

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ЛОГІСТИКУ РОЗДРІБНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чешева М.В., канд. фарм.н., доц., Должнікова О.М., канд. фарм.н., доц.,
Зарічкова М.В., ст. викл.

Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації
Національного фармацевтичного університету

Нині у вітчизняній і зарубіжній літературі розглядається використання логістики тільки у сфері виробництва та оптової торгівлі, тоді як застосування логістичної концепції має важливе значення також і для роздрібних торгових підприємств, які мають особливості, характерні для даного сектора підприємницької діяльності.

Сучасні умови ринкової економіки, пов'язані з загостренням конкуренції та боротьби за споживача, переходом від ринку продавця до ринку покупця, обумовлюють необхідність використання логістичного підходу в управлінні комерційною діяльністю роздрібних торгових підприємств. На думку авторів, комерційна логістика в роздрібній торгівлі – це наука про планування, реалізацію та контроль ефективних заходів щодо переміщення товарних та інформаційних потоків від місць виробництва до місць споживання з метою більш повного задоволення запитів споживачів і одержання прибутку підприємством. Об'єктом комерційної логістики є товарний та інформаційний потоки, але на окремих ділянках управління логістичної діяльності існує певна специфіка. Відповідно до цієї специфіки функціональними областями комерційної логістики є інформаційна, закупівельна, логістика складського господарства, збутова логістика. Вказане має пряме відношення і до діяльності роздрібних фармацевтичних підприємств.

Сучасні роздрібні фармацевтичні підприємства крім суто галузевих і соціальних функцій виконують також значні обсяги роздрібної реалізації ЛЗ та парфармацевтичної продукції. Це дає привід, з одного боку, вважати таку діяльність комерційною, а з іншого - такою, що потребує знань комерційної логістики.

Інформаційна логістика в комерційній діяльності організовує потік даних, супроводжують товарний потік, і є для підприємства тією ланкою, яка пов'язує закупівлю, складське господарство та збут.

У процесі дослідження інформаційних потоків роздрібного торгового підприємства необхідно визначити (наприклад у балах) ступінь значення і використати різноманітних видів інформації, з ціллю, залучення найповнішої інформації.

Закупівельна логістика у роздрібній торгівлі являє собою управління руху товарних та інформаційних потоків від постачальника до роздрібного торгового підприємства з метою задоволення потреб у товарах та забезпечення економіки

ефективності. Відповідно до цього, основними завданнями закупівельної логістики є:

- визначення поточних і перспективних потреб споживачів;
- виявлення та вивчення джерел надходження товарів і постачальників товарів;
- встановлення раціональних господарських зв'язків з постачальниками;
- здійснення договірних відносин;
- формування та надання замовлень на потреби;
- здійснення правової та претензійної роботи.

Закупівельна логістика в роздрібній торгівлі націлена на оптимізацію вибору постачальників, встановлення необхідного їх складу, налагодження стійких господарських зв'язків з підприємствами-виробниками і оптовими посередниками на довгостроковій взаємовигідній основі. Вона покликана сприяти своєчасному, достатньому формуванню та підтриманню товарного асортименту за обсягом і структурою, раціоналізації товарних запасів та ефективному управлінню ними, мінімізації витрат на придбання та транспортування товарів.

До основних завдань складського господарства належать: розміщення та зберігання товарних запасів; перевірка відповідності якості та кількості отриманих товарів; забезпечення належних умов зберігання товарних запасів, перетворення товарних потоків, забезпечення цілісності упаковки. Складовим елементом логістики складського господарства є управління товарними запасами, яке являє собою планування обсягу та структури запасів для забезпечення необхідного асортименту, безперервної реалізації товарів споживачам. Відповідно до цього для забезпечення раціонального управління товарними запасами необхідно вирішити такі завдання, як визначення оптимального розміру необхідних запасів, створення системи контролю за фактичним розміром запасів та своєчасним їх поповненням.

Розглядаючи збутову логістику в роздрібній торгівлі з погляду руху товарних та інформаційних потоків, зауважимо, що кінцевою операцією в цій логістичній системі є організація розміщення, викладення та реалізація товарів. При цьому ефективність збутової логістики залежить від факторів, що знаходяться поза межами логістики, а саме: від знання психології покупців, вміння оформити торгову залу, організувати рекламу.

Впровадження логістичного підходу в діяльність роздрібних фармацевтичних підприємств дозволяє забезпечувати наявність необхідного товарного асортименту і успішне просування його на ринку, а також координоване використання зовнішнього транспорту, раціональне розміщення складського господарства, оптимальне управління товарними запасами.