Брежнева, О.А. (2016). Направления развития деятельности распределительных центров в розничной торговле России. *Торгово-экономический журнал*, 3(1), 41–52.

doi: 10.18334/tezh.3.1.35074 Язык публикации: русский

Russian Journal of Retail Management, 2016, Volume 3, Issue 1

Development Directions for the Activities of the Distribution Centers in the Russian Retail Trade

Olesya Brezhneva¹ [■]

¹ Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

ABSTRACT

Based on the study of the Top–5 Russian trade networks activities, the conclusion was made about the state and trends in the development of the distribution centers in Russia. The author identifies the main options for establishing distribution centers, analyzes the scope of efficient use of distribution centers' services, and outlines the prospects for opening of new distribution centers in the regions. Representatives of regional and local trade networks can use the presented study results in practice.

KEYWORDS

distribution center, goods supply, sales network, commodity distribution channel

CITATION

Brezhneva, O.A. (2016). Development Directions for the Activities of the Distribution Centers in the Russian Retail Trade. *Russian Journal of Retail Management*, *3*(1), 41–52. doi: 10.18334/tezh.3.1.35074

JEL: L14, L21, L81, L84 Original Research Language: Russian

Received: 8 Feb 2016, Published: 30 Mar 2016

© Brezhneva O.A. / Publication: Creative Economy Publishers

This work is licensed under a Creative Commons BY-NC-ND 3.0

For correspondence: Ladyolebrezhneva@gmail.com

- ▶ distribution center is not just a place to physically store and move cargo in the structure of the network company, but the center of the distribution rationalization, namely commodity flows
- ▶ there are two variants of distribution centers' workflow management: rented and own warehouse
- ▶ there are two models of the distribution centers: American and European
- ▶ major retailers, online stores and distributors are the main development power
- ▶ functions of a distribution center can be transformed depending on the business
- ▶ the construction of a DC (distribution center) becomes beneficial mainly for large market players, as it allows the company to independently manage the entire supply chain, which will ultimately save costs. The experts have estimated the savings of 25-30%
- ▶ public distribution center is the prospect for developing retailers

Направления развития деятельности распределительных центров в розничной торговле России

1 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия

РИТРИТАТИТЕ

На основе исследования деятельности российских торговых сетей, входящих в Топ-5, сделан вывод о состоянии и тенденциях развития деятельности распределительных центров в России. Автором определены основные варианты создания распределительных центров, проанализированы сферы эффективного применения услуг распределительных центров, а также перечислены перспективы открытия распределительных центров в регионах. Результаты представленного исследования могут быть использованы на практике представителями региональных и локальных торговых сетей.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

распределительный центр, товароснабжение, торговая сеть, товаропроводящий канал

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Брежнева, О.А. (2016). Направления развития деятельности распределительных центров в розничной торговле России. *Торгово-экономический журнал*, *3*(1), 41–52. doi: 10.18334/tezh.3.1.35074

JEL: L14, L21, L81, L84

Язык публикации: русский

© Брежнева О.А. / Публикация: Издательство «Креативная экономика»

Статья распространяется по лицензии Creative Commons BY- NC- ND 3.0



[■] Для связи: Ladyolebrezhneva@gmail.com

- ▶ распределительный центр подразумевает под собой не просто место для физического хранения и перемещения груза в структуре сетевой компании, а центр рационализации товародвижения, а именно товарных потоков
- ▶ можно выделить два варианта организации деятельности распределительных центров – арендованный и собственный склад
- ▶ существуют две модели распределительных центров американская и европейская
- ▶ основными двигателями развития являются крупные ритейлеры, интернетмагазины и дистрибьютеры
- **▶** в зависимости от отрасли деятельности функции распределительного центра могут трансформироваться
- ► строительство РЦ становится выгодным только крупным игрокам рынка, так как это позволяет компании управлять самостоятельно всей логистической цепочкой, что в итоге даст экономию издержек, которую эксперты оценили в 25-30%
- ▶ открытый распределительный центр перспектива для развивающихся ритейлеров

Об авторах:

Введение

По мере возникновения и развития новых организационных форм взаимодействия предприятий, непосредственно влияющих на процессы товародвижения, все большую роль играет построение системы эффективного управления логистическими процессами.

Розничные торговые сети интегрируют оптовые функции, к примеру, создавая распределительные центры, образуя и вступая в кооперативы и прочие объединения (Панюкова, 2015). С позиций системного подхода к структурным элементам торговой сети относятся региональные распределительные центры (Гребенюк, 2012).

Также усиливается степень взаимодействия предприятийизготовителей, различных посредников, складов, транспорта и потребителей.

В сегодняшних непростых условиях рынка логистике уделяется особое внимание, так как приоритетной задачей является поиск возможностей сокращения производственных затрат, обращения, увеличение скорости обращения и, следовательно, получение прибыли. Логистика ЭТО некое связующее _ экономических интересов всех членов системы товародвижения, это инструмент достижения результата и также средство, способствующее и позволяющее развивать технологические взаимосвязи, а, следовательно, улучшать качество получаемых результатов.

Таким образом, ключевое значение распределительных центров заключается в удовлетворении потребностей покупателей в товарах высокого качества и в необходимом количестве (Прушковский, Чуева, 2014).

Активное расширение розничных торговых сетей, увеличение числа сетевых магазинов в различных регионах $P\Phi$, вызывает необходимость создания и дальнейшего развития сети распределительных центров.

Распределительный центр подразумевает под собой не просто место для физического хранения и перемещения груза в структуре сетевой компании, а центр рационализации товародвижения, а именно товарных потоков. В них происходит преобразования товарной массы, поступающей от поставщиков, посредников, в готовые к реализации дробные ассортиментные партии последующее оперативное распределение торговым объектам. Таким образом, ПО

распределительный центр обеспечивает целостность процесса формирования товарного ассортимента от поставщика до потребителя.

Большинство российских торговых сетей, таких как, X5 Retail Group, Магнит, Лента и др., изучив опыт западных стран, пошли по пути создания распределительный центров, связав их с уже имеющимися в регионе оптовыми складскими системами.

Можно выделить два варианта организации деятельности распределительных центров – арендованный и собственный склад. Услуги арендованных складов популярны среди сетевых компаний, которым нецелесообразно строить собственный распределительный центр (это копании со средним или малым товарооборотом). Такой сетевой компании выгодно заключать договор аренды. Тем не менее, существуют недостатки аренды. Во-первых, арендодатель может не позволить совершать какие-либо перестройки, как внутренние, так и которые требуются внешние, арендатору для организации специфических технологических процессов на складе. Во-вторых, арендодатель очень легко может расторгнуть договор, и тогда сетевая компания может внезапно оказаться без склада, что повлечет за собой невероятные убытки. Поэтому сетевые компании все больше и больше прибегают к услугам логистических операторов.

Что же касается производителей, то они также заинтересованы в получении прибыли от логистических процессов и поэтому начинаются создавать свои товаропроводящие каналы. Однако, это очень громоздкая система, которая требует большого количества финансовых вложений на обучение персонала, на хранение, дистрибьюцию, транспортировку. Поэтому большая часть производителей не считает это целесообразным и останавливается организации службы торговых на агентов мерчандайзеров. А все, что связано с хранением и транспортированием, отправляют на аутсорсинг логистическим операторам. Спрос на такие услуги даже в непростых экономических ситуациях для РФ остается положительны ${\bf M}^1$.

В связи с этим создание собственного распределительного центра — это оптимальный вариант для компаний, который работают с большими объемами товаров и с широким и глубоким ассортиментом товаров. Также собственный РЦ в последствие дает ряд преимуществ как и для собственной сети, так и для партнеров: снижаются транспортные

-

¹ Симонова, Л. (2014). *Рынок транспортно-логистических услуг в 2014—2017 гг.: основные риски и факторы роста*. Режим доступа: http://www.konfer.ru/files_BTF2014/Simonova.pdf

затраты; расширятся представленный ассортимент товаров в сетевых магазинах; сокращается объем документооборота и затраты, связанные с ним; как результат, происходит рост продаж, в том числе за счет оптовой торговли. Тем не менее, важным для собственника распределительного центра является соблюдение необходимых условий поставщиками: поставка товара должна соответствовать заказу (ассортимент, количество, дата поставки); товар должен находится на соответствующих паллетах; необходимо соблюдение определенных правил укладки и другие условия, прописанные в договоре с поставщиком. Соблюдение условий поставки необходимо для оптимизации процессов, и, как следствие, эффективной работы, чтобы не происходило задержки разгрузки товара и простоев автотранспорта.

примеру, К торговой сети «Магнит» также логистическая проблема, связанная C товародвижением, которую следовало решить, так как других вариантов по организации снабжения такого большого количества магазинов у нее не было. В настоящее время «Магнит» – лидер среди самых крупных ретейлеров РФ. Торговая сеть насчитывает 12 089 магазинов по всех России общей торговой площадью 4 414 тыс. кв. м. Для такой крупной компании строительство собственных распределительных центров и использование своего собственного транспорта в долгосрочной перспективе становится более эффективным. Из таблицы видно, как развивается компания.

Характеристика топ–5 ритейлеров РФ²

Таблица

Ритейлер	Выручка на конец 2015 в млрд руб.	Количество РЦ, '		Количество магазинов, единиц		Торговая площадь, тыс. кв. м		Количество единиц собственного транспорта	
		2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Магнит	763,5	27	33	9711	12089	3591	4414	5938	5882
X5	633,9	34	35	5483	7020	2572	3333	1438	1561
Дикси	229	7	8	2195	2708	747	907	800	890
Лента	194	5	7	132	172	721	882	65	98
О'кей	151,9	3	6	108	113	552	данных нет		

² Таблица создана на основе данных полученных из годовых отчетов компаний, размещенных на официальных сайтах компаний.

Торговая сеть «Магнит» уступает лишь «X5 Retail Group», своему основному конкуренту по количеству распределительных сетей. Остальные три крупных ритейлера имеют значительно меньшее количество распределительных сетей, из данных таблицы видно, что во многом объясняется тем, что они располагают меньшим количеством магазинов и в результате меньшей торговой площадью. Таким образом, можно выделить два основных гиганта в развитии распределительных сетей и розничной торговли. Это «Магнит» и «X5 Retail Group». По данным новостных бизнес-статей среди самых активных заказчиков, заявивших о планах дальнейшего строительства распределительных центров — торговые сети «X5 Retail Group» (2 РЦ, 60 тыс. кв. м.) и «Магнит» (2 РЦ, 100 тыс. кв. м.).

Строительство распределительного центра – это сложный процесс, который требует глубокого анализа зоны охвата территории, которая и будет снабжать собственные магазины. В настоящее время существуют две модели распределительных центров – американская и европейская.

В странах Европы, учитывая их небольшие территории, оптимальное «плечо» доставки составляет 200-300 км., а время доставки 3-4 часа. В Америке такое «плечо» составляет 400-500 км³. Заказы формируются к концу дня, груз транспортируется ночью, и доставляют его на следующий день. В торговой сети «Магнит» применяется американская модель и ее «плечо» тянется до 600 км. Если приходится перевозить большие объемы продукции на расстояние, превышающее 500 км, то руководство компании постоянно решает вопрос о строительстве нового распределительного центра с зоной охвата 400–600 км⁴.

Создавая распределительные центры, управляющий орган компании имеет возможность добиться у поставщиков больших скидок на товары, в связи с закупкой большого количества товара. В результате, «Магнит» может позволить себе снижать цены на товары, что дает конкурентное преимущество перед другими магазинами торговых сетей, расположенных рядом. Более того, менеджеры способны повышать эффективность управления запасами, реагируя быстрее на изменение спроса населения и обновление ассортимента, и тем самым ускоряя оборачиваемость товарных запасов.

³ Управление запасами на предприятии через распределительные центры: практические советы (2015, 19 февраля). Режим доступа: http://www.logists.by/library/view/Ypravlenie-zapasami-na-predpriyatii

⁴ Российский ритейлер «Магнит» построит агропарк в Пензенской области (2014, 14 октября). Режим доступа: http://hubprom.ru/news/2305

Максимально быстро происходит процесс комплектации товарных партий для доставки их получателю и также прослеживается поставка именно качественных товаров. Данные задачи достигаются благодаря наличию информационной системы в распределительном центре, с помощью которой осуществляется управление бизнеспроцессами: хранение, обработка, распределение и отгрузка товарных партий. Кроме того, распределительный центр позволяет торговым сетям, имеющим продукцию под собственными торговыми марками, иметь производственные площади для фасовки такого типа товара. Большинство традиционных складов не могут предоставить такие фасовочные цехи поэтому и для сети «Магнит» строительство РЦ дало возможность организовать такое производство.

Информационные системы, внедренные в деятельность торговой розничной сети «Магнит», позволяют автоматизировать процесс отбора товара, подготовки товарной партии на отгрузку с учетом сезонного фактора, определения оптимальных маршрутов доставки и т.д.

В распределительных центрах также решается вопрос о контроле сроков годности товаров. В результате в сетевых магазинах можно приобрести товар с максимальным сроком годности. Применяемая система, позволяет исключить появление некачественных товаров в корзинах покупателей. Это результат того, что существует учет товаров по партиям и по каждой отслеживается срок годности. В системе устанавливается свой внутренний срок годности — 70–80% реального срока годности. Если внутренний срок годности истек, то товар автоматически престает быть доступным для заказа розничного магазина.

Нельзя не отметить тот факт, что появление распределительных центров в торговой сети «Магнит» способствовало получению реального экономического эффекта и лидирующего места в конкурентной борьбе.

Что же касается малых и средних торговых предприятий, то для них распределительный центр не является выгодным по экономическим условиям, поэтому основным звеном в товародвижении у них остается склад оптовой базы, который и сейчас не потерял актуальность, выполняя идентичные и другие функции в цепи поставок.

За последние два года, несмотря на сложную экономическую ситуацию можно отметить некий бум в строительстве распределительных

центров. Особенно заметен он был в Ленинградской области⁵. За этот период было открыто 5 распределительных центров и заявлено о строительстве 20 новых проектов, общая сумма инвестиций составляет не менее 22 млрд рублей. Основными двигателями развития являются крупные ритейлеры, интернет-магазины и дистрибьютеры. Торговые сети стали отказываться все чаще от аренды специальных складов, чтобы эффективнее управлять логистической цепочкой и оптимизировать запасы. Виден прирост показателя доли строительства складских комплексов для конкретного заказчика за 2014–2015 год с 20% до 65% соответственно 6 .

В феврале 2016 года открылся РЦ «X5 Retail Group» на Московском шоссе. Он обеспечивает поставки товаров в магазины сети, находящиеся в Санкт-Петербурге, Великом Новгороде, Ленинградкой, Новгородской и Псковской областях. «Магнит» запустил один РЦ в Тосненском районе Ленинградской области и планирует строительство второй очереди этого комплекса.

Следует подчеркнуть, что в зависимости от отрасли деятельности функции распределительного центра могут трансформироваться. Так, для аграрной сферы понятие распределительного центра должно быть расширено, так как в его задачи входит не только формирование товарных партий, но и доработка, и переработка сельскохозяйственной продукции, упаковка, транспортировка и торговля, оказание услуг ветеринарной сертификации, фитосанитарного контроля (Мазлоев, Озерова, 2015).

Создание сети оптово-распределительных центров позволит решить проблему потерь сельхозпродукции, снижения ее качества и рост себестоимости (Рыкова, Смирнов, 2014).

Заключение

В настоящий момент происходит вытеснение традиционных новым складским форматом, которым распределительный центр. По насыщенности рынка и наличию таких центров Москва пока опережает все города РФ. Объединение локальных торговых сетей в закупочные союзы, вступление в действующие закупочные союзы, что будет являться элементом конкурентной борьбы с торговыми сетями (Панюкова, *2012*). федеральными

⁵ Конфисахор, А., Мягченко, О., Ковтун, Н. (2016, 14 марта). *В Петербурге произошел бум* строительства распределительных центров. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2016/03/13/JEpidemija_raspredelenija/

⁶ Там же.

строительство РЦ становится выгодным только в основном крупным игрокам рынка, так как ЭТО позволяет компании управлять самостоятельно всей логистической цепочкой, что в итоге даст экономию издержек, которую эксперты оценили в 25-30%. Однако, для малых и средних торговых сетей, во избежание неоправданных затрат следует обратить внимание, на следующее. Известно, что существует два типа РЦ – открытый и закрытый. Закрытый РЦ обслуживает магазины только своей торговой сети. Выполняет внутренние технологически задачи по формированию и поддержанию принятого ассортимента товаров в своих магазинах. Открытый РЦ принимает на «абонентское» обслуживание сторонние магазины, тем самым ОН проводит самостоятельную деятельность по оптовой реализации товаров. При нынешнем состоянии российской экономики такой открытый распределительный центр перспектива для развивающихся ритейлеров.

Формируя отраслевые ассоциации и различные объединения, при поддержке администраций субъектов РФ, мелкие и средние торговые сетевые организации могут принимать участие в строительстве региональных распределительных центров, которые будут централизованно выполнять закупочные функции.

источники:

- Гребенюк, Д.В. (2012). Модели построения торговых сетей. *Российское предпринимательство*, *23*, 137-142.
- Мазлоев, В.З., Озерова, М.Г. (2015). Оптово-распределительные центры как основа формирования логистической инфраструктуры АПК. Экономика сельского хозяйства России, 9, 57-64.
- Панюкова, В.В. (2012). Анализ состояния и основных направлений развития региональной торговли России. *Региональная экономика: теория и практика, 41,* 46-53.
- Панюкова, В.В. (2015). Теоретическая база исследования интеграционного потенциала торговли. *Российское предпринимательство*, *16*(20), 3583-3598. doi: 10.18334/rp.16.20.2002
- Прушковский, Л.В., Чуева, И.И. (2014). Роль распределительных центров в товароснабжении магазинов. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права, 1, 234-238.
- Рыкова, И.Н., Смирнов, М.А. (2014). Проблемы и перспективы развития в России оптовораспределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции. Финансовая аналитика: проблемы и решения, 34, 2-11.

Конфисахор, А., Мягченко, О., Ковтун, Н. (2016, 14 марта). В Петербурге произошел бум строительства распределительных центров. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2016/03/13/JEpidemija_raspredelenija/

Российский ритейлер «Магнит» построит агропарк в Пензенской области (2014, 14 октября). Режим доступа: http://hubprom.ru/news/2305

Сайт торговой сети «Магнит».

Сайт торговой сети «X5 Retail Group».

Сайт торговой сети «Дикси».

Сайт торговой сети «О'кей».

Сайт торговой сети «Лента».

Симонова, Л. (2014). Рынок транспортно-логистических услуг в 2014—2017 гг.: основные риски и факторы роста. Режим доступа: http://www.konfer.ru/files_BTF2014/Simonova.pdf

Управление запасами на предприятии через распределительные центры: практические советы (2015, 19 февраля). Режим доступа: http://www.logists.by/library/view/Ypravlenie-zapasami-na-predpriyatii