

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
Том 19 • Номер 11 • ноябрь 2018
ISSN 1994-6937
Russian Journal of Entrepreneurship
издательство Креативная экономика

Совершенствование системы доставки товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий

Леонова Ю.Г. [1], *Языков Д.А.* [2]

[1] Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия
[2] Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

АННОТАЦИЯ:

В предлагаемой статье авторы освещают перспективы практического применения актуальных направлений совершенствования системы доставки товаров в торговых предприятиях в ракурсе влияния современных рыночных тенденций. Экономически целесообразная организация процедуры доставки товаров покупателям выступает одним из ключевых аспектов коммерческой деятельности, определяющим ее общую результативность, динамику ключевых показателей развития. В статье рассматриваются организационно-экономические аспекты процесса доставки товаров в деятельности конкретного торгового предприятия, проводится экономический анализ структуры и динамики его расходов на доставку товаров, предлагается комплекс мероприятий, призванных оптимизировать сложившуюся на предприятии процедуру доставки товаров с учетом современных трендов развития транспортно-логистической сферы, приводится экономическое обоснование эффективности предлагаемых решений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: организация доставки товаров, совершенствование системы доставки товаров, экономия расходов на транспортировку, торговые предприятия.

Improving the delivery system in trade enterprises commercial activities

Leonova Yu.G. [1], *Yazykov D.A.* [2]

[1] Plekhanov Russian University of Economics, Russia
[2] The National Research University Higher School of Economics (HSE), Russia

Введение

Оптимизация бизнес-процессов, связанных с доставкой товаров, является одной из краеугольных задач коммерческой деятельности предприятий торговли, напрямую влияя на оперативность транспортировки товаров покупателям, сохранность товаров в процессе перевозки, величину транспортных расходов как существенного элемента издержек обращения.

Внедрение прогрессивных транспортно-логистических решений в практику работы торговых предприятий становится условием обеспе-

чения гибкости и конкурентоспособности их торгового обслуживания, эффективным инструментом оптимизации текущих расходов.

Целью исследования является определение комплекса возможных направлений совершенствования системы доставки товаров и оценка их экономической целесообразности в контексте тенденций развития коммерческой деятельности торгового предприятия.

В масштабе страны роль транспортно-логистического комплекса достаточно велика, обеспечивая в настоящее время 5,6 % ВВП в России. При этом, по официальным статистическим данным, объемы коммерческих перевозок грузов и грузооборота на российском рынке демонстрируют уверенную положительную динамику (в 2017 г. прирост данных показателей составил 3,1% и 6,2%, в первом полугодии 2018 г. – 2,4% и 3,7% соответственно) [8].

Таким образом, российский рынок транспортно-логистических услуг преодолел депрессивную кризисную стадию, а векторы его развития отражают общемировые технологические тренды в данной сфере, как то: информационные системы управления перевозками, облачные технологии и инструменты дополненной реальности, системы спутникового мониторинга маршрутов транспортных средств, мультимодальные схемы перевозки товаров и т.д. [10].

Применение тех или иных инновационных решений в области организации транспортировки товаров и в целом системы товародвижения имеет свою специфику в

ABSTRACT:

In the proposed article, the authors highlight the prospects of practical application of the actual directions of improving the system of delivery of goods in commercial enterprises in terms of the impact of modern market trends. Cost-effective organization of the procedure of delivery of goods to customers is one of the key aspects of commercial activity, determining its overall performance, the dynamics of key indicators of development. The article deals with the organizational and economic aspects of the process of delivery of goods in the activities of a particular commercial enterprise, an economic analysis of the structure and dynamics of its costs for the delivery of goods, a set of measures designed to optimize the existing procedure for the delivery of goods in the enterprise, taking into account modern trends in the development of transport and logistics sector, provides economic justification for the effectiveness of the proposed solutions.

KEYWORDS: organization of delivery of goods, improving the system of delivery of the goods, saving transportation costs, commercial enterprise

JEL Classification: L81, L91, M21 **Received: 10.11.2018 / Published: 30.11.2018**

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Leonova Yu.G. (julialeon@inbox.ru)

CITATION:

Leonova Yu.G., Yazykov D.A. (2018) Sovershenstvovanie sistemy dostavki tovarov v kommercheskoy deyatelnosti torgovyh predpriyatiy [Improving the delivery system in trade enterprises commercial activities]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 19. (11). – 3437-3448. doi: 10.18334/rp.19.11.39589

каждом предприятии торговли и тесно связано с масштабом и специализацией его деятельности, местоположением поставщиков, используемыми каналами продаж. Развитие системы распределения может выступать ключевым фактором успеха при построении и территориальной экспансии торговых предприятий [6] *(Karaschuk, Chibirev, 2015)*, способствовать экономии временных и материальных ресурсов как самих торговых предприятий, так и их покупателей, выступая неотъемлемым фактором рыночной конкурентоспособности в условиях экономической рецессии и обостряющейся конкуренции в торговле [1] *(Deputatova, Baskakov, 2018)*.

Рассмотрим перспективные и экономически целесообразные направления совершенствования организации доставки товаров в деятельности торгового предприятия, более десяти лет стабильно функционирующего на отечественном рынке багажной продукции.

Торговое предприятие располагает двумя крупными источниками производства в Бельгии и Китае. В организацию его транспортных и складских процессов активно вовлечены лидирующие логистические операторы, что обеспечивает конкурентоспособный уровень транспортно-экспедиционного и торгового обслуживания [7] *(Leonova, Yazykov, 2018)*.

Коммерческая деятельность предприятия является достаточно эффективной, большинство экономических показателей его функционирования имеют положительную динамику развития. Так, за последние три года чистая прибыль компании возросла в 2,65 раза, показатели рентабельности реализации товаров и рентабельности издержек обращения увеличились на 9 и 18% соответственно.

Ключевым направлением доставки товаров выступают собственные фирменные магазины, а также предприятие осуществляет поставки товаров в предприятия-франчайзи, интернет-магазин, крупные торговые сети, предприятия мелкой розницы, индивидуальным покупателям.

Рассмотрим состав и структуру расходов по доставке товаров в фирменные магазины торгового предприятия, т.к. данное направление доставки является наиболее существенным в деятельности компании (*табл. 1*).

Из данных *таблицы 1* следует, что расходы на доставку товаров в московские фирменные салоны в два раза превышают расходы на доставку товаров в фирменные салоны, расположенные в российских регионах. На протяжении всего периода они

ОБ АВТОРАХ:

Леонова Юлия Геннадьевна, доцент кафедры торговой политики, к.э.н. (julialeon@inbox.ru)
Языков Даниил Андреевич, магистрант факультета бизнеса и менеджмента (daniilyazykov@

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Леонова Ю.Г., Языков Д.А. Совершенствование системы доставки товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 11. – С. 3437-3448. doi: 10.18334/rp.19.11.39589

Таблица 1

Динамика состава и структуры расходов на доставку товаров в фирменные магазины торгового предприятия

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (±)		Темп роста,%	
				2017 г. от 2016 г.	2017 г. от 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Расходы на доставку товаров по г. Москве: сумма, руб.	6876599	6852279	9498053	2 645 774	2 621 454	138,61	138,12
доля в общей сумме,%	73,64	67,38	68,84	1,46	-4,80	×	×
Расходы на доставку товаров в регионы: сумма, руб.	2461614	3317386	4299198	981 812	1 837 584	129,60	174,65
доля в общей сумме,%	26,36	32,62	31,16	-1,46	4,8	×	×
Общая сумма расходов на доставку товаров в фирменные магазины, руб.	9338213	10169665	13797251	3 627 586	4 459 038	135,67	147,75

Источник: составлено авторами на основании внутренней отчетности компании

занимают порядка 70% в совокупных расходах на транспортировку товаров в фирменные магазины. Это объясняется различиями в графиках поставок: отгрузки товаров в московские фирменные магазины происходят еженедельно, в то время как в региональные – раз в две недели. По сумме расходы на доставку товаров в фирменные салоны по г. Москве увеличились на 2 621 454 руб., или на 38,12% в 2017 г. по сравнению с 2015 г. Вместе с тем в динамике за три года доля региональной составляющей в расходах на доставку товаров в фирменные магазины растет (в целом за период ее прирост составил 4,8%), интенсивно растет и абсолютная величина данного направления расходов (за три года прирост составил 1 837 584 руб., или 74,65%).

Проведем экономический анализ факторов, влияющих на динамику суммы транспортных расходов торгового предприятия, используя данные *таблицы 2.*

Опережающие темпы роста товарооборота по сравнению с динамикой транспортных расходов на протяжении всего исследуемого периода можно рассматривать как положительное явление, свидетельствующее об их достаточно рациональном использовании. Несмотря на то, что динамика уровня транспортных расходов демонстрировала разнонаправленные тенденции, в целом за три года значение показателя снизилось на 0,03% к обороту при увеличении суммы транспортных расходов на 40 003 тыс.

Таблица 2

Динамика товарооборота, транспортных расходов и индекса транспортных тарифов торгового предприятия

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (±)		Темп роста,%	
				2017 г. от 2016 г.	2017 г. от 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
Товарооборот, тыс. руб.	1 692 991	2 014 381	2 635 461	621 080	942 470	130,83	155,67
Транспортные расходы, тыс. руб.	73445	98355	113448	15093	40003	115,34	154,47
Уровень транспортных расходов,%	4,33	4,88	4,30	-0,58	-0,03	×	×
Индекс транспортных тарифов	1,00	1,15	1,30	0,15	0,30	×	×

Источник: составлено авторами на основании внутренней отчетности компании

руб., или на 54,47%. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. снижение уровня транспортных расходов составило 0,58% к обороту, при том, что их абсолютная величина возросла на 15 093 тыс. руб., или на 15,34%.

Факторный анализ позволил определить, что увеличение объема товарооборота сказалось на росте суммы транспортных расходов в размере 30 490 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом и в размере 41 129 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2015 г. За счет увеличения транспортных тарифов сумма транспортных расходов увеличилась на 26 180 тыс. руб. в 2017 г. к 2016 г. и на 35 208 тыс. руб. в целом за три года. Влияние прочих факторов относительно снизило сумму транспортных расходов на 41 577 тыс. руб. и на 36 334 тыс. руб. соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что рост транспортных расходов в торговом предприятии на протяжении анализируемого периода был связан как с расширением масштабов деятельности компании, так и с ростом тарифов на транспортировку.

Следует также отметить, что удельный вес транспортных расходов в общей сумме издержек обращения торгового предприятия составляет порядка 12-13% и имеет тенденцию к росту. При этом общий уровень издержек обращения является достаточно высоким, варьируясь на протяжении трех последних лет в диапазоне 46,31-52,56% к товарообороту.

Данные обстоятельства актуализируют задачу совершенствования системы доставки товаров в торговом предприятии. Кроме того, применение технологических инноваций, составляющих основу современных тенденций развития торговой отрасли, необходимо учитывать каждому рыночному субъекту не только для укрепления своей экономической эффективности, но и при формировании стратегических преимуществ [2, 4] *(Deputatova, Ilyashenko, 2017; Zvereva, Ilyashenko, 2018)*.

На наш взгляд, ключевым направлением в данной области может служить более активное внедрение метода сборной перевозки товара (LTL - less than truck load), который предполагает перевозку товаров от одного или нескольких отправителей к одному или нескольким получателям с использованием ряда терминалов перегрузки по пути следования груза. Данная технология становится все более востребована на российском рынке, т.к. обеспечивает возможность минимизации одной товарной партии при увеличении кратности заказов товаров без дополнительных расходов за счет консолидации грузов разных отправителей в рамках одной перевозки. В настоящее время компания использует механизм отгрузки товаров «сборным грузом» (LTL-сервис) в очень редких случаях при доставке товаров в регионы. За последние три года данным способом было отгружено всего девять автотранспортных средств в Санкт-Петербург и три автотранспортных средства в Екатеринбург при том, что подобная практика во внешнеэкономической деятельности компании вообще отсутствует. Вместе с тем основной партнер-перевозчик предприятия, логистическая компания «Кюне + Нагель» предоставляет множество вариантов доставки товаров «сборным грузом» из Европы и Китая, а также услуги LTL-сервиса во внутренних перевозках [9]. Использование технологии сборной перевозки грузов позволит торговому предприятию осуществлять более частые поставки товаров в дальние регионы России, а следовательно, увеличить товарооборот. При этом сотрудничество с компанией «Кюне + Нагель» является, на наш взгляд, наилучшим решением в организации этого вопроса, т.к. данный транспортный оператор предоставляет услуги LTL-сервиса как на территории РФ, так и за ее пределами, что полностью соответствует географии коммерческой деятельности анализируемого предприятия. Кроме того, с данным перевозчиком уже имеются налаженные хозяйственные связи.

Вторым направлением совершенствования системы доставки товаров в анализируемом торговом предприятии является, по нашему мнению, расширение его складского присутствия (с использованием инструмента аутсорсинга при осуществлении складских операций) в российских регионах в соответствии с географией клиентской базы с целью оптимизации товароснабжения покупателей и экономии расходов на доставку товаров.

На данный момент торговое предприятие имеет три склада на территории Московской области, на которых осуществляются все логистические операции, связанные с перегрузкой, комплектацией, маркировкой товаров для клиентов предприятия, находящихся в отдаленных городах (таких, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и др.). С учетом того, что поставки товаров клиентам и в фирменные магазины предприятия производятся еженедельно, это выступает фактором роста транспортных расходов торгового предприятия.

Поэтому целесообразно расширить географию складского присутствия торгового предприятия в регионах России и в первую очередь в Санкт-Петербурге, т.к. на него приходится значительная доля всех поставок товаров предприятия в товарообороте.

Аренда дополнительного склада в Санкт-Петербурге с передачей складских операций на аутсорсинг будет способствовать более оперативному и экономичному товароснабжению клиентов в северном регионе и, кроме того, позволит снизить нагрузку на подмосковные склады. С этой целью оптимальным вариантом, на наш взгляд, является сотрудничество с крупнейшим в России логистическим оператором «Смарт Лоджистикс», оказывающим комплексный пакет складских услуг. Складские комплексы данного логистического оператора расположены по всей территории России, в том числе и в Санкт-Петербурге, что отвечает интересам исследуемого торгового предприятия. В целом, предлагаемое мероприятие будет способствовать оптимизации транспортных расходов при одновременном совершенствовании закупочной работы торгового предприятия [3] *(Zvereva/, 2007)* и процессов товароснабжения его клиентов.

Реализация следующего мероприятия - внедрение системы GPS/ГЛОНАСС путем установления комплектов бортового оборудования на автотранспортных средствах (GPS/GSM терминал, или GPS-трекер) - позволит торговому предприятию полностью контролировать движение транспортного средства, уровень топлива в автомобиле, температуру двигателя и другие важные технические показатели, повысить дисциплину водителей, скорость и безопасность перевозок товаров.

Определим экономическую целесообразность внедрения системы GPS/ГЛОНАСС в практику работы торгового предприятия.

Затраты на ее внедрение включают приобретение и установку комплектов бортового оборудования, при этом стоимость установки программного обеспечения входит в стоимость комплекта оборудования (20 000 руб. в размере на одно автотранспортное средство, соответственно - 260 000 руб. в совокупности на 13 имеющихся у торгового предприятия автомобилей), и ежемесячную абонентскую плату за обслуживание системы (450 руб. в месяц в расчете на одно автотранспортное средство, соответственно – 70 200 руб. в год). Таким образом, совокупные расходы на установку и годовое обслуживание системы составляют 330 200 руб.

Экономический эффект от применения системы GPS/ГЛОНАСС выражается в виде показателя экономии расходов и складывается из двух составляющих: экономии расхода топлива за счет уменьшения пробега автотранспортных средств (в среднем на 8% по опыту работы аналогичных предприятий) и экономии расходов на оплату труда водителей за счет автоматизированного мониторинга фактически отработанного ими времени (также опираясь на опыт работы других компаний, можно заключить, что в среднем разница между заявленным водителем и действительно отработанным им временем составляет один час в день).

Таким образом, с учетом среднесуточного пробега автотранспортного средства в 500 км при пятидневной рабочей неделе в анализируемом торговом предприятии, а также данных о средней стоимости и среднем потреблении топлива, экономия за счет снижения расхода топлива при уменьшении пробега автомобиля с фактических 10 000 км до 9 200 км в месяц составит 665 774 руб. в месяц.

Численность водителей в торговом предприятии составляет 13 чел., оклад каждого водителя – 30 000 руб. в месяц, количество рабочих дней в месяце – 21 день. Таким образом, экономия за счет снижения расходов на оплату труда водителей при их автоматизированном контроле составит 178,57 руб. в день (за один час рабочего времени водителя) и, соответственно, 101 350 руб. в месяц.

Результаты расчета ежемесячной и годовой экономии расходов от внедрения данного мероприятия представим в *таблице 3*.

Как следует из данных таблицы 3, предлагаемое мероприятие будет способствовать экономии расходов торгового предприятия в размере 8 875 288 руб. в год.

Набор новых сотрудников в отдел логистики с целью делегирования им части должностных обязанностей других специалистов отдела сыграет, на наш взгляд, положительную роль в эффективности работы всего подразделения, принятию сотрудниками более качественных и взвешенных управленческих решений [5] *(Ivanov , Lebedeva, Pankina, 2013)* в области организации транспортировки товаров. На данный момент в отделе логистики предприятия занято пять сотрудников, в том числе: директор отдела, специалист по внутренней логистике, специалист по внешнеэкономической деятельности, специалист по закупочной деятельности и ассистент отдела. Несмотря на то, что специалист по внутренней логистике добросовестно выполняет свои должностные обязанности, ему часто приходится работать в сверхурочное время. С учетом поступательного роста объемов деятельности предприятия целесообразно увеличить численность работников отдела в количестве как минимум одного сотрудника для выполнения таких функций, как: решение вопросов по организации доставки товаров в фирменные магазины предприятия и интернет-магазин, а также ведение части документооборота отдела. Данное мероприятие будет способствовать наиболее оптимальному и оперативному решению текущих вопросов, связанных с организацией

Таблица 3

Определение экономии расходов торгового предприятия за счет практического внедрения системы GPS/ГЛОНАСС

Показатели	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
Затраты на установку и обслуживание системы	265 850 руб. – за первый месяц, 5 850 руб. – за каждый последующий месяцы	330 200
Экономия расхода топлива за счет уменьшения пробега автотранспортных средств	665 774	7 989 288
Экономия за счет снижения расходов на оплату труда водителей	101 350	1 216 200
Общая экономия расходов с учетом затрат на внедрение и обслуживание	×	8 875 288

Источник: составлено авторами на основании внутренней отчетности компании

Таблица 4

Фактические и прогнозируемые значения товарооборота и показателей издержек обращения торгового предприятия

Показатель	2017 г.	Прогноз без использования рекомендаций	Прогноз с использованием рекомендаций
Товарооборот, тыс. руб.	2 635 461	3 288 195	3 288 195
Издержки обращения, тыс. руб.	1 388 545	1 741 247	1 731 948
Относительная экономия издержек обращения от внедрения рекомендаций по совершенствованию организации доставки товаров (по сравнению с 2017 г.), руб.			-657 639
Относительная экономия издержек обращения от внедрения рекомендаций по совершенствованию организации доставки товаров (по сравнению с прогнозом без учета рекомендаций), руб.			-9 206 946

Источник: составлено авторами на основании внутренней отчетности компании

доставки товаров, экономией транспортных расходов - по средней экспертной оценке руководства предприятия и отраслевых внешних специалистов - как минимум на 1% (т.е., если исходить из результатов деятельности предприятия за последний отчетный год, на 1134 тыс. руб.). Учитывая тот факт, что расходы на введение новой штатной единицы составят 710 тыс. руб. за год (в том числе расходы на обучение - 10 тыс. руб., заработная плата специалисту – 660 тыс. руб. в год и обслуживание рабочего места сотрудника – 40 тыс. руб.), экономический эффект от внедрения данного предложения в виде экономии расходов составит 424 тыс. руб.

Определим общую экономическую целесообразность от внедрения двух последних рассмотренных мероприятий на ближайший прогнозный год (*табл. 4*). При этом для прогнозирования товарооборота воспользуемся опытно-статистическим методом, базируясь на том, что среднегодовые темпы прироста показателя за последние годы составляют 24,77%. Прогнозирование суммы издержек обращения осуществим, основываясь на сложившейся за последние периоды среднегодовой динамике прироста условно-постоянных издержек обращения в размере 19,12% в год, условно-переменных издержек обращения – в размере 34,07% в год.

Таким образом, как свидетельствуют данные таблицы 4, практическое внедрение мероприятий по совершенствованию системы доставки товаров в коммерческой деятельности торгового предприятия можно считать экономически оправданным – абсолютная экономия издержек обращения составит 9299 тыс. руб. в прогнозируемом периоде, размер относительной экономии издержек обращения с учетом динамики товарооборота – 657 639 руб. применительно к 2017 г. и 9 206 946 руб. относительно прогноза, не учитывающего применение предлагаемых мероприятий.

Заключение

Совершенствование системы доставки товаров вызывает необходимость разработки комплексного подхода к управлению бизнес-процессами в рамках осуществления данного аспекта коммерческой деятельности торговых предприятий.

В контексте современных трендов развития рынка транспортно-логистических услуг, а также с учетом специфики функционирования исследуемого торгового предприятия к наиболее перспективным и актуальным для него направлениям совершенствования организации доставки товаров, на наш взгляд, можно отнести следующие:

- Использование технологии сборной грузоперевозки товаров.
- Аренда склада в Санкт-Петербурге с передачей функций складских операций на аутсорсинг.
- Установление комплектов бортового оборудования на автотранспортных средствах торгового предприятия (GPS/GSM терминал, или GPS-трекер).
- Расширение штата сотрудников в отделе логистики торгового предприятия с целью более качественного функционирования подразделения.
- Экономическая целесообразность указанных решений подтверждается прогнозируемыми значениями показателей относительной экономии расходов при условии внедрения данных мероприятий в практику работы торгового предприятия.

ИСТОЧНИКИ:

1. Депутатова Е.Ю., Баскаков В.А. Факторы потребительского спроса в условиях экономической рецессии // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 3(92). – с. 639-643.
2. Депутатова Е.Ю., Ильяшенко С.Б. Новые тенденции развития розничной торговли в России // Экономические системы. – 2017. – № 4(39). – с. 38-41.
3. Зверева А.О. Особенности создания отраслевой системы закупок // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2007. – № 4. – с. 20-23.
4. Зверева А.О. Ильяшенко С.Б. Инновационные решения в торговле в контексте глобальных экономических процессов // Российское предпринимательство. – 2018. – № 3. – с. 609-618. – doi: 10.18334/rp.19.3.38819.
5. Иванов Г.Г., Лебедева И.С., Панкина Т.В. Управление торговой организацией. / учебник. – М.: Издательский дом «ИНФРА-М», 2013. – 368 с.
6. Каращук О.С., Чибирев А.В. Перспективные направления развития собственной системы товародвижения торговых организаций // Торгово-экономический журнал. – 2015. – № 1. – с. 31-40. – doi: 10.18334/tezh.2.1.464.
7. Леонова Ю.Г., Языков Д.А. Особенности организации доставки товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий // Российский экономический интернет-журнал. – 2018. – № 2. – с. 47.

8. Основные показатели перевозочной деятельности транспорта. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 17.10.2018).
9. Официальный сайт компании «Кюне + Нагель». [Электронный ресурс]. URL: https://ru.kuehne-nagel.com/ru (дата обращения: 18.10.2018).
10. Тренды в логистике 2018: скорость, прозрачность и умная аналитика. ГЕОЛАЙН технологии. [Электронный ресурс]. URL: http://geoline-tech.com/logistic-trends (дата обращения: 17.10.2018).

REFERENCES:

Deputatova E.Yu., Baskakov V.A. (2018). Faktory potrebitelskogo sprosa v usloviyakh ekonomicheskoy retsessii[Factors of consumer demand within economic recession]. Journal of Economy and Entrepreneurship. (3(92)). 639-643. (in Russian).

Deputatova E.Yu., Ilyashenko S.B. (2017). Novye tendentsii razvitiya roznichnoy torgovli v Rossii [New tendencies of retail development in russia]. Economic systems. 10 (4(39)). 38-41. (in Russian).

Ivanov G.G., Lebedeva I.S., Pankina T.V. (2013). Upravlenie torgovoy organizatsiey [Managing a sales organization] M.: Izdatelskiy dom «INFRA-M». (in Russian).

Karaschuk O.S., Chibirev A.V. (2015). Perspektivnye napravleniya razvitiya sobstvennoy sistemy tovarodvizheniya torgovyh organizatsiy [Promising directions in the development of own merchandise flow system in trade organizations]. Russian Journal of Retail Management. 2 (1). 31-40. (in Russian). doi: 10.18334/tezh.2.1.464.

Leonova Yu.G., Yazykov D.A. (2018). Osobennosti organizatsii dostavki tovarov v kommercheskoy deyatelnosti torgovyh predpriyatiy [Organizations features of goods delivery in commercial activities of trade enterprises]. Russian economic online journal. (2). 47. (in Russian).

Zvereva A.O. (2007). Osobennosti sozdaniya otraslevoy sistemy zakupok [Features of creating an industry procurement system]. RISK: Resources, information, supply, competition. (4). 20-23. (in Russian).

Zvereva A.O. Ilyashenko S.B. (2018). Innovatsionnye resheniya v torgovle v kontekste globalnyh ekonomicheskikh protsessov [Innovative solutions in trade in the context of global economic processes].Russian Journal of Entrepreneurship. 19 (3). 609-618. (in Russian). doi: 10.18334/rp.19.3.38819.