Managed Inventory)	Метод, в котором поставщик материалов несет ответственность за поддержание необходимого объема запасов у потребителя.
Система планирования непрерывного пополнения запасов (CRP - Continuous Replenishment Planning)	Концепция поддержания непрерывного товарного потока между поставщиком и ритейлерами (торговыми партнерами), объемы которого регулируются на основе согласованной политики поставок
Теория игр (Game Theory)	Инструмент моделирования поведения и реакции потребителя в условиях неопределенности спроса
Модель «сделать или купить» (Make or Buy model)	Решение задачи о целесообразности передачи отдельных операций сторонней организации с целью оптимизации издержек
Модели систем массового обслуживания, марковские случайные процессы, имитационные модели	Установление зависимости между торговым форматом и параметрами потоков; оценка интенсивности потока покупателей; определение оптимального количества каналов обслуживания; оценка состояния пропускной способности системы; планирование периодичности и последовательности поставок
Модель «точно вовремя» (JIT - Just-in-time)	Привлечение необходимых ресурсов и предоставление товаров «точно вовремя» при условии оптимальности затрат
Метод ABC (ABC-анализ ABC-costing)	Функционально-стоимостное управление; ранжирование видов ресурсов по степени важности
Концепция (CRM – Customer Relations Management)	Использование передовых технологий путем построения информационной базы покупателей
Ситуационный анализ	Анализ и оценка возможных вариантов движения потоков
Концепция QR (Quick Response)	Быстрое реагирование на изменение условий поставки благодаря технологиям мониторинга, электронной коммерции и документооборота
Концепция Всеобщего управления качеством (TQM – Total Quality Management)	Всестороннее целенаправленное и скоординированное применение систем и методов управления качеством при рациональном использовании технических возможностей на всех уровнях
SCOR-модели	Интеграция реинжиниринга, бенчмаркинга и совершенствования бизнес-процессов
Модели управления запасами (Inventory Management)	Определение размера запаса на основе учета интервала между заказами и объема заказываемой партии

Таким образом, эффективное управление цепями поставок в розничной торговле на основе предложенного методического инструментария позволит торговым предприятиям обеспечить следующие конкурентные преимущества: наличие товаров в требуемом коли-

честве и необходимого качества, к дефициту которых очень чувствителен покупатель; повышение скорости реагирования складских запасов (страховые резервы) на изменения спроса; оптимизацию логистических издержек и упущенной прибыли. Оценку эффективности цепей поставок в розничной торговле целесообразно осуществлять с учетом показателей OOS и OSA.

Список использованных источников

1. FMCG-ритейл в 2018-2020 годах: умеренный рост и консолидация. Синявская Анна. URL: <https://meat-expert.ru/articles/fmcg-riteyl-v-2018-2020-godakh-umerennyu-rost-i-konsolidatsiya> (дата обращения: 01.04.2018).
2. Доля логистических издержек в России доходит до 19% // Customs&forum : [сайт]. URL: <https://customsforum.ru/news/business/dolya-logisticheskikh-izderzhek-v-rossii-dokhodit-do-19-544613.html> (дата обращения: 01.04.2018).
3. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие. 2-е изд. / под ред. В.С. Лукинского. СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
4. The Development of Models of Supply Chain Management in Retailing/ Odintsova T., Kocherjagina N., Ryzhova O. /Reliability and Statistics in Transportation and Communication. RelStat 2017. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 36, pp. 320-326. Springer, Cham https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-74454-4_31
5. Одинцова Т.Н. Теоретико-методологические основы исследования логистики в сервисной экономике. Саратов: ИЦ «Наука», 2010. – 196 с.