

Логистика в торговом предприятии

Выполнили студенты 4-го курса

Группы Т-086

Бабичев Евгений

Бронский Никита

Логистика – наука о планировании, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.



Понятие торговых зон

Для более точной оценки влияния торговых зон на реализацию, её разделяют на типы зон, в зависимости от плотности населения, являющимися потенциальными покупателями:



торговая зона ближних районов (население не более 30 тыс. чел.)
Торговые объекты расположены в пределах 10 минут ходьбы, где продаются продовольственные товары, товары кратковременного пользования и повседневного спроса;



районная торговая зона объединяет несколько торговых зон ближнего квартала (население от 60 до 90 тыс. чел).
Входят супермаркеты, крупные специализированные магазины, где продаются товары широкого потребления – одежда, предметы обихода и культуры и т. д.;



торговая зона широкого охвата (население более 180 тыс. чел.). Торговые точки расположены вдали от места проживания потребителей с частотой посещения не больше 3 раз в месяц.
Это региональные торговые центры, где продаются предметы моды и роскоши.

Для этого следует учесть следующие принципы:

разместить торговую точку вдоль дорог, используемых проживающими в данной местности людьми для поездок на работу или за покупками;

оформить интерьер магазина, позволяющий видеть его из окна автомобиля;

предусмотреть удобную парковку для транспорта (вместимость автостоянки определяет объем продаж).



Важно исследовать условия окружающей инфраструктуры:

наличие автомобильных дорог возле магазина (является ли дорогой повседневно го использован ия, ширина проезжей части, минимальн ый объем движения, простота подъезда и т.д.);

план городского развития окружающей ей территории;

коэффицие нт покрытия, коэффициент полезной площади здания (в случае готового приобрете ния участка с застройко й);

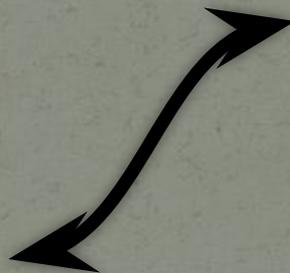
определит ь радиус числа жителей или дневной численнос ти населения первичной , вторичной и третичной зоны;

установить критерии для измерения объема людского потока по временны м интервала м работы магазина;

установить критерии, касающиес я уровня доходов и половозро стной структуры клиентов.

Существуют два основных вида стратегии в торговой зоне:

стратегия,
направленная на
достижение
подавляющего
превосходства в
отношении доли на
рынке на
определенной
территории



стратегия
последовательного
расширения сети своих
торговых точек в
перспективном районе



Основы логистической системы в оптовой торговле



Логистика в оптовой торговой системе выполняет операции связанные с выполнением следующих функций товародвижения: заказа, приобретения, доставки, информационного сопровождения, хранения, сортировка и отпуск товаров.

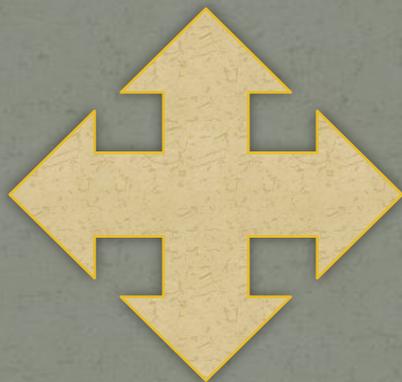
Деятельность предприятий, занимающихся оптовой торговлей, разделяют на четыре типа:

**оптовые
торговцы
(склады)**

**отделения и
конторы
производител
ей и
розничных
торговцев.**

**специализир
ованные
оптовики;**

**брокеры и
агенты;**





Непосредственно к оптовым торговцам относятся компании, которые располагают правом собственности на товар и занимаются его реализацией. Данные оптовики имеют различные направления своей деятельности, которые можно отнести к оптовой фирме, дистрибьюторской, торговому дому и т.д.

Основы логистической системы в розничной торговле

К розничной торговле относят все виды деятельности, связанные с продажей товаров и услуг непосредственно потребителям для личного, некоммерческого использования. К розничной торговле можно отнести любую организацию, которая занимается реализацией товара, являясь производителем, магазином или обыкновенным лоточником. Розничная торговля может осуществляться как через магазины, так и через торговые точки вне магазина.



С учетом интересов сквозных технологических процессов должны выбираться:

удобство передвижения покупателей по территории магазина;

оптимальные размеры торговых, складских, служебных помещений и технологических зон;

ширина дверных проемов;

высота и площадь разгрузочных рамп;

современная планировка торговых залов.

Интегрированные процессы



Возрастающая конкуренция на российском рынке заставляет предпринимателей использовать различные методы для сохранения прибыльности компании за счет сокращения затрат. Основным направлением по снижению затрат является консолидация участников товародвижения.

К внешним факторам торговли относят показатели, стимулирующие развитие интеграционных процессов в отрасли:

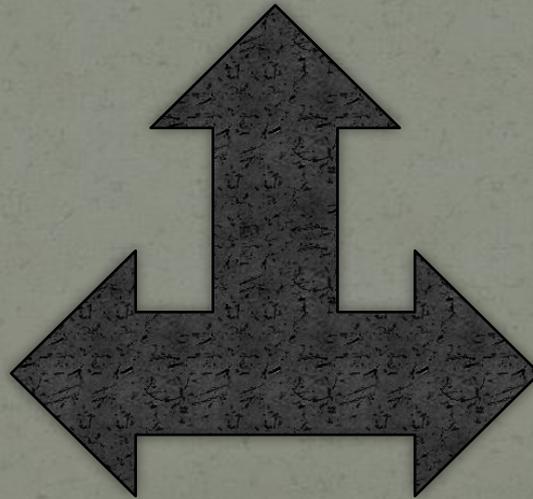
рыночная непредсказуемость;	причины, влияющие на уменьшение спроса;	обострение проблемы реализации товаров;	возникающие многочисленные препятствия на пути движения товаров к потребителю, вызванные неразвитостью инфраструктуры торговой деятельности.
------------------------------------	--	--	---

Современное развитие торговой системы предполагает, что интеграционные процессы в торговле будут проходить на фоне возникновения таких видов объединений, как:

цепные торговые
организации;

добровольные
оптово-
розничные
цепи.

кооперативны
е объединения
торговых
структур;



С организационно-экономической точки зрения развитие различных форм интеграции предприятий торговли позволит:

снижать накладные расходы за счет введения централизованных служб управления, централизации снабженческих, транспортных и учетных функций;	осуществлять закупки крупными партиями на выгодных условиях платежа и поставок, что в конечном итоге сказывается на уровне цен и заинтересованности покупателей;	своевременно осуществлять доставку скоропортящихся и дефицитных товаров;	использовать новейшие информационные технологии для осуществления управления сетью и создания информационных банков данных по номенклатуре продаваемой продукции;	поддерживать отечественных производителей, предоставляя им приоритетность поставок;	развивать дополнительные услуги торговых предприятий в виде организационной мини-пекарен, цехов по разделке мяса, единого цеха полуфабрикатов и т.д.
--	--	--	---	---	--

Эффективность применения логистики в торговле

Основными показателями эффективности
применения логистики в торговле
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.
- **2. Максимальное использование площадей и объемов предприятий оптовой и розничной торговли. Этого удастся 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, проставление цен и др., 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 удастся достичь за счет высокой согласованности участников в вопросах использования транспорта.**
- **5. Сокращение затрат, связанных с грузопереработкой, в том числе затрат ручного труда.**