Оглавление

Введение……..…....2

Глава 1. Теоретические аспекты управления товарными запасами торгового предприятия

1.1 Понятие товарных запасов, классификация и политика управления……....4

1.2 Методы и системы управления товарными запасами торгового предприятия……....19

1.3 Обзор товарных запасов на рынке стройматериалов России…35

Глава. 2. Анализ деятельности коммерческого предприятия ИП «Рублевка» г. Иркутска

2.1 Краткая характеристика предприятия ИП «Рублевка»……..39

2.2 Анализ основных показателей деятельности……..42

2.3 Оценка товарных запасов ИП «Рублевка»……..…...51

2.4 Анализ системы управления товарными запасами ИП «Рублевка»……....67

Глава. 3. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности ИП «Рублевка» г. Иркутска…….74

Заключение……....91

Список использованных источников …….93

Введение

Актуальной проблемой большинства отечественных коммерческих предприятий являются наличие сверхнормативных товарных запасов, низкая скорость их реализации, издержки, связанные с их хранением, старением или порчей. Данная проблема может еще более обостриться в сложившиеся неблагоприятной экономической ситуации.

Те отечественные предприятия, которые не готовы к конкуренции в новых условиях, понесут значительные убытки и в конечном итоге разорятся. Руководители и сотрудники наших предприятий, как правило, не владеют современными методами управления товарными запасами - не всегда умеют и знают, как и за счет чего сегодня можно снизить уровень товарных запасов на своем предприятии и уменьшить издержки по их содержанию.

В связи с этим на российских предприятиях в структуре функций коммерческих служб стала формироваться товарная политика как особое направление их деятельности. Управлению товарными запасами стало уделяться значительное внимание.

Цель системы управления запасами - ообеспечение бесперебойного процесса торговли в нужном количестве и в установленные сроки и достижение на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов.

На многих предприятиях политика управления товарными запасами стала формироваться по западным стандартам, с использованием западных методик и технологий. Однако деятельность по разработке такой политики должна ориентироваться, в первую очередь, на специфику потребителя, сформированную социально-культурной и экономической средой его жизнедеятельности в нашей стране.

Сердцевиной деятельности любого предприятия является товар - сложное социальна экономическое понятие рыночной экономики. Коммерческий успех предприятия определяется в первую очередь наличием современного, высококачественного, выгодного для потребителя товара, решения по которому являются главенствующими в рамках общей маркетинговой стратегии. Это связано с тем, что товар - эффективное средство воздействия на рынок, главная забота предприятия и источник получения прибыли. Кроме того, он представляет собой центральный элемент комплекса маркетинга. Цена, сбыт, коммуникации основываются на особенностях товара.

С учетом выше изложенного можно отметить актуальность выбранной темы исследования.

Цель данной работы - исследование управления товарными запасами торгового предприятия ИП «Рублевка».

Исходя из выше поставленной цели, оопределены следующие основные задачи исследования:

- изучить теоретические основы управления товарными запасами, в том числе определить понятие товарных запасов, провести их классификацию, проанализировать политику управления ообеспеченности предприятия товарными запасами торгового предприятия;

- рассмотреть методы и системы управления товарными запасами в ИП «Рублевка»;

- разработать мероприятия по совершенствованию политики управления товарными запасами и их оптимизация в ИП «Рублевка».

Предметом исследования являются товарные запасы.

Объектом исследования является ИП «Рублевка».

Теоретическими и методологическими основами для написания работы послужили учебная литература оотечественных и зарубежных авторов, также периодическая литература, посвященная вопросам управления товарными запасами.

Глава 1. Теоретические аспекты управления товарными запасами торгового предприятия

1.1 Понятие товарных запасов, классификация и политика управления

Управление запасами представляет собой проблему, общую для предприятий и фирм любого сектора системы хозяйствования. Товарные запасы формируются в промышленности, розничной, оптовой торговле, на предприятиях и организациях различных форм собственности и направлений деятельности.

Под материальными запасами понимают находящуюся на разных стадиях производства и обращения продукцию производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс личного или производственного потребления.

Товарные запасы - это количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату. Товарные запасы - это оборотные фонды коммерческого предприятия. Товарные запасы выступают как условие непрерывности процесса удовлетворения спроса покупателей и бесперебойной продажи товаров [16;127].

Необходимость образования товарных запасов и поддержания их на нужном уровне обусловлены многими факторами:

- сезонными колебаниями в производстве и потреблении товаров;
- случайными колебаниями спроса и предложения товаров;
- особенности в территориальном размещении производства;
- условиями транспортировки товаров;
- условиями реализации товаров;
- вида реализуемых (или продаваемых) товарных запасов;

- интервалами завоза товаров;

- способа доставки товарных запасов коммерческому предприятию: железнодорожным транспортом, автомобильным, речными или морскими судами;

- состоянием материально-технической базы торговли, предопределяющей возможности для хранения товара [9;98].

Таким образом, существование товарных запасов как явления, обусловлено необходимостью обеспечения нормального процесса обращения товаров, его надежности и непрерывности. Однако не всякий товарный запас объективно необходим для обеспечения товарного обращения.

Товарные запасы должны отвечать следующим требованиям:

- достигать определенных размеров, чтобы в течение данного периода удовлетворять размерам спроса;

- быть больше, чем средние размеры продажи или покупательского спроса;

- постоянно возобновляться и обновляться.

Товарные запасы выполняют определенные функции:

- обеспечивают непрерывность расширенного производства и обращения, в процессе которых происходят их систематическое образование и расходование;

- удовлетворяют платежеспособный спрос населения, т.к. являются формой товарного предложения;

- характеризуют соотношение между объемом и структурой спроса и товарного предложения.

Создание запасов всегда сопряжено с дополнительными финансовыми расходами. Затраты, связанные с созданием и содержанием запасов можно разбить на следующие группы:

- отвлечении части финансовых средств из оборота, их «омертвление». Чрезмерные запасы прекращают движение капитала, нарушают финансовую стабильность, заставляя руководство предприятия в срочном порядке

изыскивать необходимые для операционной деятельности денежные средства (как правило, дорогостоящие);

- расходы, возникающие в связи с хранением и владением запасами (аренда и содержание складских помещений, оплата труда специального персонала, расходы по перемещению запасов, страхование имущества и др.);

- расходы, связанные с риском потерь из-за устаревания и порчи, а также хищений и бесконтрольного использования товарно-материальных ценностей и др. [32;76].

В свою очередь отсутствие необходимого объема запасов приводит также к дополнительным расходам. В целом, предприниматели, создавая запасы товарно-материальных ценностей, руководствуются следующими основными мотивами:

1. Поддерживание непрерывности производственного (торгового) процесса. Запас должен обеспечить время транспортировки, время, которое затрачивается на входной контроль, предпродажную подготовку, комплектацию, предотвратить простой торгового процесса в случае нарушения установленного графика поставки, изменения спроса и т.д.

2. Стоимость отрицательного уровня запасов (дефицита). При наличии дефицита запасов существует три вида возможных дополнительных расходов (в порядке увеличения их отрицательного влияния):

- расходы в связи с несвоевременным (запоздалым) выполнением заказа, когда его нельзя выполнить за счет имеющихся товарно-материальных запасов;

- расходы в связи с потерей сбыта, когда постоянный заказчик обращается за данной покупкой в какую-то другую фирму (измеряются в показателях потерянной выручки);

- расходы в связи с потерей заказчика, когда отсутствие запасов оборачивается не только потерей торговой сделки, но и тем, что заказчик начинает постоянно искать другие источники снабжения.

3. Сезонность, так как иногда только в определенный период времени можно доставить продукцию потребителю или произвести ее. В некоторые регионы доставить продукцию потребителю можно только в ограниченный период времени, а потребляется она в течение всего года.

4. Наличие скидок при покупке крупной партии товаров, а также снижение издержек, связанных с размещением и доставкой крупного заказа: постоянных издержек административного характера, связанных с поиском поставщика, переговорами и т.п. и переменных издержек на транспортировку товара, снизить которые можно, сократив количество заказов, т.е. увеличив объем заказываемой партии.

5. Инфляция и возможные спекуляции на росте цен. Предприятия, предвидя рост цен, создают запасы, с целью получения прибыли в дальнейшем из-за роста цен.

По этим причинам предприниматели отдают предпочтение созданию запасов. По тем же причинам вместо запасов можно создавать логистические технологии быстрого ответа, позволяющие достигать те же торговые результаты. Например, если сократить срок оформления или доставки заказа для торговой точки на несколько часов, то на случай непредвиденно большого покупательского спроса потребуется гораздо меньший страховой запас [19;213].

В фирмах различных отраслей экономики создание товарных запасов определяется той специфической ролью, которую они играют в процессе выпуска продукции.

Запасы служат для того, чтобы ослабить зависимость продавца от покупателя и наоборот. Они представляют собой одну из форм проявления материальных потоков. В свою очередь материальные потоки могут находиться либо в динамичном, либо статичном состоянии. В большинстве случаев продвижение материального потока является дискретным. Т.е. материальный поток меняет свое динамичное состояние на статичное и обратно.

Запасы готовой продукции на предприятиях-производителях и в каналах распределения называются сбытовыми или товарными.

Запасы являются важнейшим инструментом обеспечения баланса спроса и предложения на рынке. В связи с тем, что в цене товара значительную часть составляют издержки, связанные с нахождением его в форме запаса, одной из важнейших задач распределительной логистики является максимальное сокращение этих издержек и времени пребывания материальных запасов в статичном состоянии.

С логистической позиции товарные запасы - это материальные потоки, которые вышли из сферы производства, но еще не поступившие в сферу потребления.

По видам товарные запасы подразделяются: текущие, подготовительные, страховые.

Цели и виды запасов могут быть различными, но независимо от этого запасы представляют собой очень значимую составляющую производственного процесса. Их объем, места расположения и динамическая зависимость от потребителей последующих стадий производства в большей степени определяют эффективность материальных потоков внутри организации и во внешней среде.

Одной из наиболее ярких и наболевших проблем управления запасами на средних и крупных торговых предприятиях является проблема неликвидов.

Излишний запас, хранимый на складе, приносит убытки предприятию в виде издержек на хранение, учет, замораживания оборотных средств и т.п. Также происходит моральное и физическое устаревание, что влечет понижение его стоимости, и, соответственно, упущенную выгоду. Сгладить эти издержки можно за счет альтернативных способов использования ресурса: продажи, использование в качестве замены для других материалов, утилизация и др. В этом случае частично удастся погасить издержки или даже получить выгоду от реализации.

Полностью избежать появления излишних запасов невозможно. Их появление - объективный процесс. Снижение убытков предприятия от хранения излишних запасов является одной из главных задач системы управления запасами.

Запасы можно классифицировать по большому количеству различных признаков (рис.1.1). Однако, несмотря на большое число признаков классификации, наиболее часто применяемой является следующая дифференциация материальных запасов, представляющая собой некий сплав критериев по отношению к логистическим операциям и функциональной принадлежности[12;35].



Рис. 1.1. Классификация запасов

По отношению к базисным логистическим активам запасы подразделяют на: совокупные, запасы в снабжении, производственные и сбытовые. Все запасы, имеющиеся в экономике и включающие в себя сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, детали, готовые изделия и т.п. определим как совокупные. Снабженческие, производственные и сбытовые запасы

составляют совокупные материальные запасы фирмы, являющиеся объектом оптимизации логистического менеджмента с позиции общих издержек.

Запасы в снабжении - это материальные ресурсы, находящиеся в логистических каналах (цепях) от поставщиков до складов материальных ресурсов товаропроизводителя, предназначенные для обеспечения производства готовой продукции.

Производственные запасы - это запасы материальных ресурсов и незавершенного производства, предназначенные для производственного потребления, их основная цель - обеспечить ритмичное функционирование производственного процесса.

Сбытовые (товарные) запасы - это запасы готовой продукции, находящиеся на складах фирмы производителя и в каналах сферы обращения и предназначенные для удовлетворения спроса потребителей (продажи). Запасы в каналах сферы обращения подразделяются: на запасы в пути (транспортные запасы) и запасы на предприятиях розничной и оптовой торговли.

По отношению к основным комплексным логистическим активностям можно выделить складские, транспортные и запасы груза переработки.

Складские запасы - это запасы продукции, находящиеся на складах различного типа и уровня определенных звеньев логистической системы как внутрифирменных, так и логистических посредников.

Транспортные запасы - это запасы материальных ресурсов, незавершенного производства или готовой продукции, находящиеся в процессе транспортировки от одного звена логистической системы к другому или в пределах одного звена логистической системы.

Запасы груза переработки без логистической операции хранения относятся к специфическим складским запасам.

По функциональному назначению запасы подразделяют на текущие, страховые (гарантийные), подготовительные, сезонные, запасы продвижения готовой продукции, спекулятивные и неликвидные запасы.

Текущий запас (часть запаса) - основная часть производственных и товарных запасов, обеспечивающая непрерывность производственного или торгового процесса между очередными поставками. Их размер постоянно меняется.

Страховой (гарантийный) запас (часть запаса) предназначен для непрерывного обеспечения материалами или товарами производственного или торгового процесса в случае различных непредвиденных обстоятельств: колебаниями спроса на готовую продукцию, невыполнение договорных обязательств по поставкам материальных ресурсов, сбоями в производственно-технических циклах и др. Размеры страховых запасов следует определить на основе сопоставления затрат на их содержание и затрат из-за возникновения дефицита. Критерием целесообразности закупок в предвидении повышения цены служит соотношение дополнительных затрат на содержание запасов и возможности приобрести продукцию по более низкой цене. Этот компромисс представлен на рис. 1.2 [23;245].

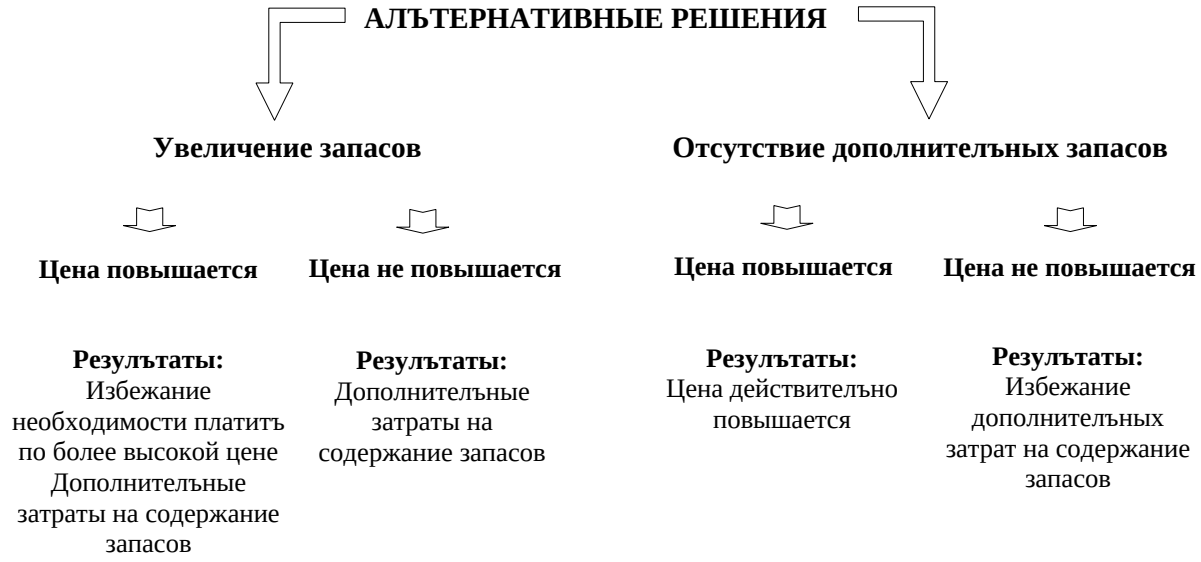


Рис. 1.2. Решение по объему запасов в предположении повышения цены

Подготовительный запас (часть запаса) - часть производственного (сбытового) запаса, предназначенная для подготовки материальных ресурсов (готовой продукции) к производственному или личному потреблению. Наличие данного вида запаса вызвано необходимостью выполнения определенных логистических элементарных действий по приемке, оформлению, погрузке-разгрузке, дополнительной подготовке к потреблению.

Сезонные запасы - это запасы материальных ресурсов и готовой продукции, создаваемые и поддерживаемые при явно выраженных сезонных колебаниях спроса или характера производства.

Запасы продвижения готовой продукции формируются и поддерживаются в дистрибутивных каналах для быстрой реакции на проводимую фирмой маркетинговую политику продвижения товара на рынок, обычно сопровождаемую широкомасштабной рекламой в средствах массовой информации. Эти запасы (чаще всего для товаров широкого потребления: аудио- и видеотехники) должны удовлетворять возможное резкое увеличение спроса на готовую продукцию.

Спекулятивные запасы обычно создаются фирмами для материальных ресурсов в целях защиты от возможного повышения цен на них или введения протекционистских квот или тарифов.

Устаревшие (неликвидные) запасы, как правило, образуются, когда логистические циклы в производстве не совпадают с жизненным циклом товара. В этом случае морально устаревшие товары не находят сбыта. Задачей менеджера является предотвращение возможности появления таких запасов.

Запасы следует изучать в разрезе территорий, по формам сбытовой и торговой деятельности, по типам и видам предприятий, где они находятся.

Классификация различных уровней запасов в процессе потребления во времени представлена на рис. 1.3.[34;59].

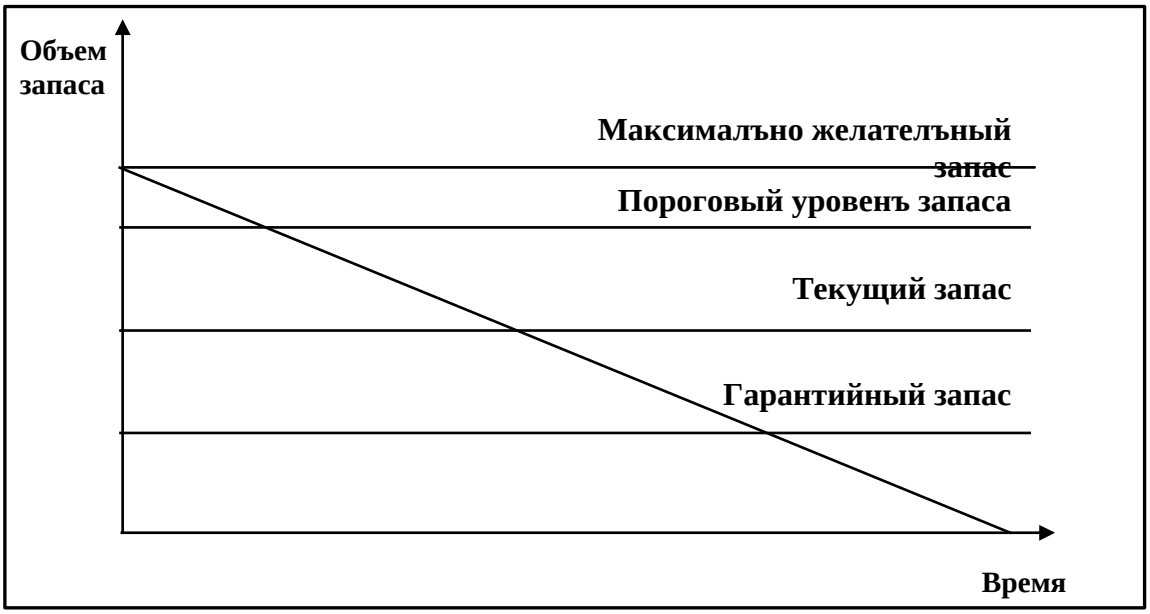


Рис. 1.3.Дифференциация запасов в зависимости от промежутка времени, прошедшего после очередного пополнения запаса

На рис. 1.3 максимально желательный запас - это уровень запаса, экономически целесообразный в данной системе. Этот уровень может превышаться. В различных системах управления максимально желательный запас используется как ориентир при расчете объема заказа.

Пороговый уровень запаса используется для определения момента времени заказа следующих партий.

Текущий запас в любой момент времени может совпадать с максимально желательным запасом, пороговым уровнем или страховым запасом.

Распределение товарных запасов на группы по признаку назначения актуально потому, что традиционно большинство методов анализа и управления применяется к товарным запасам текущего хранения, в то время как другими группами товарных запасов управляют на основании данных прошедшего периода.

Таким образом, запасы играют как положительную, так и отрицательную роль в экономике в целом и в отдельных организациях бизнеса. Положительная роль запасов заключается в том, что они обеспечивают непрерывность

процесса производства и сбыта, являясь своеобразным буфером, сглаживающим непредвиденные колебания спроса, сбои в поставках, повышают надёжность логистического менеджмента. Негативной стороной запасов является то, что в них замораживаются (иммобилизуются) значительные финансовые ресурсы и объемы товарно-материальных ценностей, которые могли бы быть использованы фирмой на другие цели, например инвестиции в новые технологии, маркетинг, повышение производительности труда и т.п. Кроме того, больше уровни запасов готовой продукции тормозят улучшение ее качества, так как фирма прежде всего заинтересована в их реализации до инноваций в качество.

Основной проблемой логистического управления запасами является согласование (координация) зачастую противоположных целей различных сфер бизнеса фирмы (маркетинга, торговли и финансов) по отношению к запасам. Укрупнено эти цели заключаются в следующем: Менеджмент маркетинга заинтересован в наиболее высоком уровне удовлетворения потребителей за счет эффективно пополняемых запасов, способных быстро и комплексно реагировать на изменение спроса. С позиции производственно-сбытового менеджмента запасы должны прежде всего обеспечить непрерывность производства и сбыта продукции, и в тоже время минимизировать затраты, связанные со снабжением. Финансовый менеджмент заинтересован в наименьшем уровне запасов в логистической сети фирмы с точки зрения оборотного капитала, ускорения оборачиваемости запасов, уменьшения общих издержек, связанных с управлением запасами и повышением отдачи на вложенные в запасы инвестиции.

В связи с разным целевым назначением и подходом к запасам указанных сфер менеджмента фирмы между ними могут возникать конфликты, сглаживание которых является одной из ключевых задач логистического менеджмента. Обычно эта задача решается на основе критерия минимальных общих затрат, связанных с формированием и политикой управления различными видами запасов в логистических системах.

Политика управления запасами охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ, основными из которых являются:

1) Анализ товарных запасов в предшествующем периоде

Основной задачей анализа является выявление уровня обеспеченности запасами в предшествующем периоде и оценка эффективности их использования. В процессе анализа рассматриваются показатели общей суммы запасов - темпы ее динамики, удельный вес в объеме оборотных активов. Изучается структура запасов в разрезе их видов и основных групп, выявляются сезонные колебания их размеров. Изучается эффективность использования различных видов и групп запасов, а также их объема в целом, которая характеризуется показателями их оборачиваемости и рентабельности.

2) Определение целей формирования запасов

Запасы товарно-материальных ценностей, включаемых в состав оборотных активов могут создаваться на предприятии с разными целями:

- обеспечение текущей производственной деятельности (текущие запасы сырья и материалов);

- обеспечение текущей сбытовой деятельности (текущие затраты готовой продукции);

- накопление сезонных запасов, обеспечивающих хозяйственный процесс в предстоящем периоде.

3) Оптимизация размера основных групп текущих запасов

Для оптимизации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей используется ряд моделей, среди которых наибольшее распространение получила «Модель экономически обоснованного размера заказа» (Economic ordering quantity - EOQ model.

4) Оптимизация общей суммы запасов, включаемых в состав оборотных активов

Расчет оптимальной суммы запасов каждого вида (в целом и по основным группам учитываемой их номенклатуры) осуществляется по формуле:

$$З_п = \left(Н_{тх} \times О_о \right) + З_{сх} + З_{цн} \quad (1.1)$$

Где Зп - оптимальная сумма запасов на конец рассматриваемого периода;

Нтх - норматив запасов текущего хранения в днях оборота;

Оо - однодневный объем производства (для запасов сырья и материалов) или реализации (для запасов готовой продукции) в предстоящем периоде;

Зсх - планируемая сумма запасов сезонного хранения;

Зцн - планируемая сумма запасов целевого назначения других видов.

5) Обеспечение высокой оборачиваемости и эффективных форм движения запасов

Управление этими процессами осуществляется путем оптимизации материальных потоков всех видов запасов. Оптимизация материальных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления технологического цикла его операционной деятельности.

Основной целью оптимизации материальных потоков предприятия является обеспечение своевременной доставки различных материальных активов в необходимом количестве в нужные пункты с минимумом затрат на осуществление этого процесса. Методологическую основу оптимизации материальных потоков составляют концепции, методы и приемы логистики.

6) Обоснование учетной политики запасов

При отпуске запасов в производстве, продаже и другом выбытии предприятие может осуществлять их оценку одним из следующих методов:

- идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов. Такой метод может использоваться по отпускаемым запасам готовой продукции при выполнении специальных заказов и проектов;

- средневзвешенной себестоимости. Такая оценка производится по каждой единице запасов делением суммарной стоимости их остатка на начало отчетного месяца и стоимости, полученных в отчетном месяце запасов на суммарное количество запасов (в натуральном выражении) на начало отчетного месяца и полученных в данном месяце запасов;

- себестоимости первых по времени поступления запасов (метод ФИФО). Оценка запасов по методу ФИФО базируется на предположении, что запасы используются в той последовательности, в которой они поступали на предприятие (т.е. запасы, первыми отпускаемые в производство или продажу, оцениваются по себестоимости первых по времени поступления входящих запасов);

- себестоимости последних по времени поступления запасов (метод ЛИФО). Оценка запасов по методу ЛИФО базируется на предположении, что запасы используются в последовательности, противоположной их поступлению на предприятие (т.е. запасы, первыми отпускаемые в производство или продажу, оцениваются по себестоимости последних по времени поступления входящих запасов);

- нормативных затрат. Оценка по нормативным затратам состоит в применении норм расходов на единицу продукции, установленных предприятием с учетом нормальных уровней использования запасов, труда, производственных мощностей и действующих цен. Для обеспечения максимального приближения нормативных затрат к фактическим нормы и цены в нормативной базе должны регулярно проверяться и при необходимости пересматриваться;

- цены продажи. Оценка запасов по ценам продажи используется на предприятиях розничной торговли путем применения среднего процента торговой наценки на реализуемые товары. Этот метод могут применять торговые предприятия, реализующие обширный и изменчивый ассортимент товаров с примерно одинаковым уровнем торговой наценки. Себестоимость реализованных товаров определяется как разница между продажной (розничной)

стоимостью этих товаров и суммой торговой наценки на них. В свою очередь, сумма торговой наценки на реализованные товары рассчитывается как произведение продажной (розничной) стоимости этих товаров и среднего процента торговой наценки.

Для всех видов и разновидностей запасов, имеющих одинаковое назначение и одинаковые условия использования, может применяться только один из приведенных методов их оценки.

На дату баланса запасы могут отражаться в отчетности по наименьшей из двух оценок - первоначальной стоимости или чистой стоимости реализации. Первоначальная стоимость запасов включает сумму, уплачиваемую поставщику (за вычетом непрямых налогов); сумму ввозной таможенной пошлины; сумму непрямых налогов, не возмещаемых предприятию; транспортно-заготовительные расходы; другие расходы, непосредственно связанные с приобретением запасов и доведением их до состояния, пригодного для использования в предусмотренных целях. Чистая стоимость реализации представляет собой ожидаемую цену реализации запасов в условиях обычной операционной деятельности за вычетом ожидаемых затрат на завершение их производства и реализацию.

7) Построение эффективных систем контроля за движением запасов на предприятии.

Основной задачей таких контролирующих систем, которые являются составной частью оперативного финансового контроллинга предприятия, является своевременное размещение заказов на пополнение запасов и вовлечение в операционный оборот излишне сформированных их видов.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что любому предприятию необходимо проанализировать и выбрать наиболее эффективный метод формирования и оценки товарных запасов [41;189].

1.2. Методы и системы управления товарными запасами торгового предприятия

Анализ политики управления обеспеченности предприятия товарными запасами торгового предприятия подразумевает финансовый успех компании. Показатель ее ликвидности и платежеспособности напрямую зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в запасы, превращаются в живые деньги.

В качестве показателя ликвидности запасов используется коэффициент оборачиваемости запасов, который чаще всего называют просто оборачиваемостью. Коэффициент оборачиваемости служит мерой эффективности и интенсивности использования запасов, которыми обладает предприятие. Этот коэффициент может быть посчитан по разным параметрам (по стоимости, по количеству) и для разных периодов (месяц, год), для одного товара или для категорий.

Существует несколько видов оборачиваемости запасов:

- оборачиваемость каждого наименования товара в количественном выражении (по штукам, по объему, по массе и т. д.);

- оборачиваемость каждого наименования товара по стоимости;

- оборачиваемость совокупности наименований или всего запаса в количественном выражении;

- оборачиваемость совокупности позиций или всего запаса по стоимости.

Рассмотрим два показателя - оборачиваемость в днях и число оборотов товара. Оборачиваемость запасов (ОБ) или скорость обращения товарных запасов. То, с какой скоростью товар оборачивается (то есть приходит на склад и уходит с него), и есть показатель, характеризующий эффективность взаимодействия закупок и продаж. Существует еще термин «товарооборачиваемость», что в данном случае одно и то же.

Товарооборачиваемостъ - время, необходимое для полного обновления запаса или количество дней, за которое оборачивается средний товарный запас.

Коэффициент оборачиваемости запасов (inventory turnover ratio - ITR) характеризует количество оборотов, которое могут совершить запасы в течение анализируемого периода. Другими словами, он позволяет определить, сколько единиц дохода от реализации получает фирма с денежной единицы товарных запасов и определяется по следующий формуле:

$$ITR = \frac{Выручка}{Средние\ запасы} \quad (1.2)$$

Высокие значения показателя считаются признаком финансового благополучия, т.к. хорошая оборачиваемость обеспечивает увеличение объемов продаж и способствует наращиванию доходов. Если этот коэффициент значительно превышает среднеотраслевые нормы, ситуация должна быть подвергнута тщательному анализу, т.к. это может означать присутствие риска, связанного с нехваткой запасов, следствием которого будет снижение объема реализации. Слишком высокая оборачиваемость может служить признаком недостатка свободных денежных средств и сигналом о возможной неплатежеспособности предприятия.

Для получения более точной оценки аналитики используют в числителе формулы показатель стоимости реализации продукции вместо выручки. При этом формула оборачиваемости запасов имеет вид

$$ITR = \frac{Стоимость\ продукции}{Средние\ запасы} \quad (1.3)$$

Сущность такого подхода заключается в том, что стоимость запасов и реализации измеряется в отпускных ценах, т.е. не включает торговые надбавки и наценки, в то время как выручка содержит их. Таким образом, реальная, или «физическая», оборачиваемость при традиционном подходе оказывается завышенной.

Показатель среднего периода оборачиваемости запасов в днях (days' sales in inventory - DSI) определяется как

$$DSI = \frac{Длительность\ анализируемого\ периода\ \ (Д)}{Оборачиваемость\ запасов\ (ITR)} \quad (1.4)$$

Коэффициент DSI характеризует среднее время, необходимое фирме для реализации своих продуктов и услуг. Другая интерпретация этого показателя - период обеспеченности запасами при данном среднедневном объеме продаж. В отличие от коэффициента ITR, предпочтительными являются меньше значения DSI, т.е. чем меньше период оборачиваемости, тем более эффективными являются производство и сбыт продукции.

Также показателем эффективности использования запасов является уровень товарных запасов. Он свидетельствует об обеспеченности торговых предприятий товарами на определенную дату, другими словами, на сколько дней торговли хватит этого запаса, и рассчитывается по формуле:

$$У_{тз} = \frac{Товарный\ запас\ на\ конец\ анализируемого\ периода\ (ТЗ) \times количество\ дней\ (Д)}{Товарооборот\ за\ период\ (Т)} \quad (1.5)$$

Основная цель оборачиваемости запасов - определить те товары, у которых скорость цикла «товар-деньги-товар» минимальна, чтобы принять решение об их дальнейшей судьбе.

Основными факторами, влияющими на оборачиваемость и величину товарных запасов на торговом предприятии, являются объем и структура товарного предложения, широта и сложность ассортимента, потребительские свойства товаров, уровень и динами цен, знание объема и структуры покупательского спроса, выполнение договоров поставщиками, обоснованность заказов, ритмичность поставки товаров, транспортные условия, платёжеспособность населения [32;99].

Методы управления складскими запасами представляют собой совокупность правил, определяющих момент и объем закупки для их пополнения. Закупка может осуществляться в зависимости от наличного уровня запасов на складе или в заранее определенные сроки.

Сложились следующие системы и методы управления запасами, применяемые для определения размера заказа и уровней запаса.

1) Системы управления запасами (P- и Q- системы).

Данные системы управления запасами проектируются с целью непрерывного обеспечения производства. Реализация такой цели предполагает решение целого ряда задач: учет текущего уровня запасов на складе, определение размера гарантийного запаса, расчет размера заказа, определение интервала времени между заказами.

Существует две базовые модели системы управления заказами:

А) модель с фиксированным объемом заказа (Q-модель);

В) модель с фиксированным периодом времени между заказами (P-модель).

Система управления с фиксированным объемом заказа имеет ряд особенностей. Так, при управлении запасами по Q-модели очередной заказ на поставку осуществляется в момент, когда запас материалов на предприятии снизился до порогового уровня (рис.1.4). Это может произойти в любой момент времени и зависит от объемов потребления. Использование этой системы предполагает постоянный контроль остатка запасов. Q-модель рекомендуется к

применению при управлении дорогостоящими запасами, поскольку она обеспечивает наименьший средний размер заказа. Однако для нее характерна большая трудоёмкость эксплуатации, поэтому для менее дорогостоящих запасов применяется система с фиксированным интервалом времени между заказами.

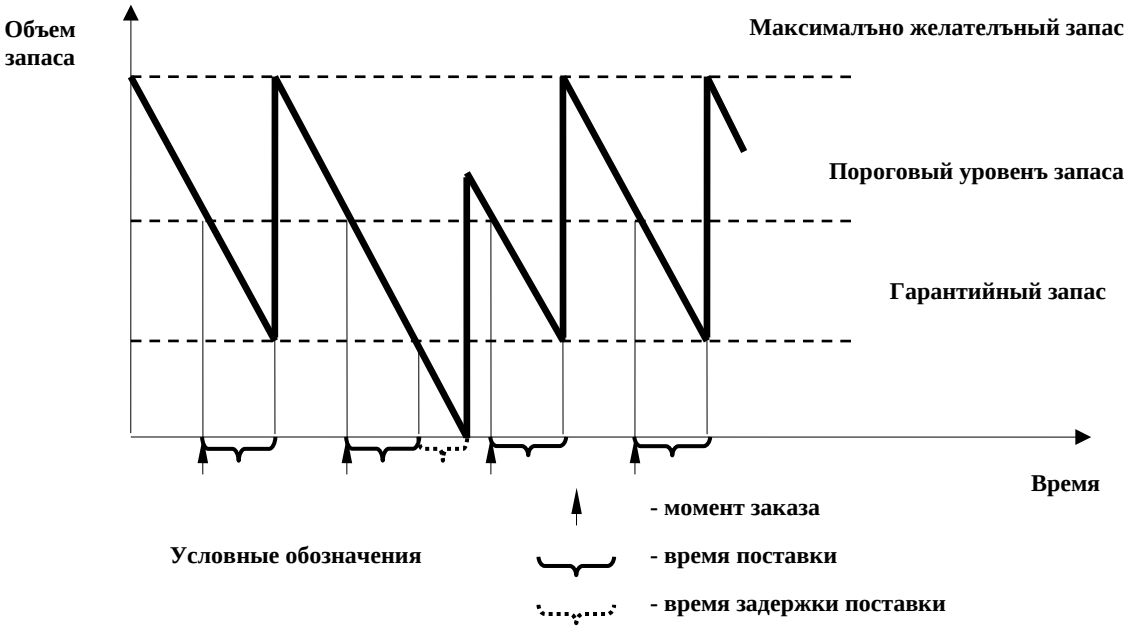


Рис. 1.4. Графическое отображение Q-модели управления запасами

При этом важно отметить, что в данной системе: материалы поступают равными партиями, что снижает затраты по доставке и созданию запасов; требуется систематический контроль (растут издержки по хранению); высокая стоимость предметов снабжения; непредсказуемый характер спроса.

На рисунке 1.5 схематически показано действие системы с фиксированным объемом заказа, как нетрудно заметить, работа системы основывается на непрерывном сравнении объемов запаса и точки очередного заказа. С процедурной точки зрения каждый раз, когда материал изымается из запаса, это регистрируется в системе, а количество оставшегося материала немедленно сравнивается с точкой очередного заказа. Если количество материала, оставшегося в

запасе уменьшилось до этой точки, размещается заказ на Q единиц, если нет, система продолжает оставаться в состоянии покоя до следующего изъятия.



Рис. 1.5. Схематичное представление модели с фиксированным объемом заказа

Определение оптимального размера заказа в Q-системе

Вопрос определения оптимального размера партии поставляемых товаров крайне важен в коммерции, поскольку от него зависит эффективность использования капитала и, как следствие, коммерческий успех предприятия. Теоретически и практически проверено, что оптимальный размер партии поставляемых товаров и, соответственно оптимальная частота завоза зависят от следующих факторов: объем спроса (оборота); транспортно-заготовительные расходы; расходы на хранение запаса.

Принципом определения оптимального размера заказа является минимизация общих затрат Собщ, необходимых для реализации заказа, включающих в себя транспортно-заготовительные затраты Странсп и затраты на хранение запаса Схран:

$$C_{\text{общ}}, = C_{\text{трансп}} + C_{\text{хран}} \rightarrow \min \quad (1.6)$$

Рассчитать оптимальный размер заказа позволяет формула Уилсона:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times S \times Cpз}{Cx}} \quad (1.7)$$

S - потребность в заказываемом продукте в течение данного периода;

Срз - средняя стоимость размещения (оформления) одного заказа;

Сх - стоимость хранения единицы товара в рассматриваемом периоде (складские расходы).

Чем меньше партия поставки, тем меньше затраты.

При управлении запасами по Р-модели размещение очередного заказа осуществляется через заранее определенный временной период (рис. 1.6).

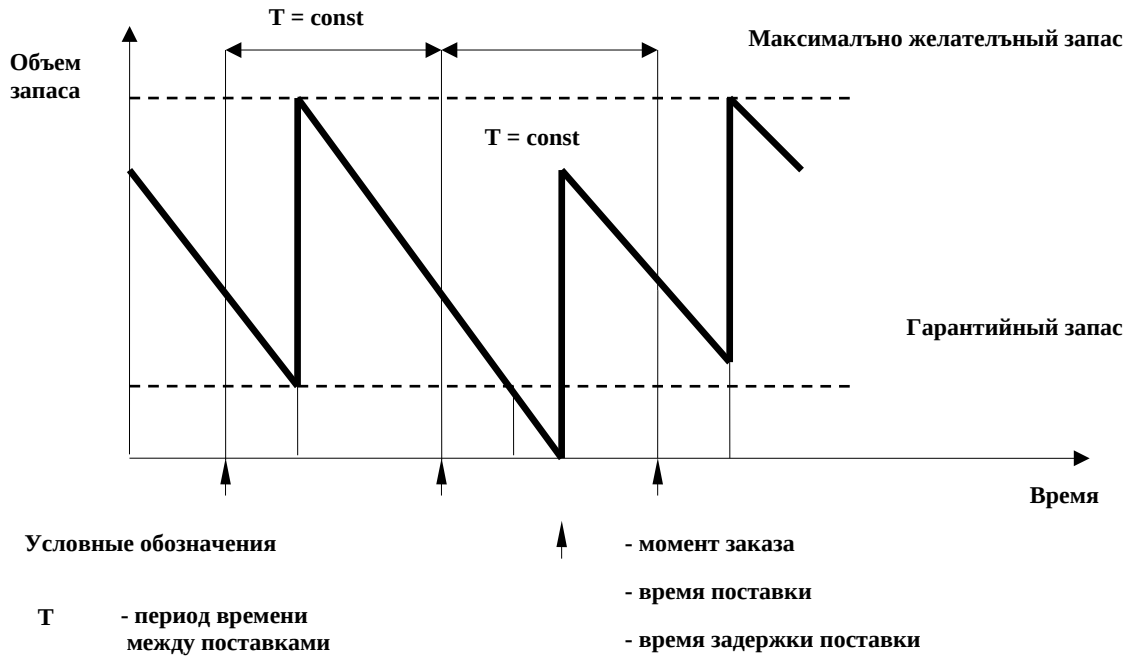


Рис. 1.6. Графическое отображение Р-модели управления запасами

При Р-модели вычисление остатка запаса производится лишь по истечении контрольного периода времени. Р-модель имеет больший запас, поскольку ресурсов должно хватить до момента следующей поставки через фиксированный интервал. Можно также отметить, что Р-система рекомендуется к использованию: для малостоящих товаров; когда затраты на хранение низкие; когда в случае исчерпания запаса издержки незначительные; когда закладывается один материал из широкой номенклатуры у одного поставщика; когда скидки существенно определяют партию заказываемого товара; при относительно постоянном уровне спроса на рынке

Таким образом, достоинствами метода являются простота реализации и едино кратное регулирование запаса между периодами заказов. К недостаткам относятся необходимость делать заказ даже на незначительное количество товара и опасность возникновения дефицита.

Расчет интервала времени между заказами и определение размера заказа по Р-модели.

Оптимальный размер заказа в данной системе позволяет минимизировать совокупные затраты на хранение запаса и повторение заказа, а также достичь наилучшего сочетания взаимодействующих факторов, таких как используемая площадь складских помещений, издержки на хранение запасов и стоимость заказа. Расчет интервала времени Т между заказами как ключевого параметра Р-модели можно проводить следующим образом:

$$T = N / \frac{S}{EOQ} \quad (1.8)$$

где N - количество рабочих дней в году;

S - потребность в заказываемом продукте в течение данного периода;

EOQ - оптимальный размер заказа

Постоянно рассчитываемым параметром системы управления запасами с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня является размер заказа (РЗ). Определяется размер заказа по формуле:

$$РЗ = Максимально\ желательный\ заказ - пороговый\ уровень\ запаса + ожидаемое\ потребление\ до\ момента\ поставки \quad (1.9)$$

Как видно из формулы, размер заказа рассчитывается таким образом, что при условии точного соответствия фактического потребления за время поставки прогнозируемому поставка пополняет запас на складе до максимального желательного уровня. Разница между максимальным желательным и текущим запасами определяет величину заказа, необходимую для восполнения запаса до максимального желательного уровня на момент расчета, а ожидаемое потребление за время поставки обеспечивает это восполнение в момент осуществления поставки.

Можно отметить, что обе системы управления запасами имеют и недостатки и явные преимущества, поэтому даже в рамках одного предприятия для разных ассортиментных групп закупаемых объектов они могут применяться в комплексе [38;73].

2) Методы нормирования запасов

Рассмотренные выше системы управления уровнем запасов на предприятиях не оставляют сомнении в необходимости строгого оперативного и в то же время гибкого, согласно рыночным условиям, нормирования запасов.

Данные методы основаны на определении плановой потребности в запасах. Нормирование включает в себя расчет норм и нормативов. Нормы - относительные показатели запаса, определяются в днях. Норматив определяет стоимостное выражение потребности предприятия в товарных запасах при данной норме. При определении норм товарных запасов используют три группы методов:

А) Опытно-статистически (метод экспертных оценок или эвристический метод) предполагает использование опыта специалистов, которые изучают отчётность за предыдущий период, анализируют рынок и принимают решения о минимально необходимых запасах, основанных на субъективном понимании тенденции развития спроса. В качестве специалиста-эксперта может выступать работник предприятия, постоянно решающие задачу нормирования запасов. Используемый в этом случае метод называется опытно-статистическим. Суть его состоит в анализе товарооборачиваемости и фактических товарных запасов текущего хранения, сложившихся за последние 3 года. Величина товарных запасов берется в днях товарооборота. Анализ и выявление сложившихся тенденции проводится как по категориям, так и по всем товарным позициям. Выявленные при анализе тенденции экстраполируют на плановый период с учетом возможного действия объективных и субъективных факторов. Опыт и квалификация экономиста делают результат его работы более приближенным к реальности.

Б) Метод технико-экономических расчетов состоит в том, что объем товарного запаса по каждой ассортиментной позиции разбивается на отдельные элементы:

1. Запас, обеспечивающий время, необходимое на приемку, проверку и подготовку товаров к продаже (Зпр).

2. Текущей (рабочий) запас, обеспечивающий наличие товарной массы в ассортименте, обеспечивающем постоянный выбор товаров в соответствии с покупательским спросом, т.е. это запас который должен постоянно находиться в торговом зале для показа реализуемых товаров и непосредственного их отпуска покупателям (Зраб).

3. Запас для обеспечения бесперебойной продажи товаров в период между очередными завозами (Зз).

4. Гарантийный (страховой) запас (Зстр), создаваемый для обеспечения бесперебойной работы предприятия при нарушении сроков и размеров поставок товаров, для увеличения в отдельные периоды товарооборота в связи с непредвиденным ростом спроса населения и т.п.

Основные расчеты в рамках нормирования запасов проводят по второй и третьей составляющей товарного запаса, которые составляют так называемый торговый запас. Для определения рабочего запаса по каждой группе или наименованию товаров устанавливают количество ассортиментных разновидностей, которыми планирует торговать предприятие, и среднюю цену за единицу товара (по наименованиям товаров берется не средняя, а фактическая соответствующая цена).

Затем к произведению количества ассортиментных разновидностей и цены прибавляют сумму среднедневного оборота.

Полученная сумма является нормативом рабочего запаса в денежном выражении. Норматив в днях оборота получают делением норматива в денежном выражении на среднедневной оборот по данной группе или наименованию товаров.

Запас для обеспечения бесперебойной продажи товаров в период между очередными завозами (запас, обусловленный временем нахождения товаров в пути), устанавливают по каждой группе или каждому наименованию товаров исходя из частоты завоза, которая определяется по договорам с поставщиками.

Размеры товарных запасов колеблются в промежутке времени между завозами. В день завоза запасы товаров максимальный, а накануне завоза - минимальны, поэтому в самом общем случае норма запаса до следующего завоза товаров в днях оборота принимается в размере половины числа дней между ближайшими поставками (завозами) товаров (0,5Тз).

Однако в расчетах второй части торгового запаса необходимо учитывать комплектность поставок (К), определяемую как отношение количества разновидностей товаров, поступающих в одной партии, к общему количеству ассортиментных позиции, которые постоянно должны быть в продаже.

Частота завоза с учетом комплектности поставок равна времени, необходимому для обновления ассортимента:

$$T_{обн} = T_з / K \quad (1.10)$$

где Тобн - время, необходимое для обновления ассортимента в днях;

Тз - число дней между ближайшими поставками (завозами) - частота завоза.

Необходимость формирования гарантийного (страхового) запаса и его размер определяются руководством организации по каждой группе товаров в процентах по отношению к торговому запасу, обусловленный временем нахождения товаров в пути. Этот процент определяется исходя из конкретных условии и потребностей торговой организации. Например, по товарам повседневного спроса его размер может составить 100 %, по другим товарным группам процентная величина может составить меньше 50 %. В условиях равномерных

стабильных поставок, при стабильном товарообороте и равномерном покупательском спросе гарантийный страховой запас может не создаваться или быть равным нулю.

Простейшая формула определения оптимума товарного запаса i-го, наименования товара выглядит следующим образом:

$$N_i = З_{пр} + З_{раб} + З_з + З_{стр} = З_{пр} + З_{раб} + 0{,}5Т_{обн} + З_{стр} \quad (1.11)$$

Общий оптимальный размер товарных запасов по совокупности товаров представляет собой сумму оптимумов: $N = \Sigma Ni$ (1.12)

В процессе анализа запасов выявляют отклонения имеющихся в наличии товарных запасов от установленного норматива. Для этого определяют фактические текущие товарные запасы на 1-е число каждого месяца в сумме по розничной цене и в днях. Эти показатели сравнивают с нормативами. В случае превышения запаса над оптимумом необходимо сократить запас и, наоборот, необходимо осуществить срочный заказ на пополнение запаса в случае, если он ниже оптимального размера. Выявив наличие избытка или недостатка запасов товаров, приступают к определению причин, их обусловивших.

В процессе оценки соответствия имеющихся запасов нормативам следует выделить группу показателей, способных с различных сторон охарактеризовать отклонение запасов от рассчитанного оптимума.

В) Экономико-математические методы базируются на описании случайных колебании хода поставок и потребления запасов методом математической статистики, без проникновения во внутреннюю технико-экономическую сущность этих процессов. Одним из самых распространенных и в то же время простых методов такого рода являются методы экстраполирования, которые заключаются в распространении на будущее параметров и норм, фактически применявшихся на данном предприятии до настоящего времени. Хотя соображения,

определяющие применимость и достоверность экономико-математических моделей для целей подобной экстраполяции, достаточно сложны, сами формулы расчетов могут оказаться очень простыми и пригодными для практического использования. Метод экстраполяции со скользящей средней применяется для целей краткосрочного прогнозирования, когда имеющиеся данные динамического ряда не позволяют обнаружить какую-либо тенденцию развития исследуемого процесса. Смысл метода состоит в замене фактических уровней динамического ряда расчетными, имеющими значительно меньшую колебимостъ, чем исходные данные. При этом средняя рассчитывается по группе данных за определённый интервал времени, причем каждая последующая группа образуется со сдвигом на 1 месяц (неделю) [11;109].

3) Система минимизации запасов на предприятии «точно в срок»

В процессе принятия решений в области снабжения товарными запасами используется интегрированная методика «точно в срок».

Система поставки «точно в срок» (just-in time, JIT) - система поставки товаров к месту потребления или к моменту продажи в торговом предприятии в требуемом количестве и в нужное время.

При поставках в системе JIT контроль качества у потребителя не предусмотрен. Следовательно, эту функцию должен взять на себя поставщик. В этих условиях наличие некачественных изделий в поставляемой партии недопустимо. Отношения между поставщиком и покупателем, позволяющие применить систему поставок JIT, должны носить характер длительной хозяйственной связи и строиться на долгосрочных контрактах. Система JIT предусматривает работу потребителей с гораздо более низким запасом, чем в условиях традиционного снабжения. Следовательно, повышаются требования к надежности всех участников логистического процесса, в том числе и к фирмам-перевозчикам. Поэтому если в условиях традиционного снабжения при выборе перевозчика в первую очередь обращают внимание на перевозочные тарифы, то в системах

JIT предпочтение отдается перевозчику, способному гарантировать надёжность соблюдения сроков доставки.

Применение системы JIT позволяют резко сократить запасы - товарные, сокращает потребность в складских мощностях, персонале.

Система JIT требует для своего внедрения значительных усилий и соответствующей инфраструктурой обеспеченности по материальному, правовому и финансовому аспектам. Кроме того, ее разработке должна предшествовать дифференциация ассортимента (номенклатуры) поставляемых товаров с целью выделения наиболее значимых позиций (с точки зрения затрат на приобретение или динами продаж), работа с которыми по методу JIT может дать наибольший эффект. В качестве инструмента дифференциации могут применяться анализ ABC и XYZ и их сочетание.

4) ABC- метод контроля запасов

На предприятиях группируются и используются в производственной и коммерческой деятельности разнообразные запасы. Одни из них - малоценные или быстро расходуемые, другие - используются, ликвидируются в длительном периоде или обладают большей закупочной ценностью.

Для реализации политики наиболее эффективного управления запасами и получения прибыли фирме необходимо структурировать приобретенные запасы, и применять дифференцированный подход по отношению к выделенным группам. В большинстве случаев номенклатура товаров настолько широка, что моделирование и анализ каждой позиции невозможны. Для упрощения решения задачи проводят ABC - анализ, на основании которого все ресурсы делят на следующие группы:

A - высокий стоимостной объем;

B - умеренный стоимостной объем;

C - низкий стоимостной объем.

Для классификации запасов по значимости (АВС - анализ) определяют долю стоимости каждого наименования в общей стоимости запасов, а затем располагают их в порядке убывания.

Таким образом, определение метода АВС гласит: метод АВС - способ нормирования и контроля за состоянием запасов, заключающихся в разбиении номенклатуры N реализуемых товарно-материальных ценностей на три не равномощных подмножества А, В и С на основании некоторого алгоритма.

Товары класса А - это немногочисленные, но важнейшие товары, на которые приходится большая часть денежных средств, вложенных в запасы. Размеры запасов по позициям группы А постоянно контролируют; точно определяют издержки, связанные с закупкой, доставкой и хранением, а также размер и момент заказа.

Товары класса В занимают срединное положение в формировании запасов предприятия и по сравнению с группой А требуют к себе меньшего внимания. Здесь осуществляется обычный контроль и сбор информации о запасах, который должен позволить своевременно обнаружить основные изменения в использовании запасов.

Товары класса С, составляющие, как правило большую часть ассортимента, относятся к второстепенным. На долю этих товаров приходится наименьшая часть всех финансовых средств, вложенных в запасы. Точные оптимизационные расчеты размера и периода заказа с товарами данной группы не выполняются. Пополнение запасов регистрируется, но текущий учет уровня запаса не ведется. Проверка наличия запасов проводится лишь периодически (один раз в квартал, полугодие).

Опытным путем установлено, что в большинстве торговых фирм примерно 75% стоимости запасов охватывает около 10% ассортиментных позиций (подмножество А), 2% стоимости - соответственно 25% позиций ассортимента (подмножество В) и 5% стоимости - 65% ассортимента (подмножество С).

Важная роль принадлежит контролю над уровнем запасов. По объективным причинам при управлении запасами образуются излишние запасы, которые не нужны предприятию для текущей деятельности. На практике для анализа таких запасов применяют методы анализа запасов по сроку прилаживания, по периоду оборачиваемости, по превышению норм запасов, как в физическом, так и стоимостном выражении. Иногда на практике используют сравнение планов потребления и наличного запаса.

Любая модель, метод или методика призваны повысить эффективность системы управления запасами. Характерной чертой большой системы является то, что работа ее звеньев и системы в целом оценивается с точки зрения включающей их системы более высокого ранга. В связи с этим теоретически нельзя ни для одной конкретной системы точно и строго определить критерий эффективности, не поднимаясь при решении этой задачи до самого высокого уровня, при котором в рассмотрение вводятся социальные факторы самого большого масштаба.

Чаще всего в существующих моделях критерием эффективности служат функции минимизации затрат, которые в дальнейшем обеспечивают максимальную прибыль. Реже применяют критерий стабильности обеспечения спроса. При ближайшем рассмотрении критерий обеспечения стабильного спроса можно свести к затратам путем ввода в затраты еще одной составляющей - штрафов за неудовлетворенный спрос. Конечно, формализовать полностъю реальную систему невозможно, приходится считаться с неполнотой соответствия между моделью и реальностью [16;59].

1.3 Обзор товарных запасов на рынке стройматериалов России

В феврале 2015г. премьером министром России Дмитрием Медведевым было выдвинуто предложение об ограничении импортной строй продукции поступающей в страну.

Как считают эксперты отрасли такие меры не как не навредят отечественному рынку стройматериалов, потому как производители стремятся не к замещению отечественной продукции импортной, а к созданию благоприятных условий для внедрения новых технологий на рынке строительных материалов России, для производства и реализации продукции высокого качества по низкой стоимости.

По мнению аналитиков такие меры приведут к росту потребляемости отечественной продукции застройщиками. Эти выводы не без основательны, по состоянию на апрель 2015г. объем импортной продукции основных материалов как кирпич, и цемент сократился в 5 раз, так отреагировал рынок стройматериалов России на заявление премьер министра. Российские же производители не увеличили объемы производства стройматериалов, последствием стал рост стоимости на 25%, в дальнейшем эта тенденция будет продолжаться.

Сравнительно с прошлым годом производство цемента даже снизилось за первые три месяца 2015г., в среднем на процент. Основные производители материала сосредоточены в Центральном округе - 24%, в Приволжском - 23%, в Южном - 17%. А производство кирпича увеличилось на 20%. На долю экспорта цемента припадает 29% в Белоруссию, а кирпича 42% в Литву на 22% цемента, в Китай 14% кирпича.

Основные производители цемента в России

Таблица 3.1

ЦАО	24%
Приволжский округ	23%
ЮАО	17%

Согласно данным СМПР доля импортных основных материалов незначителен, например цемента всего 7%, и его доля ежегодно падает, кирпич 4%, а наибольшая доля строительного стекла - 30%.

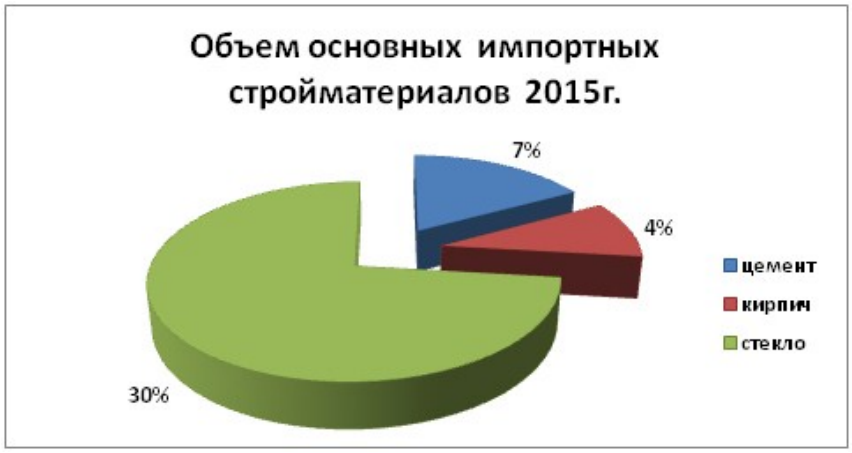


Рис.1.1

Но и эта тенденция временна, на протяжении с 2010 по 2013гг. на рынок вышли крупные производители стекольной продукции, в Ростовской области - это компания «Гардиан», в Ставропольском крае Красногвардейский завод стекла и в Республике Дагестан Каспийский завод стекла. На руку отечественным производителям сыграло и то, что многие крупные производственные компании размещают свои предприятия на территории РФ, чтобы сократить расходы на логистику и быть ближе к потребителю.

Доля импортного ламинита к 2014г. практически сравнялась, из-за роста отечественного производства ежегодно на 2,4%, нововведение в статье законодательства простимулирует рост отечественного производства ламината, такое мнение выразили аналитики.

«Слабым местом» российского рынка стройматериалов останется высокотехнологическое оборудование для производства стройматериалов, которое ввозится в страну из-за рубежа, рынок сухих материалов: смеси, герметики,

материалы для фасада, большая их доля тоже импортного производства, широко применяется в строительстве премиум – класса.

Спрос на стройматериалы российского производства

Как было отмечено ранее аналитиками, по мнению также и экспертов рынка, спрос на стройматериалы отечественного производства вырастит, и этому будет способствовать намеченные планы по реализации госпроектов Южной части страны – масштабное строительство Керченского моста и чемпионат мира по футболу 2018г., там же и продолжается строительство жилья.

Сами производители говорят о росте спроса на их продукцию, но и стоимость отечественных материалов вырастет на 10-15%, а импортных почти в два раза, в бюджете был заложен рост цен, но не в два раза, поэтому застройщики перешли на менее дорогие стройматериалы.

По мнению аналитиков российский рынок стройматериалов будет прогрессировать, а спрос на продукцию существенно не измениться, лишь в рамках сезонных колебаний.

Глава 2. Анализ деятельности коммерческого предприятия ИП «Рублевка» г. Иркутска

2.1 Краткая характеристика предприятия ИП «Рублевка»

Объектом анализа выбрано торговое коммерческое предприятие ИП «Рублевка магазин строительных материалов, созданный в 2012 г. в г. Иркутске, по адресу ул.Байкалъский тракт,13.

ИП «Рублевка» занимается розничной продажей отделочных и строительных материалов.

Предприятие действует на принципах полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, несет полную ответственность за результаты собственной хозяйственной деятельности и выполнение возложенных на себя обязательств перед поставщиками и потребителями, бюджетом, банками, а также перед трудовым коллективом согласно действующего законодательства.

Целью создания ИП «Рублевка», является осуществление производственно-хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли.

Три года предприятие существует достаточно уверенно. В перспективе предполагается реконструкция в соответствии с расширением ассортимента и увеличением пропускной способности торгового зала.

В выборе поставщиков предприятие руководствуется представлением таких услуг: бесплатная доставка, отсрочка платежей, товар на полную реализацию, скидки при увеличении объема закупки. Закупки в магазине «Рублевка» осуществляет администратор.

Численность работающих 14 человек: 1 – генеральный директор, 1-администратор, 2 - бухгалтер, 2 – заведующий складом, 1-менеджер, 3 – продавцов-кассиров, 2 – грузчика, 2 – работники склада.

В организационно-управленческую структуру компании входит офис генерального директора, бухгалтерия, розничный магазин, два склада (Рис.1).



Рис. 1. Организационно-управленческая структура ИП «Рублевка»

Генеральный директор компании контролирует все структурные подразделения (через администратора), внося в работу по мере надобности коррективы и справедливые замечания. Обладая качествами истинного руководителя, а именно: владение профессиональным мастерством с помощью эффективных принципов управления, знание объективных законов развития рынка, искусство принятия оптимальных управленческих решений, генеральный директор компании стремится достигать поставленных целей с наименьшими затратами.

Администратор является связующим звеном между генеральным директором и остальными подразделениями компании.

Главная задача администратора – это управление не предметами, а организацией и техникой работы сотрудников согласно принципам и

программам коммерческой деятельности предприятия. А также в компетенции администратора решение финансовых вопросов, выбор наиболее рациональных поставщиков, отслеживание новейших тенденций на рынке строительных материалов.

Менеджер розничного магазина занимается отслеживанием ассортимента розницы, решением насущных проблем магазина, организационных моментов, подбором персонала. Важнейшей задачей является решение проблемы конкуренции в узкопрофильном виде.

В обязанности продавца розничного магазина входит грамотное консультирование клиентов, выкладка товара в торговом зале, а также своевременная подача заявки на недостающий товар.

Важным звеном на стадии хранения товара является кладовщик, отвечающий за организацию работы складе. В компании «Рублевка» два склада, равноценных по площади, поэтому два начальника склада. Они отвечают за работу грузчиков, погрузочно-разгрузочные работы, выдачу товаров клиентам. С точки зрения логистики, основной задачей начальника склада является рациональное размещение товаров на вверенной ему территории, с целью оптимизации затрат на хранение товара.

Бухгалтерия на данном этапе представлена двумя бухгалтерами, отвечающими за розничные продажи. В обязанности бухгалтера входит обработка документации по приемке и продаже товаров, подготовка отчетности для предоставления в налоговые органы, и т.д.

За счет четко поставленной организационной структуры, компания «Рублевка» уверенно стремится к лидерству на рынке строительных материалов, используя новейшие разработки в области продаж.

Рассмотрим основные виды продаваемой продукции:

Строительные материалы: сухие смеси, герметики, гипса-картон, панели МДФ, краски, лаки, пластик, подложка, углы, подоконники, плинтуса, порожки и т.д.

Предметы интерьера: линолеум, ковровое покрытие, ламинат, паркет, керамическая плитка, пробковое покрытие декоративные и т. д.

Изделия из полиуретана: багеты, розетки, колонны, полуколонны, пилястры, молдинги, плинтуса, балки и декоративные элементы.

Обои: бумажные, виниловые на бумажной основе, виниловые на флизилиновой основе, акриловые, натуральные (бамбук и пробка), текстильные в различных ширинах 0,53; 0,7; 1,0м. а также стекло обои и стекловолокно.

Предметы домашнего использования (сушилки, гладилки, мебель для ванной комнаты, посуда, разделочные доски, кухонные принадлежности, аксессуары для ванной комнаты и т. д.)

Помещение площадью 350 кв. м. включая в себя два торговых зала, складские и административные помещения, помещения для хозяйственных нужд является частной собственностью организации.

2.2 Анализ основных показателей деятельности

Выручка в отчетном году увеличилась на 8,5% по отношению к предыдущему, табл. 2.1.

Таблица 2.1

Динамика выручки от реализации, тыс. руб.

Вид продукции	2015 г.	2014 г.	Абсолютный прирост	Темп роста, %
Напольные покрытия, кв. м.	949600	940014	-9586	-99

окончание таблицы 2.1

Световые приборы, шт.	987200	901600	-85600	91,3
Обои, рулон	789300	799600	10300	101,3

Мебель для ванных комнат.	898758	904750	5992	100,6
Краски, лаки, грунты, шт.	919600	816000	-103600	-88,7
Сантехника и водоснабжение, шт.	881960	974800	92840	110,5
Сухие строительные смеси, шт.	856000	880000	-24000	-102,8
Итого	6282418	6216764	-113654	113,2

Выручка от реализации увеличилась не по всем видам товаров. Так, выручка больше всего сократилась от реализации краски (грунты, лаки) на -88,7%. А наибольший темп роста выручки приходится на реализацию сантехники, а именно унитазов, причем он больше общего темпа роста выручки на 110,5%.

Таблица 2.2

Динамика объема продаж тыс. руб.

Вид продукции	2015 г.	2014 г.	Абсолютный прирост	Темп роста, %
Напольные покрытия, кв. м.	18665	17094	-799	-34
Световые приборы, шт.	2147	2170	23	9,6
Обои, рулон	31302	31646	344	10,2
Мебель для ванных комнат	4200	4561	361	108,5
Краски, лаки, грунты, шт.	32380	29393	-5659	-30,4
Сантехника и водоснаб	34686	30736	-3950	89

окончание таблицы 2.2

жение, шт.				
Сухие строительные сме	27700	23700	3999	-20,9

си, шт.				
Итого	151080	139300	-4083	200

Общий темп прироста объема продаж отрицательный, но выручка все равно увеличилась. Это произошло за счет роста расценок на некоторые товары см. табл. 2.3.

Таблица 2.3

Динамика розничных цен на продукцию, тыс. руб.

Вид продукции	2014 г.	2015 г.	Абсолютный прирост	Темп роста, %
Линолеум	400	410	10	2,5
Ламинат	520	560	40	7,7
Паркет	1020	1150	130	12,7
Ковролин	750	800	50	6,7
Керамическая плита	950	1200	250	26,3
Бордюры	50	50	0	0,0
Бумажные обои	120	150	30	25,0
Виниловые обои	720	750	30	4,2
Стеклообои	1300	1300	0	0,0
Флизелиновые обои	700	730	30	4,3
Фотообои	1200	1500	300	25,0
Люстры	5520	6070	550	10,0
Бра	2530	2600	70	2,8
Светильники	2000	2030	30	1,5
Торшеры	1800	2000	200	11,1
Пеналы напольные	5000	5300	300	6,0
Тумбы-умывальники	2300	2438	138	6,0

окончание таблицы 2.3

Шкафы-зеркала подвесные	2700	2862	162	6,0
Грунтовки, шпатлевки	120	124	4	3,0
Декоративные штукатурки	350	361	11	3,0

Калибровочные составы	200	206	6	3,0
Краски	350	361	11	3,0
Пропитки, антисептики, лаки	270	278	8	3,0
Эмали	250	258	8	3,0
Ванны	12000	12480	480	4,0
Душевые кабины	15000	15600	600	4,0
Мойки	3000	3120	120	4,0
Полотенцесушители	2200	2288	88	4,0
Умывальники	2500	2600	100	4,0
Унитазы	1300	1352	52	4,0
Экраны для ванн	330	343	13	4,0
Затирка	320	342	22	7,0
Клеевые смеси	550	589	39	7,0
Наливной пол	630	674	44	7,0
Цемент	420	449	29	7,0
Шпатлевка	380	407	27	7,0
Штукатурка	390	417	27	7,0

В большей степени предприятие увеличило расценки на все основные направления продукции: прирост составил стабильно на сухие строительные смеси, но 7 %, на сантехнику и водоснабжение 4%, мебель для ванных комнат 6%. В меньшей степени, всего на лаки и краски 3%, и светильники, обои и напольные покрытия не стабильны. Получается что средняя цена на ед. продукции увеличилась в 2015г. на 57,4 руб.

Таблица 2.4

Финансовые результаты деятельности тыс.руб. ИП «Рублевка».

за 2014-2015гг.

Показатели	2014	2015	Отклонение
Выручка от реализации	363584	420598	57014
Себестоимость продукции	168103	182603	14500
Валовая прибыль	195480	237994	42 514
Управленческие расходы	509017	630898	121881
Коммерческие расходы	690809	811754	120945
Прибыль (убыток)	754981	937290	182309
Прочие доходы	-	-	-
Прочие расходы	205674	284038	78363
Прибыль (убыток) до налогообложения	549306	653252	103945
Текущий налог на прибыль	450300	510160	59860
Чистая прибыль	504276	602236	97 960

Приведенные в таблице 2.4 данные свидетельствуют об увеличении выручки от реализации товаров в 2015 г. на 57014 тыс. руб. по сравнению с 2014 г. Однако, и себестоимость продукции предприятия за год также выросла на 14500 тыс. руб. В результате рост валовой прибыли от реализации продукции в 2015 году составил 42514 тыс. руб. Несмотря на то, что в 2015 году управленческие расходы увеличились на 121881 тыс. руб., коммерческие - на 120945 тыс. руб., прибыль от продаж составила 937290 тыс. руб., что на 182309тыс. руб. больше чем в 2014 году. Налог на прибыль в 2015 году составил 510160 тыс. руб., что на 59860 тыс. руб. больше предыдущего периода, тем не менее, чистая прибыль в 2015 году увеличилась по сравнению с предыдущим на 97 960 руб., что говорит об эффективной деятельности предприятия. Рассмотрим подробнее структуру расходов ИП «Рублевка» за 2014-2015 гг.

Таблица 2.5

Структура расходов тыс. руб. ИП «Рублевка» за 2014-2015 гг.

Состав расходов	2014	2015	Отклонение
Затраты на оплату труда	1650036	2245008	594972
Отчисления на социальные нужды	-		-
Прочие затраты	82709	95630	12921
Итого	2056745	2840380	783635

Проанализировав данные таблицы 2.5 можно сделать вывод, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдается увеличение расходов по таким статьям как, затраты на оплату труда (на 594972 тыс. руб.), также увеличились прочие затраты на 12921тыс. руб. [37]

Оценим рентабельность ИП «Рублевка».

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, или же о более быстром ростом цен, по сравнению с затратами.

Таблица 2.6

Показатели рентабельности тыс. руб. ИП «Рублевка» за 2014-2015 гг.

№	Показатели	2014	2015	Отклонение
1	Выручка от	363584	420598	57 014

	реализации			
2	Прибыль от реализации	754981	937290	182309
3	Балансовая прб.	549306	653252	103946
4	Чистая прибыль	482054	556972	74 918
5	Расчетные показатели %			
6	Рентабельность всей реализованной продукции (п.2/п.1)	0,2	0,2	-
7	Общая рентабельность (п.3/п.1)	0,15	0,16	0,01
8	Рентабельность продаж по чистой прибыли (п.4/п.1)	0,13	0,13	-

На основе расчётов из таблицы 2.6 можно сделать следующие выводы. Показатель общей рентабельности за отчетный период увеличился на 0,01%. Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли остался неизменным. Это говорит о равномерном спросе за 2 года. Рентабельность всей реализованной продукции также осталась неизменной и составила 0,2%.

Для полного изучения состояния предприятия, необходимо провести SWOT-анализ.

SWOT-анализ - это анализ бизнеса в контексте рыночного окружения. SWOT-анализ заключается в исследовании сильных и слабых сторон бизнеса и определении возможностей успешного функционирования фирмы в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка (табл. 2.7).

В процессе SWOT-анализа аналитик ищет ответы на следующие вопросы:

1. Каковы сильные и слабые стороны фирмы (текущие и прогнозируемые)?

2. Каково влияние на фирму внешней среды (текущее и прогнозируемое, позитивное и негативное)?

3. В какой мере сильные стороны компании позволяют ей воспользоваться открывающимися возможностями и противостоять угрозам (защищаться от них)?

4. В какой мере слабые стороны фирмы этого не позволяют.

5. Какую оценку следует дать бизнесу в целом и отдельным бизнес-направлениям фирмы (исходя из сочетания сил, слабостей, возможностей и угроз)?

6. Какие стратегии следует реализовывать при том или ином сочетании сил, слабостей, возможностей и угроз?(20; 300).

Таблица 2.7

SWOT – анализ для магазина «Рублевка»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия; 2. Широкий ассортимент товарной единицы; 3. Магазин успел себя зарекомендовать; 4. Доступные цены на стройматериалы	1. Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия; 2. Отсутствие мощной рекламной кампании с задействованием всех основных каналов продвижения;
Возможности	Угрозы
1. Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание;	1. Большая конкуренция. С каждым годом выходят на рынок все больше

окончание таблицы 2.7

2. Постоянно следить за товарами – новинками, появляющимися на	магазинов-конкурентов; 2. Потребности покупателей на рынке

рынке стройматериалов; 3. Плотная интеграция с заводами и	растут; 3. Нестабильность курса доллар (зак
получение больших скидок; 4. Увеличение рентабельности, контроль над затратами.	упочные цены привязаны к $, а продают в рублях) (прогноз курса доллара); 4. Происходит изменение политики поставщиков.

Нестабильная экономическая ситуация в стране в условиях кризиса обостряется, в связи с этим внешние факторы будет предусмотреть труднее, поэтому нужно делать акцент на внутренних факторах – совершенствовать сильные стороны и стремится исправлять слабые стороны. Устранить слабые стороны и совершенствовать выявленные в ходе составления SWOT – анализа возможности магазина, помогут предложения по совершенствованию политики управления товарными запасами.

2.3 Оценка товарных запасов ИП «Рублевка»

Одним из центральных основополагающих элементов коммерческой деятельности является закупочная работа, приносящая успех при ее оптимизации.

Осуществляя закупочную деятельность предприятия, прежде всего, нужно знать, где сегодня можно приобрести товары и какой способ товародвижения более предпочтителен.

Закупочная политика ИП «Рублевка» в большей степени ориентирована на работу с постоянными поставщиками продукции, чем на поиск новых. Поставка товаров в магазин осуществляется на основании заключенных договоров с поставщиками, к договору поставки прилагается свидетельство о регистрации

поставщика. Приемка товаров по количеству осуществляется на основании товарно-транспортной накладной, к ТТН прилагается протокол согласования отпускных цен на товары.

Таблица 2.8

Характеристика поставщиков ИП «Рублевка» на 2015 г.

Поставщик	Группа товаров	Адрес	Юридический статус	Срок оплаты
1	2	3	4	5
Магнит ООО	Отделочные и строительные материалы	г. Иркутск, ул. Р. Люксембург, 182 Ж	ООО	14
Строй центр ООО	Строительные материалы	Адрес: 665710, Иркутск и Иркутская область, Братск, пер. Новый, 8	ООО	7
Строй Терминал ООО	Строительные материалы	Иркутск, ул. Урожайная, 8/А	ООО	14
ИркутскСтройОптТорг	Строительные материалы	Ул. Сибирских Партизан,16	ООО	14
Сити-Люкс	Строительные материалы	г. Иркутск , ул. Челябинская, 29	ООО	7
Элит Трейд	Отделочные материалы	Г. Братск, ул. Стаповая,11	ООО	14

В таблице 2.8 указаны основные поставщики товаров, с которыми у магазина налажены рациональные хозяйственные связи на стабильной долговременной основе. Договоры с этими поставщиками заключаются на год.

Кроме этого, в течение года возникают краткосрочные связи с различными поставщиками-посредниками, с которыми заключаются договоры поставки

на небольшой срок, или на разовую поставку товаров. В основном, таким способом закупаются товары импортного производства, а также сопутствующие товары, которые приобретаются очень небольшими партиями и рассчитаны на спрос покупателя с достатком выше среднего.

После предварительной оценки из первоначального большого списка исключили поставщиков, не удовлетворяющих по следующим критериям:

- не периодичность поставки;
- цена, не соответствующая качеству;
- качество, не соответствующее требованиям;
- не удовлетворяющая форма оплаты;
- не устраивающий объем поставок.

Рассмотрим более детальное изучение поставщиков при помощи бальной системы оценки поставщиков (Таблица 2.9).

Таблица 2.9

Бальная система выбора поставщика для ИП «Рублевка».

критерии отбора	Магнит ООО	Строй центр ООО	ИркутскСтройОптТорг	Элит Трейд
Период поставки, Баллы	8 5	11 5	11 5	20 4
Форма оплаты	Отсрочка 1 мес.	Предоплата	Оплата по доставке	Оплата по прибытии

окончание таблицы 2.9

Баллы	5	2	3	3
Качество Баллы	5	5	5	5

Окончание табл.2.9Цена (в ср.),	250 5	300 3	298 4	285 4
руб. Баллы				
Срок действия договора, год Баллы	1 4	1 4	1 4	1 4
Упаковка Баллы	5	5	4	4
Объем партии Баллы	Вагон 5	Вагон 5	Вагон 5	Вагон 5
Сумма баллов	42	39	39	36
Средний балл	4,66	4,33	4,33	4

Баллы, проставленные в таблице, означают: «5» - отлично; «4» - очень хорошо; «3» - хорошо; «2» - удовлетворительно. Средняя оценка от 4 до 5 означает хорошие условия поставки, т.е. все поставщики предлагают приемлемые условия.

Проанализируем товарооборачиваемостъ товарных запасов за 2014 г.

Важнейшим показателям, характеризующим товарные запасы, является показатель товарооборачиваемости.

Товарооборачиваемостъ, будучи одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия в целом, позволяет оценить и количественно измерить два параметра, присущие товарным запасам: время и скорость их обращения. Товарооборачиваемостъ в днях товарооборота показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т.е. число дней, за которое оборачивается средний товарный запас. В 2014 году наилучшую товарооборачиваемостъ по времени имели такие товарные группы, как: сантехника - 3 дня, лаки, краски - 19 дней, обои - 26 дней,

мебель для ванных комнат - 28 дней, сухие смеси - 31 день, инструмент - 32 дня, световые приборы - 35 дней, напольные покрытия - 37дней.

Таблица 2.2.2

Товарооборачиваемостъ товарных запасов за 2014г.

Товарные группы	Товарооборот за 2014г., руб.	Товарные запасы, тыс. руб.		Средние ТЗ, руб.	Скорость товарного обращения, раз	Время товарного обращения, дни
		На 01.07.2014	На 01.01.2015			
1	2	3	4	5	6	7
Световые приборы	3817632,0	285763,97	451224,02	368494	10,4	35
Ручной и электроинструмент	1454336,1	68738,86	186629,51	127684,2	11,4	32
Обои	1817920,0	73818,91	187803,86	130811,4	13,9	26
Напольные покрытия	5090177,0	300455,89	742589,34	521522,6	9,8	37
Мебель для ванных комнат	3999424,2	192264,17	414950,4	303607,3	13,2	28
Лаки, краски	2545088,0	97537,16	168095,65	132816,4	19,2	19

окончание таблицы 2.2.2

Сантехника	1636128,3	25621,59	1307,83	13464,7	121,5	3
Сухие смеси	2908672,0	142126,06	349002,42	245564,2	11,8	31
Керамическая плитка	12361857,0	1913244,6	5104140,95	3508692,8	3,5	104
Комплектующие	727170,0	85894,16	348674,07	217284,1	3,3	109
Итого	36358404,6	3185465,37	7954418,05	5569941,7	6,5	56

Меньшую скорость оборачиваемости имели комплектующие и керамическая плитка, их средние запасы оборачивались за 104 и 109 дней, соответственно.

Между временем и скоростью товарного обращения существует устойчивая обратно пропорциональная зависимость. Уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения позволяют осуществить больший объем товарооборота при меньших размерах товарного запаса, что способствует снижению товарных потерь, уменьшение расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитом и т.п. [39]

Следует отметить, что большую долю всего товарооборота занимает товарная группа керамическая плитка, что составляет 34%. Товарооборачиваемость товарных запасов ИП «Рублевка» в 2015 году представлена в таблице 2.10

Проанализировав таблицу 2.10 можно сделать вывод, что наибольший товарооборот в 2015 году также приходится на керамическую плитку, на ее долю приходится 14720940,5 руб., что составляет 35% от общего товарооборота. Также большую долю в товарооборот магазина в 2015г. вносят напольные покрытия - 6308974,5 руб., что составляет 15% всего товарооборота, мебель для ванных - 5257478,75 руб. (12,5%), световые приборы - 3995683,85 руб. (9,5%), лаки, краски - 3364786,4 руб. (8%). Наименьшую долю товарообороте имеют ручной и электроинструмент - 2,5%, комплектующие - 3%.

Наибольшее число оборотов за 2015 год имеют такие товарные группы, как сантехника - 37,8 оборотов, лаки, краски - 33,8 оборотов. Наименьшую скорость оборачиваемости за 2015 год имеют керамическая плитка и комплектующие, 3,2 и 2,1 оборотов, соответственно.

Таблица 2.10

Товарооборачиваемостъ товарных запасов ИП «Рублевка» в 2015 году.

Товарные группы	Товарооборот за 2015г., руб.	Товарные запасы, тыс. руб.		Средние ТЗ, руб.	Скорость товарного обращения, раз	Время товарного обращения, дни
		На 01.07.2015	На 01.01.2016			
Световые приборы	3995683,85	446385,81	586494,36	516440,09	7,7	47
Ручной и электроинструмент	1051495,75	115784,48	212242,16	164013,32	6,4	57
Обои	1472094,05	126941,4	230981,89	178961,65	8,2	44
Напольные покрытия	6308974,5	512699,72	970672,7	741686,21	8,5	43
Мебель для ванных комнат	5257478,75	405713,35	660542,45	533127,9	9,9	37
Лаки, краски	3364786,4	77600,7	121528,39	99564,55	33,8	11
Сантехника	1682393,2	31328,52	57611,11	44469,815	37,8	10

окончание таблицы 2.10

Сухие смеси	2944188,1	197075,73	493411,46	345243,6	8,5	43
Керамическая плитка	14720940,5	3103345,64	6233817,15	4668581,4	3,2	116
Комплектующие	1261794,9	556825,89	617443,14	587134,5	2,1	170
Итого	42059830,0	5573701,24	10184744,81	7879223,035	5,3	68

За 2015 год наилучшую товарооборачиваемостъ по времени имели такие товарные группы, как сантехника - 10 дня, лаки, краски - 11 дней, наихудшее время оборачиваемости имеют керамическая плитка и комплектующие, их средние товарные запасы за год оборачивались в течение 116 и 170 дней, соответственно. [40]

Следует отметить, что большую долю всего товарооборота занимает товарная группа керамическая плитка, что составляет 35%. Важным относительным показателем анализа товарных запасов является уровень товарных запасов. Уровень товарных запасов характеризует обеспеченность торгового предприятия запасами на определенную дату и показывает, на какое число дней торговли (при сложившемся товарообороте) хватит этого запаса.

Анализ уровня товарных запасов ИП «Рублевка» представлен в таблице 2.11.

Как свидетельствуют данные таблицы 2.11 уровень всех товарных запасов на конец 2015 года составил 88,4% при товарообороте на сумму 42059830 руб., что на 8,5% больше предыдущего года. Максимальную тенденцию к увеличению товарных запасов имели такие товарные группы, как ручной и электроинструмент, обои и керамическая плитка. По сравнению с предыдущим периодом их уровень товарных запасов вырос на 26,9, 19,6 и 17,4%, при годовом товарообороте 1051495,75, 1472094,05 и 2944188,1 руб. соответственно. Это говорит о том, что спрос на эти товарные позиции в 2015 году несколько снизился. У таких товарных позиций как лаки, краски и сантехника, напротив, наблюдается снижение уровня товарных запасов на 10,9 и 20,9% соответственно. Это свидетельствует об увеличении спроса на эти позиции в отчетном периоде.

Таблица 2.11

Анализ уровня товарных запасов ИП «Рублевка» за 2014-2015гг.

Группы товаров	Товарооборот, руб.		Средние товарные запасы, руб.		Уровень товарных запасов,%		Динамика уровня,%
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	
Световые приборы	3817632	3995683,85	368494	516440,09	43,1	53,6	+10,5
Ручной и электро-инструмент	1454336	1051495,75	127684,2	164013,32	46,8	73,7	+26,9
Обои	1817920	1472094,05	130811,4	178961,65	37,7	57,3	+19,6
Напольные покры-тия	5090177	6308974,5	521522,6	741686,21	53,2	56,2	+3,0
Мебелъ для ванных комнат	3999424	5257478,75	303607,3	533127,9	37,9	45,9	+8,0
Лаки, краски	2545088	3364786,4	132816,4	99564,55	24,1	13,2	-10,9

окончание таблицы 2.11

Сантехника	1636128	1682393,2	13464,7	44469,815	0,3	12,5	+12,2
Сухие смеси	2908672	2944188,1	245564,2	345243,6	43,8	61,2	+17,4
Керамическая плитка	12361857	14720940,5	3508692,8	4668581,4	150,7	129,8	-20,9
Комплектующие	727170	1261794,9	217284,1	587134,5	175,0	178,6	+3,6
Итого	36358404,6	42059830,0	5569941,7	7879223,04	79,9	88,4	+8,5

2.4 Анализ системы управления товарными запасами ИП «Рублевка»

Одним из универсальных и распространенных методов анализа ассортимента является метод АВС-анализа. С помощью этого метода осуществляется классификация или распределение существующей совокупности соответственно избранным критериям на три группы, а именно А, В и С. Эта классификация показывает одновременно ранг и позволяет выделить основные пункты, особенно важные для целенаправленных мероприятий управления. [41]

XYZ-анализ - статистический метод, позволяющий анализировать и прогнозировать стабильность продаж отдельных видов товаров и колебания уровня потребления тех или иных ресурсов. Если АВС-анализ показывает вклад товара в результат деятельности ресторана, то XYZ-анализ показывает стабильность или нестабильность спроса.

Совмещенный анализ позволяет в полной мере рассмотреть весь ассортимент и понять, как можно управлять теми или иными группами и категориями товаров. Использование совмещенного АВС - и XYZ - анализа позволит:
повысить эффективность управления товарными запасами и закупками товара;
выработать оптимальную закупочную политику в отношении каждого вида товара;
выявить товары - «звезды» и товары-аутсайдеры и увидеть пути развития ассортимента.
Для АВС анализа товарных запасов ИП «Рублевка» построена таблица товарных запасов по товарным группам. [42]

Таблица.2.12

Данные для проведения АВС - анализа товарных запасов ИП «Рублевка» за 2015 г.

Товарные группы	Реализовано в 2015г.	Уд. вес, %
Световые приборы	3995683,85	9,5
Ручной и электроинструмент	1051495,75	2,5

окончание таблицы 2.12

Обои	1472094,05	3,5
Напольные покрытия	6308974,5	15,0
мебель для ванных комнат	5257478,75	12,5
Лаки, краски	3364786,4	80,0
Сантехника	1682393,2	4,0
Сухие смеси	2944188,1	7,0
Керамическая плитка	14720940,5	35,0
Комплектующие	1261794,9	97,5
Итого	42059830,0	100

На основе данных таблицы 2.12 проведем АВС - анализ ИП «Рублевка» по товарным группам за 2015г.

Таблица 2.13

АВС-анализ реализованной продукции ИП «Рублевка» по товарным группам за 2015г.

Товарные группы	Реализовано в 2015г., руб.	Уд. вес, %	Нарастающий итог, %	Группа АВС
Керамическая плитка	14720940,50	35,0	35,0	А
Обои	6308974,50	15,0	50,0	А
Напольные покрытия	5257478,75	12,5	62,5	А
Световые приборы	3995683,85	9,5	72,0	А
Лаки и краски	3364786,4	8,0	80,0	А

окончание таблицы 2.13

Сухие смеси	2944188,1	7,0	87,0	В
Сантехника	1682393,2	4,0	91,0	В
мебель для ванных комнат	1472094,05	3,5	94,5	В
Комплектующие	1261794,9	3,0	97,5	С
Ручной и электроинструмент	1051495,75	2,5	100,0	С
Итого	42059830,0	2,5	100,0	

Как видно из таблицы 2.13 при анализе данных по товарообороту 5 из 10 товарных групп дают 80% общего товарооборота, а именно керамическая плитка 35%, обои - 15%, напольные покрытия - 12,5%, световые приборы - 9,5% и лаки, краски - 8%. Они отнесены к группе А. Средний вклад в общий товарооборот вносят позиции, относящиеся к группе В (их 3). Это сухие смеси - 7%, сантехника - 4% и мебель для ванных - 3,5% от общего товарооборота. Две оставшиеся товарные группы вносят небольшой вклад в общий товарооборот, комплектующие - 3% и инструмент - 2,5%.

Результаты АВС-анализа показывают, какие товары являются наиболее выгодными для предприятия, а какие - менее выгодны и, может быть, нежелательны в ассортименте. С точки зрения затрат и прибыльности предприятию выгоднее сконцентрироваться на малом числе товаров из групп А и В. Продукты, попавшие в группу С, являются кандидатами на исключение. Кандидатами, но не автоматически исключаемыми, решение об изъятии товара из ассортимента необходимо принимать в каждом случае отдельно. Причинами, по которым «невыгодный» товар следует иногда сохранять, могут быть новые осваиваемые продукты, которые пока не приносят желаемых результатов.

Таблица 2.14

XYZ-анализ реализованной продукции ИП «Рублевка» по товарным группам за 2015г.

Товарная группа	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого за 2015г.	Среднее значение	Коэффициент вариации, %	Группа XYZ
Керамическая плитка	997620.8	915904.3	1098954.1	983204.65	3995683.85	998921,0	0,07	X
Световые приборы	219650,02	236154,03	310687,9	285003,8	1051495,75	262873,9	0,14	Y
Обои	327860,3	348231,0	405843,12	390159,63	1472094,05	368023,5	0,09	X
Напольные покрытия	1453075,32	1605840,1	1574897,06	1675162,02	6308974,5	1577243,6	0,05	X
мебель для ванных комнат	1287639,04	1415057,3	1498869,61	1055912,8	5257478,75	1314369,7	0,13	Y
Комплектующие	810569,3	697365,4	944115,7	912736,0	3364786,4	841196,6	0,11	Y
Сантехника	462448,9	411803,7	399843,1	408297,5	1682393,2	420598,3	0,06	X

окончание таблицы 2.14

Сухие смеси	745806,3	703543,1	698319,4	796519,3	2944188,1	736047,0	0,05	X
Инструмент	3013693,7	3459991,5	3876908,2	4370347,1	14720940,5	3680235,1	0,14	Y
Лаки, краски	305344,3	316054,1	319890,0	320506,5	1261794,9	315448,7	0,02	X

Проанализировав данные таблицы 2.14, можно сделать вывод:

К группе X относятся такие товарные группы как керамическая плитка, напольные покрытия, обои, сантехника, сухие смеси, лаки, краски. Эта группа характеризуется стабильной величиной реализации, незначительными колебаниями и высокой точностью прогноза.

К группе Y такие товарные группы как световые приборы, мебель для ванных комнат, комплектующие, инструмент. Эта группа характеризуется известными тенденциями определения потребности в них и средними возможностями их прогнозирования.

К группе Z не относится ни одна товарная позиция.

Таблица 2.15

ABC-XYZ - анализ реализованной продукции ИП «Рублевка» по товарным группам за 2015г.

Товарная группа	Реализовано в 2015г.	Уд. Вес, %	Нарастающий итог, %	Группа ABC	Коэффициент вариации, %	Группа XYZ	Анализ ABC-XYZ
Керамическая плитка	14720940,5	35.0	35.0	A	0.14	Y	AY
Лаки, краски	6308974,5	15.0	50.0	A	0.05	X	AX
Напольные покрытия	5257478,75	12.5	62.5	A	0.13	Y	AY
Световые приборы	3995683,85	9.5	72.0	A	0.07	X	AX
Обои	3364786,4	8.0	80.0	A	0.11	Y	AY
Сухие смеси	2944188,1	7.0	87.0	B	0.05	X	BX
мебель для ванной	1682393,2	4.0	91.0	B	0.06	X	BX
Сантехника	1472094,05	3.5	94.5	B	0.09	X	BX
комплектующие	1261794,9	3.0	97.5	C	0.02	X	CX
Инструмент	1051495,75	2.5	100.0	C	0.14	Y	CY

Исходя из данных таблицы 2.15, следует отметить, что к группе АХ относятся такие товарные позиции как лаки, краски, световые приборы. Это товарные группы с высокой степенью реализации.

Необходимо обеспечить их постоянное наличие, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас. Расход товаров этих групп стабилен и хорошо прогнозируется.

В группу CY попала товарная группа инструмент. По товарам данной группы можно перейти на систему с постоянной суммой/объемом заказа, но при этом формировать страховой запас, исходя из имеющихся у предприятия финансовых возможностей.

Товары группы AY, а именно керамическая плитка, напольные покрытия, обои при высоком товарообороте имеют недостаточную стабильность расхода, и, как следствие, для того чтобы обеспечить их постоянное наличие, нужно увеличить страховой запас.

К группе BX относятся такие товарные группы, как сухие смеси, мебель для ванной, сантехника. Это группа со средней товарооборачиваемостью.

К группе CX относятся комплектующие. Это группа с низкой потребительской стоимостью, высокой степенью надежности прогноза вследствие стабильности потребления.

В заключение отметим, что любое торговое предприятие должно стремится к увеличению товарооборачиваемости, так как в результате ее ускорения:

увеличивается объем товарооборота и полнее удовлетворяется покупательский спрос

уменьшаются издержки обращения (расходы на хранение, потери, % за кредит) и увеличивается прибыль;

улучшается финансовое состояние предприятия, так как быстрее высвобождаются средства, вложенные в товар, которые можно направить на расчеты с поставщиками, банком, бюджетом;

увеличивается объём производства товаров.

Для ускорения товарооборачиваемости товарных запасов ИП «Рублевка» следует применять следующие меры: планирование и нормирование запасов, соблюдение документального оформления. Более подробно данные мероприятия будут рассмотрены в следующее главе дипломной работы.

Глава 3. Совершенствование товарных запасов на предприятие ИП «Рублевка»

Планирование товарных запасов предполагает использование комплекса методов, направленных на определение оптимальной, нормативной величины запасов.

Основу планирования товарных запасов текущего назначения составляет их нормирование, в процессе которого устанавливается норматив запаса в днях и сумме по товарным группам. Норма товарных запасов выступает одновременно и нормой товарооборачиваемости.

В современных условиях предприятия самостоятельно нормируют и планируют запасы сырья и товаров. Норматив товарного запаса необходим для осуществления экономической, финансовой и коммерческой деятельности, при регулировании размера собственных оборотных средств, вложенных в запасы, определении планового размера кредита, для оперативного контроля за товарными запасами, при расчете затрат по хранению. [43]

Анализируя товарные запасы, торговое предприятие решает следующие основные задачи: выявление соответствия фактических товарных запасов их нормативу; установление динамики и оценки изменений, происшедших в объёме и структуре товарных запасов, в скорости оборачиваемости отдельных групп товаров; выявление и расчёт факторов, оказавших влияние на изменение товарных запасов. Результаты экономического анализа ложатся в основу разработки конкретных мероприятий по улучшению состояния товарных запасов и ускорению оборачиваемости, по повышению эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Анализ товарных запасов на предприятии розничной торговли за определённый период включает:

1. сравнение их фактического размера в абсолютной сумме и в днях оборота с нормативами;
2. сравнение объёма и структуры товарных запасов с запасами прошлых лет, расчёт темпов изменения товарных запасов;
3. расчёт среднего запаса по товарным группам и определение фактической товарооборачиваемости;
4. сопоставление фактической товарооборачиваемости с нормативной, а также с товарооборачиваемостью за предыдущие годы;
5. установление влияния на изменение товарных запасов и товарооборачиваемости важнейших факторов (объёма и структуры товарооборота, поступления товаров и т.д.).

В результате анализа должны быть даны ответы на вопросы, какие факторы оказали влияние на формирование и развитие товарных запасов; обеспечивают ли бесперебойную продажу товаров имеющиеся товарные запасы; соответствует ли фактический объём товарных запасов покупательскому спросу населения и другие.

Результаты анализа используются для планирования и нормирования товарных запасов. В настоящее время обязательного планирования товарных запасов не существует. Исходя из объёмов деятельности и численности персонала, мелкие предприятия торговли не ведут планирования товарных запасов или планируют их приблизительно. Средние и крупные торговые предприятия не могут отказаться от планирования и нормирования товарных запасов, так как эти показатели являются отправными моментами для определения объёмов закупки товаров в ассортиментном разрезе. [41]

Целью планирования и нормирования товарных запасов является установление среднего запаса в днях, который обеспечил бы бесперебойную продажу товаров широкого ассортимента при наименьших затратах.

В зависимости от наличия экономической информации и ряда других условий нормирование товарных запасов ведут различными методами.

Проведем планирование товарных запасов ИП «Рублевка»:

1. с помощью коэффициента эластичности:

Планирование товарных запасов с помощью коэффициента эластичности позволяет рассчитать, на сколько процентов изменяются товарные запасы при изменении фактора на 1 %. Как известно, одним из главных факторов, влияющих на изменение товарных запасов, является товарооборот. Произведем расчет норматива товарных запасов на 2016 г. на основе коэффициента эластичности товарных запасов от товарооборота. Этот коэффициент определяется по формуле:

Кэ = ТПтз / ТПт, где

Кэ - коэффициент эластичности

ТПтз - темп прироста товарных запасов

ТПт - темп прироста товарооборота [37]

Расчет коэффициента эластичности проведем на основании данных таблицы 3.1

Таблица 3.1

Исходные данные для расчета коэффициента эластичности

Показатель	2014 год	2015 год
Фактический товарооборот за год, руб.	36358404,6	42059830,0
Фактические средние запасы за год, руб.	5569941,7	7879223,04
Темп прироста товарооборота, %	-	15,7
Темп прироста товарных запасов, %	-	41,5

Коэффициент эластичности равен 2,643 (41,5/ 15,7). Это означает, что при увеличении товарооборота на 1 % сумма товарных запасов увеличится на 2,643 %.

Темп прироста товарооборота планируемого (2016) года по сравнению с соответствующим периодом 2015 года составит 15,7 %. Значит, темп увеличения товарных запасов 41,5 % (2,643*15,7). Норматив товарных запасов на 2016 г. составит 11149100,6 руб. (7879223,04* (1 + 0,415)).

При планировании товарных запасов рекомендуется использовать индексный метод, который позволяет максимально учитывать тенденцию опережающего развития товарооборота по сравнению с товарными запасами. Такой метод требует определения относительного показателя индекса на основе данных о развитии товарооборота и товарных запасов.

В формализованном виде индекс можно представить как отношение средних товарных запасов (Зср) к сумме товарооборота (Т) и средних товарных запасов, то есть к товарным ресурсам, исчисленным за определенный период.

Учитывая, что на частные показатели индекса в отдельные периоды существенно влияют соотношение спроса и предложения, а также другие факторы, рекомендуется за последние два-три года рассчитать среднюю величину индекса (Iср) по средней арифметической:

Расчет норматива товарных запасов в сумме рассчитывается как:

$$(З_{ср} / (Т + З_{ср})) / (1 - Iср)$$

где Т - товарооборот на планируемый период; Iср - средняя величина индекса. Индексный метод предполагается использовать для определения нормативов общего объема товарных запасов по предприятиям по каждому кварталу отдельно. Если в последнюю формулу подставить вместо значения Т величину, равную количеству дней в квартале (90), то размер норматива товарных запасов получим в днях. [38]

Проведем планирование товарных запасов ИП «Рублевка» индексным методом. Данные для расчета среднего индекса представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Расчет среднего индекса товарных запасов ИП «Рублевка» за 2014-2015гг.

Показатель	2014 год	2015 год
Фактический товарооборот за год, руб. (Т)	36358404,6	42059830,0
Фактические средние товарные запасы за год, руб. ($З_{ср}$)	5569941,7	7879223,04

окончание таблицы 3.2

Товарооборот + средние товарные запасы за год, руб. (Т + $З_{ср}$)	41928346,3	49939053,04
Отношение средних товарных запасов к сумме товарооборота и средних товарных запасов [$З_{ср}$ / (Т + $З_{ср}$)]	0,13	0,16

$$I_{ср} = \frac{0,13 + 0,16}{2} = 0,145$$

Прогнозируемая величина товарооборота по ИП «Рублевка» на 2016 г. составит 48663223,31 руб., тогда норматив товарных запасов на 2016 г. будет равен:

$$\frac{48663223,31 \times 0,145}{1 - 0,145} = 8252827,3 руб.$$

Величина норматива в днях составит:

$$\frac{365 \times 0,145}{1 - 0,145} = 61,9 дн.$$

Система планирования запасов нацелена на их минимизацию, ускорение оборачиваемости, повышение отдачи от средств, вложенных в запасы.

Еще одним эффективным методом планирования товарных запасов является метод сезонного прогнозирования.

Сезонные колебания - повторяющиеся из года в год изменения показателя в определенные промежутки времени.

Для измерения сезонных колебаний обычно исчисляются индексы сезонности ($\boldsymbol{I_{si}}$) по формуле:

$$\boldsymbol{I_{si}} = \boldsymbol{Y_i} / \boldsymbol{Y} \cdot 100,$$

где Y_i - среднее значение товарооборота в определенный месяц на основании фактического товарооборота последних лет;

Y - среднее значение товарооборота в месяц на основании фактического товарооборота последних лет. [29]

Рассчитаем сезонные колебания ИП «Рублевка» за 2014-2015 гг. по месяцам.

Таблица 3.3

Исходные данные для расчета сезонных колебаний товарооборота ИП «Рублевка» по месяцам за 2014-2015 гг.

Месяц	Товарооборот, руб.	
	2014	2015
1	2	3
Январь	2974623,4	2986702,1
Февраль	2847338,0	3112506,3
Март	3046733,6	3524499,58
Апрель	2874694,4	3414645,03
Май	2916806,0	3287456,0
Июнь	2940572,0	3407843,5
1	2	3
Июль	3275840,3	3775786,13
Август	3309946,6	3853007,0
Сентябрь	3493429,3	3499535,06
Октябрь	3072246,5	3694441,8
Ноябрь	2956865,3	3487535,5
Декабрь	2649309,2	4015872,0
Итого	36358404,6	42059830,0

Определим:

1) Индекс сезонности (построим график);

2) Сделаем прогноз реализации продукции на 2016 гг.

Решение:

1) Определим индекс сезонности и построим график сезонной волны.

1. Среднемесячная за 2 года.

Январь $\bar{y}_1 = \frac{2974623,4 + 2986702,1}{2} = 2980662,75$

Февраль $\bar{y}_2 = \frac{2847338,0 + 3112506,3}{2} = 2979922,15$

Март $\bar{y}_3 = \frac{3046733,6 + 3524499,58}{2} = 3285616,59$

Апрель $\bar{y}_4 = \frac{2874694,4 + 3414645,03}{2} = 3144669,715$

Май $\bar{y}_5 = \frac{2916806,0 + 3287456,0}{2} = 3102131,0$

Июнь $\bar{y}_6 = \frac{2940572,0 + 3407843,5}{2} = 3174207,75$

Июль $\bar{y}_7 = \frac{3275840,3 + 3775786,13}{2} = 3525813,215$

Август $\bar{y}_8 = \frac{3309946,6 + 3853007,0}{2} = 3581476,8$

Сентябрь $\bar{y}_9 = \frac{3493429,3 + 3499535,06}{2} = 3496482,18$

Октябрь $\bar{y}_{10} = \frac{3072246,5 + 3694441,8}{2} = 3383344,15$

Ноябрь $\bar{y}_{11} = \frac{2956865,3 + 3487535,5}{2} = 3222200,4$

Декабрь $\bar{y}_{12} = \frac{2649309,2 + 4015872,0}{2} = 3332590,6$

2. Общая (постоянная) средняя.

$$\bar{y}_0 = \frac{\sum \bar{y}_i}{n} =$$

$$\frac{2980662,75 + 2979922,15 + 3285616,59 + 3144669,715 + 3102131,0 + 3174207,75 + 3525813,215 + 3581476,8 + 3496482,18 + + 3383344,15 + 3222200,4 + 3332590,6}{12} =$$

$$= 3259093,1$$

$$\bar{y}_0 = \frac{\sum \bar{y}_i}{n} = 3259093,1$$

3. Индекс сезонности.

$$I_{s^1} = 2980662,75 \div 3259093,1 \times 100\% = 91,5\%$$

$$I_{s^2} = 2979922,15 \div 3259093,1 \times 100\% = 91,4\%$$

$$I_{s^3} = 3285616,59 \div 3259093,1 \times 100\% = 100,8\%$$

$$I_{s^4} = 3144669,715 \div 3259093,1 \times 100\% = 96,5\%$$

$$I_{s^5} = 3102131,0 \div 3259093,1 \times 100\% = 95,2\%$$

$$I_{s^6} = 3174207,75 \div 3259093,1 \times 100\% = 97,4\%$$

$$I_{s^7} = 3525813,215 \div 3259093,1 \times 100\% = 108,2\%$$

$$I_{s^8} = 3581476,8 \div 3259093,1 \times 100\% = 109,9\%$$

$$I_{s^9} = 3496482,18 \div 3259093,1 \times 100\% = 107,3\%$$

$$I_{s^{10}} = 3383344,15 \div 3259093,1 \times 100\% = 103,8\%$$

$$I_{s^{11}} = 3222200,4 \div 3259093,1 \times 100\% = 98,9\%$$

$$I_{s^{12}} = 3332590,6 \div 3259093,1 \times 100\% = 102,3\%$$

На основании данных таблицы построим график.

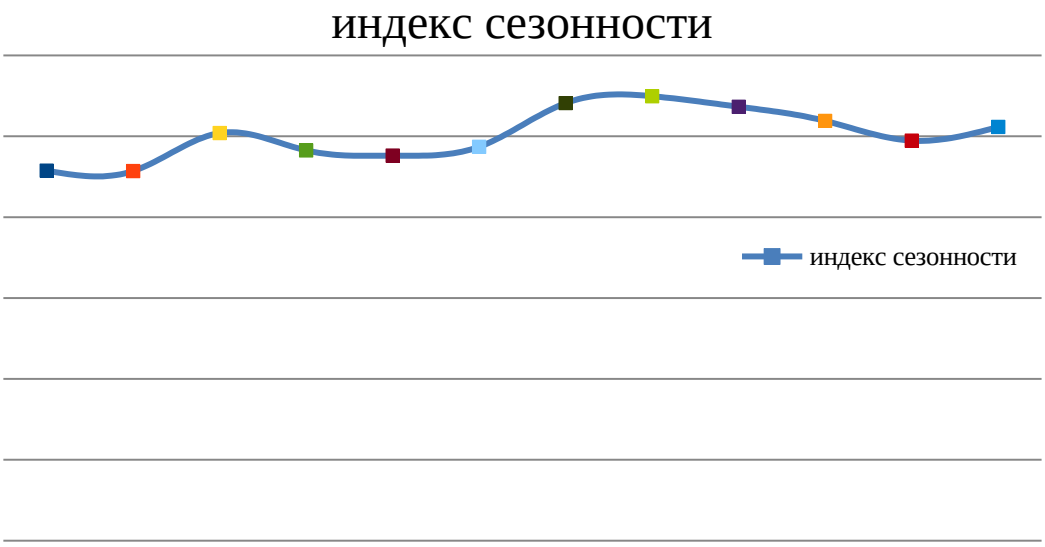


Рис.3.1. Сезонная волна реализации продукции ИП «Рублевка за 2014-2015 гг.

Индексы сезонности показывают, что наименьший спрос приходится на январь-февраль, апрель-май, а наибольший на июнь-сентябрь.

Абсолютный среднегодовой прирост определяется по формуле:

$$\bar{\Delta} = \frac{y_n - y_1}{n-1} = \frac{42059830,0 - 36358404,6}{2-1} = 5701425,4$$

Сделаем прогноз товарооборота на 2016 год, используя показатель среднегодового прироста:

$$y_{2012} = 42059830,0 + 5701425,4 \times 2 = 53462680,8$$

Среднемесячный уровень:

$$\bar{y}_{2012} = \frac{53462680,8}{12} = 4455223,4$$

Используя рассчитанные индексы сезонности, сделаем прогноз товарооборота по месяцам 2016 года:

Январь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^1}$ = 4455223,4*0,915=4076529,4 руб.

Февраль = $\bar{y}_{2012} * I_{s^2}$ =4455223,4×0,914=4072074,2 руб.

Март = $\bar{y}_{2012} * I_{s^3}$ = 4455223,4×1,01=4499775,6 руб.

Апрель = $\bar{y}_{2012} * I_{s^4}$ = 4455223,4×0,965=4299290,6 руб.

Май = $\bar{y}_{2012} * I_{s^5}$ = 4455223,4×0,952=4241372,7 руб.

Июнь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^6}$ = 4455223,4×0,974=4339387,6 руб.

Июль = $\bar{y}_{2012} * I_{s^7}$ = 4455223,4×1,08=4811641,3 руб.

Август = $\bar{y}_{2012} * I_{s^8}$ = 4455223,4×1,09=4856193,5 руб.

Сентябрь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^9}$ = 4455223,4×1,07=4767089,0 руб.

Октябрь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^{10}}$ = 4455223,4×1,04=4633432,3 руб.

Ноябрь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^{11}}$ = 4455223,4×0,989=4406215,9 руб.

Декабрь = $\bar{y}_{2012} * I_{s^{12}}$ = 4455223,4×1,02=4544327,9 руб.

Для наглядного просмотра прогноза товарооборота по месяцам на 2016 год подстроим график.

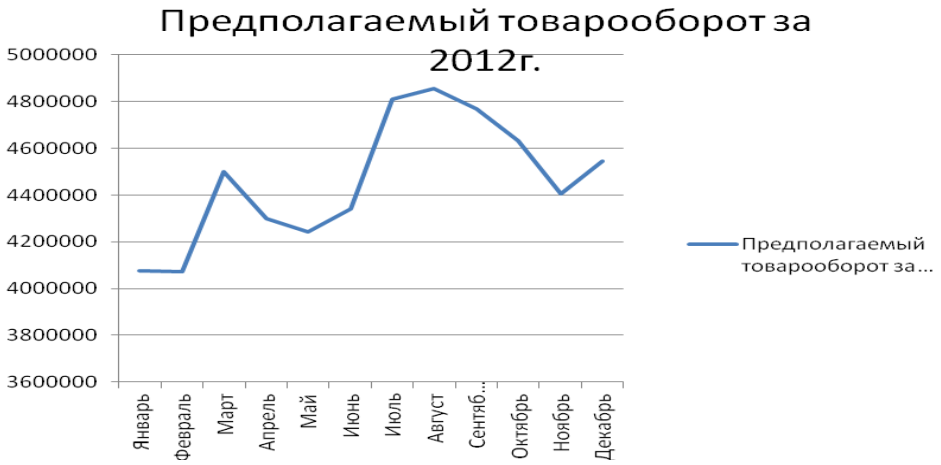


Рис.3.2. Прогноз товарооборота по месяцам ИП «Рублевка» на 2016г.

По рисунку 3.2 видно, что наименьший спрос приходится на январь-февраль, апрель-май, а наибольший на июнь-сентябрь.

Одной из основных задач управления запасов является - правильное и своевременное документальное оформление операций и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов.

Главной проблемой для бухгалтерии и склада является последствия ненадлежащего оформления документов, а как известно, если документы на совершенствование хозяйственной операции не оформлены или оформлены ненадлежащим образом, при возникновении спорных ситуаций перед предприятием может встать проблема доказывания факта совершения хозяйственной операции. В зависимости от ошибки в документе страдает какой-либо отдел, если документ оформлен не по правилам, то бухгалтерия не может принять этот документ к учету, если же в документе неверно указано количество товара, то страдает и склад и бухгалтерия. Так же водитель в спешке забывает подписать товарные накладные, что тоже чревато последствиями, так как для получения данного документа понадобятся и время и деньги. Поэтому я считаю целесообразным ввести в управление обмен электронными версиями документов, а также составление графика документооборота.

При составлении графика нужно исходить из того, с какой целью составляется график документооборота. Во-первых, для того, чтобы упорядочить движение документов в организации. Это позволит обеспечить своевременное

получение бухгалтерской службой первичных документов, их учет и хранение. Следовательно, прежде всего, в графике должны быть установлены сроки движения документов по основным этапам: создание (передача), проверка (обработка), хранение. График лучше оформить распоряжением руководителя как приложение к приказу об учетной политике. С ним следует ознакомить под расписку всех должностных лиц, ответственных за составление и представление тех или иных документов, в установленные сроки. График документооборота может представлять схему или таблицу. Преимущество схемы перед таблицей заключается в том, что в ней можно указать не только документы и ответственных за их составление лиц, но и движение «первички», как в целом по организации, так и по ее отдельным структурным подразделениям. Однако составить график в виде схемы сложнее, чем в форме таблицы, поэтому бухгалтеру предстоит выбрать, какому варианту отдать предпочтение.

График документооборота должен соблюдаться всеми лицами, ответственными за составление и обработку документов. Для того чтобы ознакомить с графиком документооборота каждого работника, из него делаются отдельные выписки, в которых перечисляются «подведомственные» сотруднику документы, сроки и адреса их представления. В выписке указываются документы, относящиеся к сфере деятельности исполнителя, сроки их представления и подразделения компании, в которые они представляются. Ответственность за соблюдение графика несут все указанные в нем сотрудники, а контроль осуществляет главный бухгалтер.

За несоблюдение графика документооборота работников можно лишить поощрения - премии. Но это крайняя мера - можно договориться с работниками о своевременном представлении документов, а в отношении ответственных сотрудников обойтись и без «штрафного» распоряжения. Для большей уверенности бухгалтера в том, что его не подведут, целесообразно предусмотреть обязанности по соблюдению графика документооборота и сбору документов в должностных инструкциях работников. [41]

Нельзя забывать и о конфиденциальности информации, содержащейся в отдельных документах, поэтому следует принять меры по ограничению доступа к ним и защите от несанкционированного использования. В этих целях документы следует хранить не более срока, в течение которого они могут понадобиться, а затем необходимо сдать их в архив на хранение.

Некоторые позиции, касающиеся документооборота на предприятии, отражаются в отдельных разделах учетной политики по бухгалтерскому учету или для целей налогообложения (состав неунифицированных форм документов, учетных регистров по бухгалтерскому и налоговому учету, а также порядок и сроки представления внутренней отчетности в организациях).

В то же время в целях четкого разграничения обязанностей по созданию, проверке и обработке первичных документов, а также сроков их представления на предприятиях торговли должны оформляться правила документооборота, утверждаемые в составе их учетной политики для целей бухгалтерского учета.

Графиком устанавливается рациональный документооборот, то есть предусматривается оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждого первичного документа, определяется минимальный срок его нахождения в подразделении. График документооборота может содержать перечень работ по созданию, проверке и обработке документов в каждом подразделении предприятия, а также конкретных исполнителей с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения работ.

Для составления графика документооборота применяются различные методики. Наиболее распространенные методики заключаются в описание процесса учета по рабочим местам учетных служб. По итогам такого описания составляются перечни входящих и исходящих документов по каждому рабочему месту учетных работников. Затем происходит группировка документооборота по подразделениям, объединяемая затем в общую схему (график) документооборота по организации в целом.

Положением о документах и документообороте в качестве рекомендации приведена форма графика документооборота.

Однако в зависимости от целей, поставленных перед графиком документооборота, предприятия торговли имеют право утверждать свои правила внутреннего движения первичных документов.

Пример упрощенной схемы (графика) документооборота организации приведен в таблице 3.3.

Представленный образец документооборота отражает места создания документов и сроки их передачи в бухгалтерию. При этом в нем отсутствует схема движения документов как в целом по организации, так и внутри самой бухгалтерии. Поэтому такого рода порядок необходим только в целях контроля над своевременным оформлением и сдачей документов.

Таблица 3.4

График документооборота

Наименование документа	Создание документа		Проверка и обработка документа	
	Ответ. за Проверку	Срок исполнения	Ответственный за проверку	Ответственный за исполнение
1.Товарная накладная	Менеджер по продажам	Не позднее, чем на следующий день после отгрузки	Бухгалтер	Бухгалтер
2.Карточка учета материалов	Бухгалтер	Не позднее, чем на следующий день, после поступления товара на склад	Бухгалтер	Бухгалтер
3.Акт о приемке товара	Бухгалтер	Не позднее, чем на следующий день, после	Бухгалтер	Бухгалтер

		поступления товара на склад		
4.Отчет по продажам	Отдел менеджеров	В конце каждой рабочей недели	Бухгалтер	Начальник коммерческого отдела
5.График отгрузок	Отдел менеджеров	В конце каждой рабочей недели	Директор	Начальник коммерческого

Также не соблюдается порядок хранения документов, то есть при всякой спорной ситуации, или любом другом вопросе, когда необходимо предъявить и рассмотреть документ, документ найти проблематично. Поэтому предлагаю вести хронологический порядок документации и создать архив.

Порядок хранения первичных документов и учетных регистров регламентирован ст.17 Закона о бухгалтерском учете.

Так, организации обязаны хранить первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета и бухгалтерскую отчётность в течение сроков, устанавливаемых в соответствии с правилами организации государственного архивного дела, но не менее пяти лет. Рабочий план счетов бухгалтерского учета, другие документы учетной политики, процедуры кодирования, программы машинной обработки данных (с указанием сроков их использования) должны храниться организацией не менее пяти лет после года, в котором они использовались для составления бухгалтерской отчетности в последний раз.

Ответственность за организацию хранения учетных документов, регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности несет руководитель организации.

Неиспользуемые в работе первичные документы, учетные регистры, бухгалтерские (и налоговые) отчеты и балансы подлежат обязательной передаче в архив.

Документы должны храниться в закрывающемся помещении в специально предназначенных для этого шкафах или сейфах, исключающих возможность их пропажи или порчи.

Перед передачей в архив первичные документы, относящиеся к определенному учетному регистру, комплектуются в хронологическом порядке и сопровождаются справкой для архива, которая содержит:

наименование учетного регистра, к которому относятся данные первичные документы;

период, за который скомплектованы документы;

перечень скомплектованных первичных документов;

дату комплектации и передачи документов в архив;

подпись ответственного лица.

Срок хранения первичных документов может быть указан в графике документооборота. Однако поскольку он определен законодательно, достаточно предусмотреть в учетной политике по бухгалтерскому учету порядок сдачи документов в архив организации.

Сохранность первичных документов, учетных регистров, бухгалтерских (налоговых) отчетов и балансов, оформление и передачу их в архив обеспечивает главный бухгалтер предприятия.

Исходя из проведенного анализа, можно выделить несколько проблем развития и функционирования ИП «Рублевка», требующих для своего решения совершенствования системы управления товарными запасами.

Одна из основных проблем это то, что на конец года на складе скапливается большое количество неликвидной продукции, и в то же время наблюдается так же дефицит запасов по ключевым позициям. Основная причина излишков запаса состоит в том, что предварительный заказ товара ведется на основании предварительных планах продаж, а так же то, что данные планы устанавливает коммерческий отдел.

Управление предприятием должно осуществляться не по принципу непосредственного реагирования, а основываться на планировании

предупреждающих воздействий. Необходимо выходить на уровень осуществления интеграции планирования и контроля операций по организации деятельности с операциями маркетинга, сбыта, снабжения и финансов, организации единой системы, охватывающей все подразделения предприятия.

Правильное и своевременное документальное оформление по закупке товаров играет также немаловажную роль для обеспечения бесперебойности работы предприятия.

Заключение

В ходе выполнения дипломной работы была достигнута ее основная цель и решены все задачи, поставленные во введении. В заключении сделаем несколько общих выводов по работе.

На уровне фирм запасы относятся к числу объектов, требующих больших капиталовложений, и поэтому представляют собой один из факторов, определяющих политику предприятия и воздействующих на уровень логистического обслуживания в целом. Однако многие фирмы не уделяют ему должного внимания и постоянно недооценивают свои будущие потребности в наличных запасах. В результате этого фирмы обычно сталкиваются с тем, что им приходится вкладывать в запасы больший капитал, чем предполагалось.

Объективная необходимость образования запасов связана с характером процессов производства и воспроизводства. Основной причиной образования запасов является несовпадение в пространстве и во времени производства и потребления материальных ресурсов.

ИП «Рублевка» является торговым предприятием.

По итогам анализа финансово - экономической деятельности предприятия можно сделаться следующие выводы: Выручка от реализации продукции в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 113654 руб., также выроста себестоимость продукции на 14500 руб. валовая прибыль в отчетном году увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 42514 руб.

Средние товарные запасы в целом за отчетный период увеличились на 2309281,34 руб., (средние ТЗ увеличились на 1159888,6 руб. или на 24,8%).

Снижение спроса в 2015 году отразилось на таких показателях как скорость обращения (снизилась в 2015г. на 1,2 оборота при общем товарообороте на сумму 42059830 руб.), время обращения на все товарные группы за 2015 год увеличилось на 12 дней при годовом товарообороте 42059830 руб.

Показатель общей рентабельности за отчетный период увеличился на 0,01%. Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли остался

неизменным. Это говорит о равномерном спросе за 2 года. Рентабельность всей реализованной продукции также осталась неизменной и составила 0,2%.

В качестве рекомендаций для ИП «Рублевка» выступают, планирование и нормирование товарных запасов, соблюдение и надлежащее выполнение документального оформления для своевременного обеспечения предприятия товарными запасами.

Список использованных источников

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. - М.: Инфра - М.: Инфра-М,, 2007 -145 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. И доп.-М.: ЮНИТИ, 2007. – 165 с.
3. Гаджинский, А.М. Логистика: Учеб. для студентов высш. и сред. спец. учеб. заведений / А.М. Гаджинский; Информ.-внедренч. центр «Маркетинг». – 2-е изд. – М., 2009 – 324 с.
4. Баскин Л.И., Яковлев О.Т Резерв ускорения оборота запасов – Москва,2004-267 с.
5. Вирабов С.А. Складское и тарное хозяйство. – К.: Высшая школа, 2003. – 232 с.
6. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учеб. для студентов вузов по спец. «Экономика и упр. на предприятиях», «Менеджмент», «Мировая экономика» / К.А. Раицкий. – 2-е изд. – М.: Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 2010 – 106 с.
7. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятелъности: Учебник/ О.В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. И доп. - М.: Издателъско - торговая корпорация 2009.-126 с.
8. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. - М., 2009.-56 с.
9. Бродецкий, Г.Л. Управление запасами / Г.Л. Бродецкий. - М.: Эксмо, 2007.-89 с.
10. Ванъян, П.Л. Управление запасами как точная наука - Москва: Инвестор, 2009.-123 с.
11. Васина А. Система управления запасами «Минимум--максимум»: сущность и применение // Управление риском. - 2010. - №1. - С. 33-34.
12. Вирабов С.А. Складское и тарное хозяйство. – К.: Высшая школа, 2003. – 232 с.

13. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. И доп.-М.: ЮНИТИ, 2007. – 165 с.
14. Голованов, Т.И. Экономическое регулирование товарооборота торгового предприятия / Т.И. Голованов. - М.: Дело, 2007.- 34 с.
15. Дородников, В.Н. Управление запасами на предприятии: учебное пособие Новосибирск: НГАЭиУ, 2007.-84 с.
16. Демина, И.А. Особенности выбора условий поставок / И.А. Демина // Логистик и система. - 2007.-144 с.
17. Ермасова И.Б. Управление запасами компании. - М.: БДЦ-пресс, 2008.-56с.
18. Зеваков, А.М. Логистика производственных и товарных запасов / А.М. Зеваков, В.В. Петров. - СПб.: Издателъство Михайлов, 2008.-79 с.
19. Зергман, П.Н. Практика управления товарными запасами / П.Н. Зергман. - М.: Дело, 2007.-23-56 с.
20. Кудрявцев, В.М. Модели управления запасами: учебное пособие / В.М. Кудрявцев. - М.: Финансы и статистика, 2009.-101 с.
21. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - 2 изд., перераб., доп. - М.: Центр экономика и маркетинга, 2008.-5 с.
22. Кудрявцев, В.М. Модели управления запасами: учебное пособие / В.М. Кудрявцев. - М.: Финансы и статистика, 2009.-123 с.
23. Лебедев О.Г. Основы экономики. - М., 2009.-212 с.
24. Линдерс, М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон - 11-е изд. доп. - СПб.: Виктория плюс, 2007.-66 с.
25. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятелъности предприятия. - М.: Юнити-Дана, 2007.-38 с.
26. Модели и методы управления запасами / В.А. Лотоцкий, А.С. Мандель. – М.: Наука, 2006 – 301 с.
27. Наговицина Л.П. Как управлять товарными запасами. - М.: Экономика, 2007.-206 с.

28. Раицкий К.А. Экономика предприятия. - М.: Маркетинг, 2009.-83 с.
29. Риполъ-Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа. - М.: Экспертное бюро, 2009.-28 с.
30. Родионов, Р.А. Логистический менеджмент: нормирование и управление товарными запасами и оборотными средствами в коммерческом предприятии / Р.А. Родионов. - М.: А-Приор - 2008.-221 с.
31. Розанова Е.Ю. Система управления запасами с фиксированным размером заказа // Финансовый менеджмент. - 2009. - №7. - С. 24-25.
32. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управления запасами. – СПб: Питер, 2009 – 266 с.
33. Стратегический менеджмент: Учебник. 3-е изд. – М.: Бизнес – школа «Интел – синтез», 2011 – 314 с.
34. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. - Мн.: Экоперспектива, 2007.-66 с.
35. Синицина Н.Н. Системы управления запасами // Экономический анализ: теория и практика. - 2010. - № 5. - С. 42.
36. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 430с.
37. Толмачев, К.С. Управление товарными запасами /К.С. Толмачёв // Логистика: проблемы и решения. - 2009.-67 с.
38. Толмачев, К.С. Управление товарными запасами /К.С. Толмачёв // Логистика: проблемы и решения, 2009.-212 с.
39. Фомин В.А., Хохлов В.В. Оценка эффективности использования запасов предприятия в условиях рыночной экономики: монография. - М.: ЗАО "КИС", 2009.-77 с.
40. Шевченко Н.С., Черных А.Ю., Тинъков С.А., Кузъбожев Э.Н. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами. Учебное пособие - Курск: ГТУ, 2008.-96 с.
41. Шрайбфедер, Джон. Эффективное управление запасами 2-е изд. - М.: Алъпина Бизнес Букс, 2007.-89 с.

42. Шевченко, Н.С. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами [Текст] / Н.С. Шевченко, А.Ю. Черных, С.А. Тиньков, Э.Н. Кузьбожев; Под ред. д. э. н., проф. Э.Н. Кузьбожева. – Курск: Курск. гос. тех. ун-т, 2009 – 271 с.
43. Экономика торгового предприятия / Под ред. Жукова А.С. - М.: Дашков и К, 2008-213 с.