

и некоторые авторы могут быть включены одновременно в разные группы.

Первая группа позиций может быть сведена к применению интеграции при построении логистической системы. При этом интеграция имеет место, с позиции автора, как в рамках одного розничного предприятия, так и между предприятиями-партнерами.

Так, рассматривая характерные особенности, присущие логистической системе розничной торговли в целом и управлению цепями поставок в частности, С.С. Мальков [4] отмечает, что современная логистика розничной торговли основана на интеграционном подходе, который осуществляется не только в рамках одного розничного торгового предприятия, но и за его пределами в масштабах максимальной цепи поставок, и предусматривает установление партнерских отношений с поставщиками разных уровней, провайдером логистических услуг и с конечными потребителями.

И.Ю. Федоров [6] делает основной акцент интеграции на процесс развития закупочно-сбытовой деятельности, выделяя при этом необходимость стратегического партнерства и оперативного взаимодействия участников логистического цикла, переход закупок к партнерству с поставщиками.

По мнению И.Ю. Федорова, закупки представляют собой процесс, реализуемый логистической системой розничного предприятия, которая в качестве элемента интегрированной цепи поставок отвечает за обеспечение готовой продукцией установленного качества и количества в заданное время с минимальными логистическими издержками, а также за управление поставщиками.

Современное экономическое управление опирается на решение текущих задач, а главное – на стратегическую ориентированность бизнеса. Исключая вопросы дискуссии о содержании стратегии, о содержании стратегического управления, мы считаем необходимым сделать акцент на выборе типов закупок.

Особый интерес представляют выявленные И.Ю. Федоровым четыре признака закупок, в зависимости от интеграционного партнерства в розничной торговле: признаки простых товарных методов, признаки минимизированного типа взаимодействия с поставщиками, признаки сложных товарных методов, признаки максимизированного типа взаимодействия с поставщиками. Эти признаки позволили выделить новые типы товарных форм и закупок, которые кроме собственной функции начинают выполнять стратегическую функцию формирования партнерских отношений с по-

ставщиками. Реализуемые товары в сфере обращения различаются не только своими специфическими характеристиками в качестве предмета потребления, но и продолжительностью жизненного цикла. Все это в значительной степени влияет на выбор метода закупок.

Методология закупок, представленная И.Ю. Федоровым, полностью учитывает указанные факторы. Речь идет о выборе метода закупок и взаимодействия с поставщиками в зависимости от степени сложности товарных форм, где выделяются простые формы (купля-продажа) и сложные, когда имеют место множественные функциональные согласования, включая необходимость заключения самособлюдаемых соглашений и т.п.

Практическая значимость типов закупок и товарных форм заключается в использовании теории компромиссов для перераспределения затрат, а именно отдельное выделение и измерение логистических издержек на реализацию закупок, определение наиболее значимых затрат при закупках, выявление их взаимообусловленности.

При реализации простых товарных форм и минимизированного типа взаимодействия с поставщиками возможно снижение затрат, связанных с закупочной деятельностью, а при реализации сложных товарных форм и максимизированного типа взаимодействия с поставщиками допустимо увеличение затрат, что в конечном итоге повлечет увеличение прибыли всей логистической системы в целом. Необходимым условием эффективного решения этой задачи является точное измерение логистических издержек, что является возможным при разделении типов закупок в зависимости от типа товара и уровня взаимодействия с поставщиками.

Ко второй группе мы отнесли позиции авторов относительно систематического реагирования логистической системы на изменение покупательского спроса. Центральным моментом данной позиции является не только быстрое реагирование на изменение покупательских предпочтений, но и опережающий процесс исходя из наиболее вероятных будущих обстоятельств изменения спроса.

В соответствии с данной позицией С.А. Амичба [1] утверждает, что быстрое реагирование на изменения покупательских предпочтений обеспечивает формирование предпосылок укрепления конкурентных преимуществ предприятий розничной торговли. Выполнение данного требования, по мнению автора, усиливает контроль

движения товаров от склада к предприятиям розничной торговли.

В связи с тем, что логистическая стратегия ориентирована на организацию свободного распределения и обмена продукции с результативностью обеспечения оптимизации спроса и предложения и определенной цены на товары и услуги, представляет интерес работа А.Ю. Неруш [8], который предлагает стратегию свободного распределения и обмена продукции.

Для выполнения указанных условий в логистической системе создаются два потока: физический и информационный. Чтобы достичь пропорциональности между спросом и предложением, по мнению А.Ю. Неруш [5], необходимо не только формировать физический и информационный потоки, но и изучить и прогнозировать покупательские предпочтения, совершенствовать взаимоотношения между поставщиками готовой продукции и розничными предприятиями, создавая эффективную складскую сбытовую сеть, сформированную партнерами, участниками в процессе конкурентного обмена, с целью предоставления товаров и услуг различным потребителям.

Сторонником второй группы позиций также является И.Ю. Федоров [6], который выделяет несколько моделей функционирования и развития логистической системы в зависимости от типа рыночных процессов (упреждающего развития, реагирования, индивидуального взаимодействия и модели бренда).

Комплекс моделей эффективного развития логистической системы розничного предприятия представлен следующим образом. Упреждающая модель развития основана на планировании ресурсов, процессов и способов на основе мониторинга; формировании системы гибкости бизнес-процессов, исходя из наиболее вероятных оценок ожидаемых обстоятельств; корректировке бизнес-процессов на основе обмена информацией; прикладном проектировании.

Сущность модели реагирования заключается в том, что формирование виртуального бизнес-пространства осуществляется вне времени и расстояния; переход от планирования как прогнозирования к планированию как гибкости; формирование технологической платформы неограниченного отклика; формирование бизнеса как системы реагирования на любые изменения макросреды.

Модель индивидуализированного взаимодействия предусматривает построение концепции индивидуальных продаж, опира-

ясь на общие принципы партнерства и прямых двухсторонних коммуникаций.

Модель бренд-компании характеризуется способностью обеспечивать ориентацию потребителя на продукт, предлагаемый под определенным брендом, в связи с тем, что фирменное имя ассоциируется с надежной репутацией товара; создание потребительской ценности за счет гарантирования качества и эффективного сервиса.

На современном рынке розничной торговли цепь поставок представляет собой совокупность разнородных процессов, которым должны соответствовать дифференцированные подходы. Применительно к процессу формирования и эффективного функционирования логистических систем бизнес-процессы должны быть построены на использовании и комбинации различных, в том числе противоположных подходов, поиске совместимых характеристик и выработке эффективной интегрирующей позиции. В связи с этим предложенные модели стратегического развития логистических систем необходимо использовать в комплексе с целью обеспечения высокой конкурентоспособности всей логистической системы розничного торгового предприятия в целом.

Таким образом, с целью формирования эффективных показателей логистической системы розничного предприятия первостепенное значение имеет взаимодействие с конечными потребителями, используя инструменты виртуального пространства для ознакомления с товаром и услугами; реализация товара и услуги, отвечающие ожиданиям и требованиям потребителя; организация интегрированного пространства, где покупатели задают характеристики продукта и услуги.

Сторонники третьей группы позиций (С.А. Амичба, О.А. Орел, А.С. Астрахан, А.П. Долгов, С.А. Уваров) отождествляют формирование логистической системы с применением концепции «общих издержек», что предполагает снижение всех расходов, необходимых для обеспечения функционирования логистической системы и обеспечения требуемого уровня обслуживания клиентов.

Отличительной чертой традиционного подхода является стремление к минимизации издержек в каждой функциональной области логистики при практически полном отсутствии ориентации на общие издержки логистической системы, что, безусловно, не учитывает важный фактор влияния одних функциональных затрат на другие.

В соответствии с концепцией общих издержек А.С. Астрахан [5] в своей работе

рассматривает функциональные зоны логистики не изолированно, а как взаимосвязанные части логистической системы, что позволяет рассчитать оптимальные затраты для каждой функциональной зоны, которые обеспечат наименьшее значение совокупных затрат при сохранении необходимого уровня обслуживания клиентов. Аналогичной позиции придерживаются авторы А.П. Долгов и С.А. Уваров [3], по мнению которых необходимыми условиями при формировании логистической системы являются системность, целостность, оптимизация суммарных издержек, единство проектирования и реализация проектов.

В более лаконичной форме, но очень близко по существу к третьей группе позиций С.А. Амичба [1] считает, что ценовая конкуренция определяет особую актуальность мобилизации резервов снижения логистических издержек. Решения здесь лежат в плоскости консолидации закупок, что потребует создания отдельной логистической структуры.

Безусловно, рассмотренный подход вносит теоретическую и практическую значимость в понимание сущности логистической системы.

Четвертая группа позиций выражена в передаче на аутсорсинг логистических функций при организации логистической системы. При этом данный подход затрагивает два основных аспекта потоковых процессов в организации логистической системы: во-первых, одним из наиболее прогрессивных направлений является полная передача логистических функций на аутсорсинг; во-вторых, для достижения тотальной организации логистической системы возникает необходимость разделения логистических функций в рамках одного предприятия и создание собственных распределительных центров.

Одним их приверженцев данного подхода в исследуемом вопросе является С.А. Амичба [1]. По его мнению, передача отдельным структурам полномочий товарного обеспечения предприятий розничной торговли позволяет им концентрировать внимание на основном виде деятельности (розничных продажах).

Схожей позиции придерживается С.С. Мальков [4], который утверждает, что на современном этапе формирования логистических систем розничного торгового предприятия значительно изменились технологии и техническое обеспечение традиционных логистических операций в розничной торговле (упаковка, транспортировка, хранение, дистрибуция и т.п.). Так, например, торговые сети стремятся повысить

экономическую эффективность логистики при помощи «смешанной дистрибуции товаров», создания собственных распределительных центров, передачи на аутсорсинг отдельных логистических функций и др.

Принимая во внимание приведенные подходы формирования логистических систем розничного торгового предприятия, необходимо отметить более конкретную трактовку разделения логистических функций в рамках деятельности одного предприятия в противоположность разделения этих функций между разными предприятиями с последующей их синхронизацией через соглашения о партнерстве И.Ю. Федорова [6]. При этом автор отмечает, что при формировании логистических систем необходимо сочетать системный и сетевой принцип построения.

Системный подход предполагает объединение функций или основных (стержневых) компетенций коммерческого цикла внутри одного предприятия, а сети предприятий – объединение стержневых компетенций различных предприятий на основе партнерства.

Сетевая форма организации представляет собой сложное объединение ключевых компетенций различных участников и включает дополняющие, замещающие, сотрудничающие и соперничающие фирмы. Тем самым и стабильность, и изменчивость, и кооперация, и конкуренция являются важными аспектами динамики сети.

Положительным моментом данного подхода является тот факт, что он не исключает изменение как сетевой формы организации формирования логистических систем, так и системной. Как сетевая форма организации, так и системная не являются универсальными, требуют развитой инфраструктуры, культуры и системы измерений и вознаграждений, совместимости ключевых компетенций, возможности сочетать сделки, длительное сотрудничество и комбинированные отношения не на властной, а на равноправной основе и ряда других условий. Если эти условия отсутствуют, то сети становятся менее эффективными, чем традиционные иерархические организации.

Принципиально важным с теоретической и с практической точки зрения является то, что в процессе формирования логистической системы анализу и синтезу должны подвергаться в комплексе все образующие логистическую систему взаимосвязанные логистические процессы для наиболее оптимального принятия решения о передаче логистических функций на аутсорсинг.

Не отрицая важности каждой из четырех перечисленных групп позиций, на наш взгляд, инновационному направлению формирования логистических систем отвечает в большей мере четвертая группа позиций, сущность которой заключается в том, что для достижения эффективной организации логистической системы возникает необходимость полной или частичной передачи на аутсорсинг логистических функций, что обеспечит интеграцию всех элементов логистической системы, оперативное взаимодействие участников логистического цикла.

Список литературы

1. Амичба С.А. Логистическая стратегия организации закупок розничными торговыми сетями: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2008. – 16 с.
2. Астрахан А.С. Логистический подход к управлению ассортиментом в розничной торговле: дис. ... канд. экон. наук. – Иркутск, 2007. – 185 с.
3. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Гардарики, 2006. – 463 с.
4. Мальков С.С. Логистика и управление цепями поставок в розничных торговых сетях: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2006. – 16 с.
5. Неруш А.Ю. Логистическая поддержка поставок продукции со складов автомобильным транспортом: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010. – 152 с.
6. Федоров И.Ю. Стратегия развития корпоративной логистической системы: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2008. – 176 с.

References

1. Amichba S.A. Sourcing procurement retail trade networks: abstract dis. candidate. econ. sciences. St. Petersburg, 2008. 16 p.
2. Astrachan A.S. Logistics approach to inventory management in retail: dis. candidate. econ. sciences. Irkutsk, 2007. 185 p.
3. Grigoriev, M.N., Dolgov A.P., Uvarov S.A. Logistics: M. Gardariki, 2006. 463 p.
4. Malkov S.S. Logistics and supply chain management in retail networks: abstract dis. candidate. econ. sciences. St.-Petersburg, 2006. 16 p.
5. Nerush A.Y. Logistic support delivery of products from warehouses road: diss. candidate. econ. sciences. Moscow, 2010. 152 p.
6. Fedorov I.Y. The development strategy of the corporate logistics system: dis. candidate. econ. sciences. Moscow, 2008. 176 p.

Рецензенты:

Пробст Л.Э., д.соц.н., доцент, профессор кафедры экономики труда, финансов и управления персоналом, Уральский социально-экономический институт (филиал), ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений», г. Челябинск;

Токманев С.В., д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики труда, финансов и управления персоналом, Уральский социально-экономический институт (филиал), ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений», г. Челябинск.

Работа поступила в редакцию 18.11.2014.