УДК 656.02:339.562

РАЗРАБОТКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СХЕМЫ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОНСИГНАЦИОННОГО СКЛАДА НА ПРИМЕРЕ ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Гераськина М.Ю.

Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, г. Санкт-Петербург, e-mail: my.geraskina@yandex.ru

Консигнация – эффективный способ комиссионной продажи путем минимизации складских запасов в ВЭД. Консигнация позволяет реализовать один из основных принципов логистики – покупать ровно столько, сколько нужно, следовательно – производить столько, сколько нужно для пополнения склада, а также оптимизировать транспортные издержки. При консигнации происходит передача хозяином продукта (консигнантом) в складское таможенное помещение посредника (консигнатора-комиссионера). При этом право на собственность продукта остается у консигнанта до момента его продажи. При неопределенности понятия консигнации в законодательстве РФ ближайшими аналогами консигнационных сделок являются комиссионные продажи. Договор консигнации представляет собой смешанный вид договоренности, содержащий одновременно специфику договоров комиссии, поставки, агентского соглашения, а также договоров на хранение и дистрибьюторские услуги [1].

Договор консигнации заключается между всеми сторонами-участниками, соблюдая условия: компания производитель передает свои товары на консигнационный склад на заранее установленный срок, по истечении которого он получает заработанные от продажи товара деньги, либо его товары возвращаются. Покупатель же при покупке получает чек, служащий подтверждением покупки, а консигнационный склад получает за проведенную работу процент от продажи товара [2].

Рассмотрим эффект от открытия консигнационного склада по продаже медицинского оборудования. Розничная сеть (рис.1), состоящая из трех магазинов по продаже медицинского

оборудования представлена в городе Санкт-Петербурге – это так называемый «малый бизнес». Малый бизнес не имеет доступа ни к прямым импортным поставкам, ни к консигнационному складу ввиду незначительности объёмов требуемых закупок.

В целях повышения конкурентоспособности небольших торговых сетей рекомендуется создать «альянс» с оптовым поставщиком, имеющий доступ к консигнационному складу.

В этом случае розничная сеть начинает работать по более эффективной системе движения товаров, которая обеспечит постоянное присутствие товара в торговых точках и наличие у продавца необходимых запасов продукции. Это необходимое условие не только эффективного продвижения товаров на рынке, но и сохранении ранее завоеванных рыночных позиций в борьбе с конкурентами или перекупщиками.

Одной из форм работы сети магазинов является сотрудничество с оптовым складом, который, в свою очередь, имеет право покупать товары с консигнационного склада, находящегося в таможенной зоне. При формировании такого «альянса» все три его участники приобретают следующие преимущества. Для консигнационного склада партнерство с оптовым складом дает возможность добиться максимальной доступности своей продукции в регионе, появляется возможность продвигать трудно продаваемые товары, возможность оценить потенциал региона, увеличить продажи в будущем, а также планировать запасы исходя из заказов, наработать продажную статистику по товару и соответственно более качественно оценить спрос [3]. Консигнатору, который работает в стране покупателя, несомненно, лучше известны детали и специфика ведения бизнеса.

У розничной сети появляется возможность снизить вложения в свои собственные склады, покупать товары от производителя, минуя посредников, что снизит стоимость на товар.

Оптовый склад – связующее звено в данном «альянсе»:

- собирает заказы розничных продавцов;
- выполняет роль координирующего консолидатора;
- выкупает укрупненные заказы у консигнационного склада.

Описанный план эффективного партнерства участников консигнационной деятельности представлен на рис. 1.

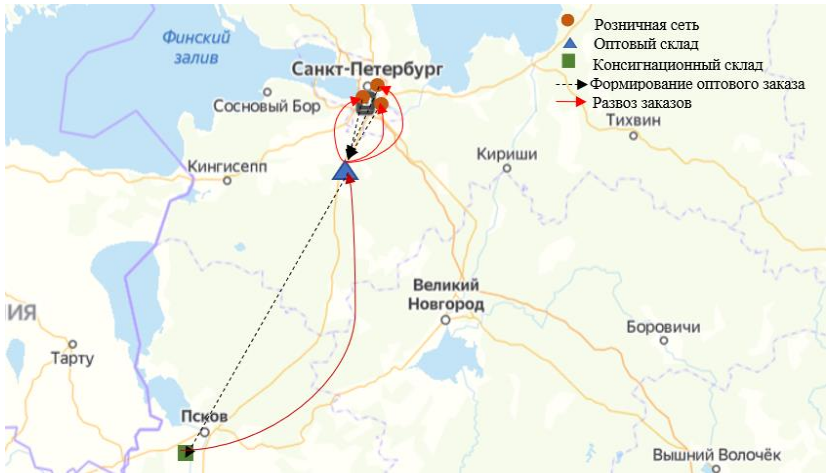

Рис. 1 Схема взаимодействия участников «полезного посредничества»

Таким образом, использование договоров консигнации во внешнеэкономической деятельности может быть эффективным способом расширения рынков сбыта. Консигнаторы хорошо знают и понимают потребности и тенденции развития своего рынка, что позволяет им успешно осуществлять хозяйственную деятельность.

На наш взгляд, преодолена нормативная неурегулированность понятия консигнации в РФ за счет включения в схему оптового поставщика. На таможне оптовый поставщик будет выступать в роли консолидатора.

Список использованных источников

1. Палагин, Ю. И. Интермодальные транспортно-логистические процессы: экспедирование, технологии, оптимизация / Ю. И. Палагин, В. А. Глинский, А. И. Мочалов. – Санкт-Петербург: Политехника, 2019. – 367 с.

2. Договор консигнации // Fin-Journal [сайт]. – 2020. – URL: https://fin-journal.ru/konsignatsiya-chto-eto-prostymi-slovami/ (дата обращения 29.11.2020).

3. Эффективность работы консигнационного склада // Большой архив документов [сайт]. – 2011. – URL: https://odnopartiec.ru/136 (дата обращения 29.11.2020).