Рецензия

Работа снова не вычитана! Везде разные отступы и интервалы!

Я исправляла за Вас почти всю работу. Нет ссылок на источники, не правильно сформулированы некоторые выводы.

Пункт 1.1 критический обзор литературы снова выполнен не так, нужно взять основные понятия по теме диплома и рассмотреть их с позиции нескольких авторов, а потом вывести свое.

Во второй главе также замечания. Если Вы выявили один недостаток, отсутствие системы учета Fifo, то почему не предлагаете его использование в третьей главе. Анализ во второй главе не плохой но опять никакого подтверждения цифрами, таблицы оформелны также не верно.

В третьей главе Ваше мероприятие сомнительно, я уже писала Вам, для такого магазина, как Евроопт, предлагать просто внедрение компьютерной программы! Тем более источники из которых Вы взяли затраты на ее приобретение тоже сомнительны, если зайти на сайт разработчиков этой программы то кроме описания там нет никаких цифр, и это скажет Вам любой рецензент. Вообще нет ни одного цифрового приложения! Список источников минимум 50 должен быть, посмотрите на

сайте кафедры маркетинга и менеджмента требования по оформлению диплома (во вкладке дипломнику) и оформите все как полагается, иначе только за одно такое оформление работа не будет допущена.

Что касается Ваших рекомендаций совершенствования, то Вам нужно рассмотреть строну логистики для магазина, или придумать какие то продуктовые программы, при которых товары не залеживались бы на складах.

До 17 мая работа должна быть оформлена и окончательно написана, вычитана, распечатана.

Потом пойдете на кафедру (в случае 100% выполненной работы) там получите титульный лист на диплом, потом прошьете работу и в конверт вложите только отзыв руководителя.

Все остальное как титульник, задание на диплом и реферат прошиваете. Что касается реферата, в нем должны быть идентичные цель работы, предмет и объект исследования, все тоже самое что во введении.

Нумерация диплома начинается с ВВЕДЕНИЯ со страницы 3.

Жду Вашей переделанной работы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……5

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ……..8
1.1 Понятие и структура товарных запасов……..8
1.2 Методы учета товарных запасов на предприятии……28
1.3 Законодательство РБ в области управления товарными запасами…….35
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ООО «ЕВРООПТ»……47
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Евроопт»…….....47
2.2 Оценка товарных запасов ООО «Евроопт»…….62
2.3 Анализ системы управления товарными запасами ООО «Евроопт»……..69
ГЛАВА 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ООО «ЕВРООПТ»……78
3.1 Основные направления совершенствования управления товарными запасами на предприятии розничной торговли……78
3.2 Предложение по совершенствованию управлению товарными запасами в магазине «Евроопт»…….85
3.3 Экономическое обоснование рекомендаций повышения эффективности управления товарными запасами в магазине «Евроопт»……..92

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……...100
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……..102
ПРИЛОЖЕНИЯ……...107

РЕФЕРАТ

Дипломная работа оформлена на 99 страниц, содержит 4 рисунка,17 таблиц, 35 источников,2 приложения.

ЗАПАСЫ, УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ, МОДЕЛИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ.

Объект исследования - торговая деятельность магазина «Евроопт»

Предмет исследования- модели и механизм процесса управления товарными запасами.

Цель работы – на основании теоретических и практических источников разработать рекомендации по совершенствованию управления товарными запасами в магазине «Евроопт» в г.Новогрудок.

При выполнении работы использованы методы как наблюдение, группировка, систематизация, сравнительный анализ и синтез теоретического и практического материала и другие.

Областью возможного практического применения является -магазин «Евроопт».

Автор, подтверждает что приведенный в работе расчетно- аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

ВВЕДЕНИЕ

Современную концепцию логистического управления материальным потоком с точки зрения потребительского сервиса можно кратко сформулировать следующим образом: "нужный товар требуемого качества и количества в заданное время и с минимальными затратами". При этом затраты учитывают как себестоимость производства товара, так и затраты на логистические операции по его распределению в товаропроводящих структурах производителей и торговых посредников. В полной мере потенциал логистики может быть реализован при соответствующем развитии организованных товарных рынков, в которых все возрастающую роль будут играть предприятия.

Важнейшим элементом инфраструктуры товарных рынков и активно формирующихся логистических систем является склад. Наряду с транспортными расходами, затраты на хранение, управление запасами и складскую грузопереработку составляют подавляющую часть общих логистических издержек.

Цель работы на основании теоретических и практических источников разработать рекомендации по совершенствованию управления товарными запасами в магазине «Евроопт» в г.Новогрудок.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

-рассмотреть сущность и роль товарных запасов как объекта управления, изучить существующие методы и модели управления запасами;

-оценить параметры существующей системы управления запасами в магазине «Евроопт», выявить принципы и особенности технологий управления и проанализировать эффективность системы в разрезе выполняемых функций;

-провести анализ товарооборота и товарных запасов в магазине, с целью выявления недостатков системы управления запасами

-предложить комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления запасами в магазине «Евроопт»;

-изучить компьютерные разработки в области управления запасами, провести их сравнительный анализ;

-оценить эффективность автоматизации системы управления запасами в магазине «Евроопт».

Предметом дипломной работы являются модели и механизм процесса управления товарными запасами.

Объектом исследования является торговая деятельность магазина «Евроопт»в городе Новогрудок.

В качестве методологического инструментария исследования применялись такие общенаучные методы исследования как наблюдение, группировка, систематизация, сравнительный анализ и синтез теоретического и практического материала и другие. В работе также нашли применение методы: экономического анализа (структурный и динамический анализ, анализ относительных и абсолютных показателей), АВС-анализ, эконометрические методы.

Теоретическими основами исследования послужили научные труды по проблемам управления запасами, прогнозирования спроса отечественных и зарубежных ученых: Аникина Б.А, Уотерса Д, Бауэрсокса Д.Дж, Сергеева В.И, Стерлиговой А.Н и другие.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и приложения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены цели и задачи, методы исследования, приведено краткое описание работы.

В первой главе «Теоретические основы товарными запасами» рассмотрены сущность, цель, функции и роль товарных запасов, приведен краткий обзор взглядов на проблему управления запасами, рассмотрены существующие методы и модели управления запасами.

Во второй главе «Анализ системы управления запасами в ООО «Евроопт» проанализирована деятельность магазина, классифицированы и рассмотрены методы планирования товарооборота, проведен анализ затрат на содержание запасов, выявлены недостатки системы управления запасами, определены задачи оптимизации системы товародвижения.

В третьей главе «Совершенствование системы управления товарными запасами в магазине «Евроопт»» разработан ряд практических предложений по совершенствованию механизма управления запасами на предприятии розничной торговли, дается оценка эффективности предлагаемых рекомендаций.

В заключении обобщены полученные результаты проведенного исследования и сформулированы выводы и рекомендации, оценена степень

достижения поставленных цели и задач.

ГЛАВА 1

ТЕОРеТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и структура товарных запасов

Товарные запасы - это часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе движения её из сферы производства в сферу потребления. Особенности производства и транспортировки товаров определяют характер процесса пополнения запасов товаров, а особенности потребления - характер процесса расходования запасов. [1,с 1].

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах предприятий-производителей, в пути, на складах оптовых и розничных торговых предприятий. Сложность образования товарных запасов обусловлена следующими факторами:

-сезонными колебаниями в производстве и потреблении;

-временем, необходимым для перевозки товаров от места производства до места продажи;

-необходимостью преобразования производственного ассортимента в торговый, что требует подсортировки, подработки и упаковки;

-условиями транспортировки товаров, расстоянием между поставщиком и торговым предприятием;

-звенностью товародвижения, возможностями для хранения товаров [1,с 4].

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 3 функции:

1) 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 [2,с 10].

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

1)отвлечение 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);

2)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.);

3)расходы, связанные с риском потерь из-за устаревания и порчи, а также хищений и бесконтрольного использования товарно-материальных ценностей и др.

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

-поддержание 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.;

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

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

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

показателях потерянной выручки);

в) 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;

-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;

-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;

-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 [3,с 18].

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 состояние 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 поступили в сферу потребления [4,с 11].

По видам товарные запасы подразделяются на 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 [5,с 8].

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, учета, замораживания оборотных средств и т.п. Также происходит моральное и физическое устаревание запаса, 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 [6,с 34].

Запасы можно классифицировать по различным признакам. Классификация запасов представлена на рисунке 1. Однако, несмотря на большое число признаков классификации, наиболее часто применяемой является дифференциация материальных запасов, представляющая собой некий сплав критериев по отношению к логистическим операциям и функциональной принадлежности.

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 [7,с 6].



Рисунок 1.1- Классификация запасов

Примечание-Источник [7,с 8].

ЧТО ОЗНАЧАЕТ ПЕРВЫЙ РИСУНОЙ ПЕРВОЙ ГЛАВЫ!

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 грузопереработки.

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 грузопереработки 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 запас (часть запаса) предназначен для непрерывного обеспечения материалами или товарами производственного или торгового процесса в случае различных непредвиденных обстоятельств. Ими могут быть колебания спроса на готовую продукцию, невыполнение договорных

обязательств по поставкам материальных ресурсов, сбои в производственно-технических циклах и др. Размеры страховых запасов следует определить на основе сопоставления затрат на их содержание и упущенной выгоды из-за возникновения дефицита.

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 [8,с 52].

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 и дистрибьюции 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 образуются [9]. Классификация различных уровней запасов в процессе потребления во времени представлена на рисунке 2.



Рисунок 1.2 - Дифференциация запасов в зависимости от промежутка времени, прошедшего после очередного пополнения запаса.

Примечание-Источник [8,с 54] .

На рисунке 1.2 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 надежность логистического менеджмента. Негативной стороной запасов является то, что в них замораживаются (иммобилизируются) 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, большие уровни запасов готовой продукции тормозят улучшение ее качества, так как фирма, прежде всего, заинтересована в их реализации до инноваций в качество [10,с 44].

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 [11,с 15].

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.

Создаваемые на предприятиях торговли товарные запасы оцениваются рядом показателей - суммой запасов в стоимостном выражении; количеством запасов в натуральном выражении; размером товарных запасов в днях оборота.

Любой товар относится к категории товарного запаса вплоть до момента продажи. И он является постоянно существующей величиной, поскольку товарные запасы продаются не сразу, а постепенно, то есть регулярно возобновляются. Размер товарных запасов различен в зависимости от конкретных хозяйственных условий. Абсолютная величина товарных запасов всё время изменяется в зависимости от поступления и реализации товаров. Поэтому товарные запасы соизмеряются с товарооборотом, с этой целью они выражаются в днях. Этот показатель - относительный, он характеризует величину товарного запаса, находящегося в магазине на определённую дату, и показывает, на сколько дней торговли хватит этих запасов. Товарные запасы в днях оборота исчисляются по формуле:

$$ТЗдн = ТЗ/Орто, \quad (1)$$

где ТЗдн - уровень товарных запасов, дни оборота;

ТЗ - сумма товарных запасов на определённую дату, руб.;

Орто - объём однодневного товарооборота, руб.

Товарные запасы могут выражаться в натуральных показателях (штуки, метры, тонны и т.д.) и в стоимостных (в рублях) [12,с 17].

Кроме того, размеры товарных запасов непосредственно связаны со скоростью обращения товаров. При неизменном объёме товарооборота ускорение оборачиваемости товаров приводит к снижению товарных запасов, и, наоборот, замедление оборачиваемости требует большей массы товарных запасов.

Скорость обращения товаров или время, в течение которого реализуются товарные запасы, называется товарооборачиваемостью. Товарооборачиваемость выражается числом оборотов или количеством дней, необходимых на один оборот.

Товарооборачиваемость в днях показывает время, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, то есть количество дней, за которое оборачивается средний товарный запас.

Средний товарный запас рассчитывается по формуле средней хронологической:

ТЗср = (1/2 ТЗ0 + ТЗ1 + ТЗ2 +. +1/2 ТЗn) / (n - 1), (2)

где ТЗср - средние товарные запасы, руб.;

ТЗ0, ТЗ1, ТЗ2 … ТЗn - товарные запасы на конкретные даты, руб.;

n - количество периодов.

Или по формуле средней арифметической простой:

ТЗср = (ТЗн + ТЗк) /2, (3)

где ТЗср - средние товарные запасы, руб.;

ТЗн - товарные запасы на начало периода, руб.;

ТЗк - товарные запасы на конец периода, руб.

Товарооборачиваемость в днях рассчитывается по формуле:

Тоб = ТЗср / Орто, (4)

где Тоб - товарооборачиваемость или время обращения, дни;

ТЗср - средние товарные запасы, руб.;

Орто - объём однодневного товарооборота, руб.

Товарооборачиваемость может выражаться числом оборотов и рассчитываться следующим образом:

Тоб = Орто / ТЗср, (5)

где Тоб - коэффициент товарооборачиваемости, число оборотов;

Орто - объём однодневного товарооборота, руб;

ТЗср - средние товарные запасы, руб.

Показатели времени и скорости товарного обращения взаимосвязаны, причём обратной пропорциональностью. Увеличение скорости и уменьшение времени товарного обращения позволяет осуществить больший объём товарооборота при меньших размерах товарного запаса, что оказывает влияние на снижение расходов на хранение товаров, сокращению товарных потерь и т.д. [13,с 22].

Товарооборачиваемость - это один из показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Ускорение времени обращения товаров имеет большое значение: повышает экономическую

эффективность всего общественного производства, являясь одновременно важным условием повышения рентабельности торговой деятельности предприятия. А замедление, наоборот, свидетельствует об ухудшении его работы.

Оборачиваемость товаров можно ускорить только за счёт совершенствования всей торгово-коммерческой и экономической деятельности предприятия. Это требует глубокого понимания влияния различных факторов на формировании товарных запасов.

Величина товарных запасов и оборачиваемость зависят от многих факторов. Одни из этих факторов ускоряют товарооборачиваемость и тем самым объективно уменьшают необходимую величину запасов, другие, наоборот, замедляют скорость товарного обращения и тем самым увеличивают размер запасов. Зная это, можно выявить резервы ускорения оборачиваемости запасов предприятия; улучшить снабжение населения товарами потребления; снизить затраты на образование и содержание товарных запасов [14,с 11].

Рассмотрим факторы, влияющие на величину товарных запасов.

Условно все факторы можно разделить на внешние, которые не зависят от деятельности работы предприятия, и внутренние, которые оказывают существенное влияние на товарные запасы в зависимости от работы предприятия.

Существует 6 основных факторов, влияющих на оборачиваемость и величину товарных запасов:

Во-первых, соотношение между спросом и предложением товаров. В условиях, когда спрос населения превышает предложение товаров, резко ускоряется их оборачиваемость. А по мере насыщения рынка и увеличения предложения товаров наблюдается некоторое замедление скорости обращения

товаров. Одно из условий, способствующих нормализации товарных запасов, - изучение покупательского спроса, воздействие на поставщиков с целью расширения ассортимента и улучшение качества товаров.

Во-вторых, объём розничного товарооборота. Для торговых предприятий с большим объёмом товарооборота характерны, при прочих равных условиях, наличие большого размера товарных запасов и ускоренная товарооборачиваемость. Чем больше объём товарооборота, тем больше и однодневный товарооборот, а, следовательно, и размер товарных запасов. Ускоренная оборачиваемость объясняется тем, что в таких магазинах товар завозят чаще, причём нередко минуя посредников.

В-третьих, сложность ассортимента товаров. Величину товарных запасов определяют также широта и обновляемость ассортимента товаров. Чем больше ассортимент, тем больше товарных запасов. Время обращения товаров сложного ассортимента, как правило, превышает время обращения товаров простого ассортимента. По товарам сложного ассортимента создаются товарные запасы по различным признакам. Так, в магазине, реализующем товары сложного ассортимента, например, швейные изделия, постоянно должен быть широкий выбор одежды по размерам, ростам, фасонам, расцветкам ткани и т.д., их необходимо подсортировать и готовить к продаже. А эти операции требуют определённого времени и создания дополнительных запасов.

В-четвертых, потребительские и физико-химические свойства товаров. Они ограничивают или удлиняют время оборота. По товарам, стойким в хранении, создают большие товарные запасы сложного ассортимента, длительного пользования, а также не скоропортящиеся продовольственные товары. На отдельные товары в силу их физико-химических свойств устанавливают не сроки хранения, а сроки реализации, ограниченные

несколькими часами. По таким товарам большие товарные запасы создавать нельзя.

В-пятых, организация и частота завоза товаров. Чем чаще завозятся товары в магазины, тем с меньшими товарными запасами можно выполнить план товарооборота. В свою очередь частота завоза зависит от местонахождения торговых предприятий, условий транспортировки, размещения производственных предприятий. Например, время завоза товаров на Крайний Север, в высокогорные и отдалённые районы может быть ограничено из-за природных условий и трудностей транспортировки. Естественно, в этих районах время обращения товаров намного продолжительнее, чем в других. Чем ближе расположены промышленные предприятия или оптовые базы к районам потребления, тем меньше времени затрачивается на их доставку. Высокая частота завоза характерна для скоропортящихся товаров.

В-шестых, состояние материально-технической базы и основных фондов торгового предприятия. Наличие развитой сети, оснащённой современным оборудованием для хранения товаров, в торговом предприятии позволяет создавать их широкий ассортимент, обеспечивая сохранность и качество.

На оборачиваемость товаров оказывает влияние и ряд других факторов. В частности, насыщенность товарных рынков, звенность товародвижения, объёмы импорта, распределение запасов товаров между оптовыми и розничными звеньями торговли, уровень цен на конкретные товары и товарные группы, организация рекламы и продажи товаров, организация труда, квалификация кадров и уровень руководства торгово-технологическим процессом и т.д. [15,с 38].

1.2 Методы учета товарных запасов на предприятии

Управление запасами заключается в решении 2 основных задач:

1) определение размера необходимого запаса, то есть нормы запаса;

2)создание системы контроля над фактическим размером запаса и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой.

Нормой запаса называется расчетное минимальное количество предметов труда, которое должно находиться у производственных или торговых предприятий для обеспечения бесперебойного снабжения производства продукции или реализации товаров.

При определении норм товарных запасов используют три группы методов.

Во-первых, эвристические методы предполагают использование опыта специалистов, которые изучают отчетность за предыдущий период, анализируют рынок и принимают решения о минимально необходимых запасах, основанные, в значительной степени, на субъективном понимании тенденций развития спроса. В качестве специалиста может выступать работник предприятия, постоянно решающий задачу нормирования запасов. Используемый в этом случае метод решения задачи называется опытно-статистическим. В том числе, если поставленная задача в области управления запасами достаточно сложна, может использоваться опыт не одного, а нескольких специалистов. Анализируя затем по специальному алгоритму их субъективные оценки ситуации и предлагаемые решения, можно получить достаточно хорошее решение, мало чем отличающееся от оптимального. Этот метод также относится к группе эвристических и носит название метода

экспертных оценок.

Во-вторых, технико-экономические расчеты заключается в разделении совокупного запаса в зависимости от целевого назначения на отдельные группы, например, номенклатурные позиции (или ассортиментные позиции в торговле). Далее для выделенных групп отдельно рассчитывается страховой, текущий и сезонные запасы, каждый из которых, в свою очередь, может быть разделен на некоторые элементы.

Текущие запасы обеспечивают непрерывность снабжения производственного процесса между двумя поставками, а также организаций торговли и потребителей. Текущие запасы составляют основную часть производственных и товарных запасов. Их величина постоянно меняется и определяется следующим образом:

$$Зтек = РсутЧТ, \quad (6)$$

где Зтек - запасы текущие, шт.;

Рсут - среднедневная потребность в определенных материалах, шт.;

Т - число дней между двумя поставками.

В свою очередь среднесуточный расход рассчитывается по формуле:

$$Рсут = Пг\ (Пкв, Пм) / 360\ (90, 30), \quad (7)$$

где Рсут - среднедневная потребность в определенных материалах, шт.;

Пг, Пкв, Пм - соответственно годовая, квартальная и месячная потребности.

Подготовительные запасы (или запасы буферные) выделяются из производственных запасов при необходимости дополнительной их подготовки перед использованием в производстве. Технологический (подготовительный)

запас рассчитывается в соответствии с нормативами времени для осуществления подготовительных операций или по статистическим наблюдениям за фактическими затратами времени на подготовку материалов к производственному потреблению в прошлом периоде (хронометраж) Величина подготовительных запасов определяется следующим образом:

$$Зподг = РсутЧ Тподг, (8)$$

где Зподг - величина подготовительных запасов, шт.;

Рсут - среднесуточное потребление материалов, шт.;

Тподг - количество дней, необходимых для подготовки материалов и запуск в производство [16,с 35].

Гарантийные или страховые запасы предназначены для непрерывного снабжения потребителя в непредвиденных обстоятельствах. Они используются в случаях отклонения в периодичности и величине поставок от запланированных, изменения интенсивности потребления, задержки поставок в пути. В отличие от текущих запасов размер гарантийных запасов - величина постоянная. При нормальных условиях работы эти запасы неприкосновенны. Страховой запас определяется по формуле:

$$Зстр = Рсут (Тф-Тпл) /2, (9)$$

где Зстр - страховой запас, шт.;

Рсут - среднесуточное потребление материалов, шт.;

Тф, Тпл - соответственно фактический и плановый интервалы поставок, дни.

При укрупненной оценке страховой запас принимают в размере 50% текущего запаса. Если предприятие удалено от транспортных путей, либо

используются нестандартные (уникальные) материалы, норма страхового запаса может быть увеличена до 100%.

Возникновение страхового запаса обусловлено нарушением в поставках материала со стороны поставщика. В случае, если это нарушение связано с транспортной организацией, создается транспортный запас, включающий те оборотные фонды, которые отвлекаются со дня оплаты счета поставщика и до прибытия груза на склад. Транспортный запас рассчитывается так же, как и страховой запас.

Сезонные запасы образуются при сезонном характере производства продуктов, их потребления или транспортировки.

Сезонные запасы должны обеспечить нормальную работу организации по время сезонного перерыва в производстве, потреблении или в транспортировке продукции. Величина сезонных запасов устанавливается по данным о фактических условиях поступления и потребности материалов, определяется по формуле:

$$Зсез = РсутЧ Тсез, \quad (10)$$

где Зсез - величина сезонных запасов, шт.;

Рсут - среднесуточное потребление материалов, шт.;

Тсез - продолжительность сезона, дни.

Совокупная норма запаса конкретного материала определяется по формуле:

$$Н = Зтек + Зстр + Зподг, \quad (11)$$

где Н - совокупная норма запаса материала, шт.;

Зтек - текущий запас, шт.;

Зстр - страховой запас, шт.;

Зподг - норма подготовительного запаса, шт.

Метод технико-экономических расчетов позволяет достаточно точно определять необходимый размер запасов, однако трудоемкость его велика [17,с 42].

В-третьих, суть экономико-математических методов нормирования запасов состоит в следующем: спрос на товары или продукцию чаще всего представляет собой случайный процесс, который может быть описан методами математической статистики.

Одним из наиболее простых экономико-математических методов определения размера запаса является метод экстраполяции (сглаживания), который позволяет перенести темпы, сложившиеся в образовании запасов в прошлом, на будущее.

Например, имея информацию о размере запасов за прошедшие четыре периода, на основе метода экстраполяции можно определить размер запасов на предстоящий период по формуле:

Y5 = 0,5 (2 Ч Y4 + Y3-Y1), (12)

где Y5- нормативный уровень запаса на предстоящий (пятый) период;

Y1, Y3, Y4- уровни запаса (в сумме, днях или процентах к обороту), соответственно, за первый, третий и четвертый периоды.

Прогноз уровня запасов для шестого периода (Y6) можно сделать, используя формулу:

Y6 = 0,5 (2 Ч Y5 + Y4-Y2), (13)

где Y6- нормативный уровень запаса на предстоящий (шестой) период;

Y5, Y4, Y2- уровни запаса (в сумме, днях или процентах к обороту), соответственно, за пятый, четвертый и второй периоды.

Таким образом, определив минимальное количество материальных ресурсов, которое должно постоянно находиться на складе менеджерам предприятия необходимо перейти к разработке системы контроля над состоянием запасов [18,с 45].

Итак, под товарными запасами понимают обычно всю массу продукции, закупаемую торговыми предприятиями с целью последующей реализации на внутреннем рынке, поставок на экспорт. Товарные запасы торговых предприятий формируются за счет поступления товаров, а расходуются на осуществление товарооборота. Эффективность использования товарных запасов определяется как отношение величины товарооборота за период к сумме поступления товарных запасов за период и средней величины товарных запасов за период.

Управление товарными запасам всегда имеет целью их оптимизацию, т. е. обеспечение торговой организации товарами в таком ассортименте и в таких количествах, которые максимально соответствуют предвидимому спросу. Управлять товарными запасами — значит планировать определенный объем и структуру запасов в соответствии с поставленными перед торговой организацией целями и контролировать, чтобы товарные запасы постоянно отвечали установленным критериям. Одной из наиболее важных задач торговых предприятий в политике управления товарными запасами является правильное определение потребности в товарных запасах. Важную роль играет верное определение оптимальной величины товарных запасов. Предприятием должен быть организован четкий учет выполнения договоров на поставку товаров с точки зрения полноты их выполнения как по объему, так и по срокам.

1.3 Законодательство РБ в области управления товарными запасами

Бухгалтерский учет товарных операций в оптовых организациях Республики Беларусь регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

1) Законом Республики Беларусь от 18.10.1994 № 3321-XII «О бухгалтерском учете и отчетности» (в редакции Закона от 26.12.2007 № 302-З). Согласно Закону бухгалтерский учет - система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества и обязательств организации методом двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Беларусь [27];

2) Инструкцией по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17.04.2002 № 62 (в редакции постановления от 14.12.2012 № 74). Ведение бухгалтерского учета в организации осуществляется согласно учетной политике организации, сформированной в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Учетная политика организации формируется главным бухгалтером (бухгалтером) организации на основе настоящей Инструкции и законодательства Республики Беларусь и

утверждается руководителем организации [28];

3) Законом Республики Беларусь от 28.07.2003 № 231-З «О торговле» (в редакции Закона от 07.12.2009 № 66-З). Законом определяются правовые основы осуществления торговли на территории Республики Беларусь, государственного регулирования и контроля в области торговли и направлен на создание благоприятных условий для эффективного осуществления торговли в целях удовлетворения спроса физических и юридических лиц на товары, выполнение работ, оказание услуг [29];

4) Законом Республики Беларусь от 10.05.1999 № 255-З «О ценообразовании» (в редакции Закона от 31.12.2009 № 114-З). Законом устанавливаются правовые основы государственной политики в области ценообразования в республике, категории, принципы свободного ценообразования, государственного регулирования и контроля цен [30];

5) постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28.04.2003 № 22 «СТБ 1393-2003 «Торговля. Термины и определения» (в редакции постановления Госстандарта от 25.09.2012 № 59), которым установлены термины и определения понятий в области торговли. Для каждого понятия установлен один стандартизированный термин. Также установлено, что термины, установленные настоящим стандартом, обязательны для применения во всех видах документации и специальной литературе по торговле [31];

6) постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 14.12.2011 № 200 «О торговых надбавках к отпускным ценам на социально значимые товары и признании утратившими силу постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 27 апреля 2011 г. № 66 и отдельного структурного элемента постановления Министерства экономики Республики

Беларусь» установлены предельные максимальные торговые надбавки (с учетом оптовой надбавки) к отпускным ценам организаций-производителей (импортеров) на определенный перечень товаров [32];

7) Инструкцией о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 (в редакции постановления от 20.12.2012 № 77). Согласно Инструкции для обобщения информации о наличии и движении товаров (в том числе при транзите), тары, кроме используемой для осуществления технологического процесса производства (технологическая тара) и для хозяйственных нужд, в организациях, осуществляющих торговую и торгово-производственную деятельность применяется счет 41 «Товары». Принятие к бухгалтерскому учету поступивших в оптовую организацию товаров и тары отражается по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 75 «Расчеты с учредителями», 98 «Доходы будущих периодов» и других счетов. Стоимость реализованных товаров при отражении в бухгалтерском учете выручки от их реализации отражается по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и кредиту счета 41 «Товары». Аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется по наименованиям (сортам, партиям, кипам), при необходимости - по местам хранения товаров [33];

8) Налоговым кодексом Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 № 71-З (в редакции Закона от 26.12.2012 № 431-З). В соответствии с Налоговым кодексом реализацией товаров (работ, услуг), имущественных прав признаются отчуждение товара одним лицом другому лицу (выполнение работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу), передача имущественных прав одним лицом другому лицу на возмездной или

безвозмездной основе вне зависимости от способа приобретения прав на товары (результаты выполненных работ, оказанных услуг), имущественных прав или формы соответствующих сделок. Прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей, имущественных прав определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой, полученной от их реализации, и затратами по производству и реализации этих товаров (работ, услуг), иных ценностей (за исключением основных средств), имущественных прав, учитываемых при налогообложении в соответствии с ст. 3 Закона, а также суммами налогов и сборов, уплачиваемых согласно установленному законодательными актами порядку из выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг). В статье 130 Особенной части Налогового кодекса приведен перечень затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении. Такие затраты перечислены в разрезе основных статей, другие виды расходов будут включаться в затраты в соответствии с налоговым законодательством [34].

Согласно статье 93 Налогового кодекса объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость признаются обороты по реализации товаров (работ, услуг) на территории Республики Беларусь. Статьей 113 Налогового кодекса определено, что объектами обложения акцизами признаются подакцизные товары, а статьей 117 - что налоговая база по акцизам в зависимости от установленных в отношении подакцизных товаров ставок акцизов определяется при реализации (передаче) произведенных плательщиком подакцизных товаров: а) как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов; б) как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, определяемая

исходя из отпускных цен без учета акцизов, - по подакцизным товарам, в отношении которых установлены процентные (адвалорные) ставки акцизов.

Таким образом, в настоящее время из выручки от реализации товаров в Республике Беларусь уплачиваются налог на добавленную стоимость и акцизы.

Следует отметить, что уже принят Закон Республики Беларусь от 26.10.2012 № 431-З «О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь», вступающий в силу с 1 января 2013 г., в соответствии с которым вносятся часть 1 пункта 1 статьи 100 Налогового кодекса Республики Беларусь будет изложена в следующей редакции: «Момент фактической реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав определяется как приходящийся на отчетный период день отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав независимо от даты проведения расчетов по ним, если иное не установлено настоящей главой» [36].

Таким образом, с 2013 года момент фактической реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав в целях исчисления НДС определяется плательщиком (за исключением плательщиков, указанных в статье 92-1 Налогового кодекса Республики Беларусь) как приходящийся на отчетный период день отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав независимо от даты проведения расчетов по ним, т.е. метод учета выручки «по оплате» практически прекращает использоваться;

9) Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов организации, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 (в редакции постановления от 14.12.2012 № 74). Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности. Расходы по текущей деятельности представляют собой часть

затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде.

Выручка от реализации продукции, товаров признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий: покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары; сумма выручки может быть определена; имеется вероятность увеличения экономических выгод организации в результате хозяйственной операции; расходы, которые произведены или будут произведены при совершении хозяйственной операции, могут быть определены. Выручка от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг отражается в бухгалтерском учете по дебету счетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и других счетов и кредиту счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-1 «Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг»).

Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, другие доходы могут признаваться в бухгалтерском учете по мере оплаты отгруженной продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг, других доходов. При использовании метода оплаты выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, другие доходы отражаются по дебету счетов 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и других счетов и кредиту счетов 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности», 91 «Прочие доходы и расходы» [18];

10) Инструкцией по заполнению форм первичных учетных документов ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и ТН-2 «Товарная накладная»,

утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18.12.2008 № 192 (в редакции постановления от 10.07.2009 № 91). Основными документами для оформления реализации товаров являются товарная накладная формы типовой формы ТН-2 и товарно-транспортная накладная типовой формы ТТН-1. Инструкция определяет порядок заполнения типовых форм первичных учетных документов ТТН-1 «Товарно-транспортная накладная» и ТН-2 «Товарная накладная» ;

11) Методическими указаниями по составу и учету издержек обращения (производства), финансовых результатов деятельности организаций торговли и общественного питания, утвержденными приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 20.09.2002 № 86. Целью Методических рекомендаций является регламентация состава затрат, включаемых в издержки обращения, разграничение расходов торговых организаций по соответствующим источникам их покрытия. Методические рекомендации предусматривают многовариантные решения по учету издержек обращения с тем, чтобы организация торговли имела право выбора наиболее рационального с точки зрения хозяйственной деятельности и условий работы. Методические рекомендации могут применяться и служить основой системы управления издержками обращения во всех организациях торговли независимо от ведомственной принадлежности и форм собственности.

Учет издержек обращения основан на том, что каждая сумма расходов должна быть документально подтверждена. Факт совершения операции (осуществления того или иного вида затрат) и ее содержание могут быть подтверждены одним из большого количества различных документов (актами приемки выполненных работ, квитанциями, счетами, счетами-фактурами, товарно-транспортными накладными, товарными накладными, актами на

списание товарно-материальных ценностей, платежными документами, расчетно-платежной (расчетной) ведомостью на оплату труда персонала, путевыми листами и т.п., бухгалтерскими справками), но во всех случаях торговая организация должна иметь возможность подтвердить производственную направленность затрат; при анализе информации, содержащейся в первичном документе, должна ясно прослеживаться прямая связь произведенных расходов с торговым процессом или их обусловленностью организацией торгового процесса. Здесь же следует отметить, что непосредственно тот или иной договор не является основанием для бухгалтерских записей: записи в учете могут быть произведены только на основании соответствующим образом оформленных первичных документов, отражающих сам факт выполнения предусмотренных договором работ или оказания услуг.

12) Указом Президента Республики Беларусь 11.08.2011 № 358 «О стимулировании реализации товаров» (в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 11.07.2012 № 312). Указ устанавливает пониженную ставку налога при упрощенной системе налогообложения при реализации товаров на экспорт, освобождение от налога на добавленную стоимость и вычет в полной объеме суммы налога на добавленную стоимость при выполнении определенных условий [35].

Таким образом, регулирование товарных операций осуществляется в законодательном порядке и регламентируется различными нормативно-правовыми актами в сфере товарного обращения, и исследуемая организация в своей деятельности руководствуется данными нормативными документами.

ВЫВОД ДОЛЖЕН БЫТЬ ПО ЦЕЛОЙ ГЛАВЕ А НЕ ПО ЕЕ ПОДПУНКТАМ! И ВЫВОД ПО ГЛАВЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ МИНИМУМ ПОЛ

СТРАНИЦЫ И, НАПИСАН САМОСТОЯТЕЛЬНО АВТОРОМ, А НЕ СКОПИРОВАННЫЙ ТЕКСТ.

ГЛАВА 2

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ООО «ЕВРООПТ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Евроопт»

ООО «Евроторг» является юридическим лицом. Республиканская регистрация произведена 30.12.1996 г., перерегистрация произведена решением Мингорисполкома № 818 от 13.08.1999 г. за №190000061. ООО «Евроторг» уже более 10 лет является одним из крупнейших операторов продовольственного рынка Республики Беларусь. За это время ООО «Евроторг» установил прочные деловые связи с сотнями поставщиков не только в странах СНГ и Восточной Европы, но и в дальнем зарубежье (Аргентина, Бразилия, Венгрия, Голландия, Испания, Китай, США), а также напрямую работает со всеми крупнейшими отечественными производителями продуктов питания. Безупречная репутация и платежеспособность позволяют получать от поставщиков максимальные скидки.

Напрямую от производителя закупается 75 % товарной массы. В целях подсортировки недостающих товаров, удельный вес которых в общем объеме поставок составляет не более 10 %, заключены договоры с оптовыми предприятиями республиканского значения. Планируется расширить зону коммерческой деятельности ООО «Евроторг» в части поиска надежных партнеров. Больше внимания планируется уделять поставщикам всех регионов Республики Беларусь. Формирование товарных ресурсов осуществляется путем

заявок и заказов предприятиям производителям на основе покупательского спроса и сложившейся реализации за прошлый год.

Организация ведет свою деятельность с 1997 года, когда в г. Минск был открыт первый магазин (Приложения А)

ООО «Евроторг» является частной собственностью двух учредителей-Башкирова Юрия Васильевича и Руденкова Андрея Ивановича. Управление деятельностью организации осуществляется генеральным директором Зубковым Андреем Владимировичем.

Открытие торгово-продовольственный магазин ООО «Евроопт» по адресу г.Новогрудок по ул. Советская, 17(время работы : с 8.00 до 22.00), состоялось 15 января в 17.00. Этот новый магазин представляет собой небольшого размера здание с привлекательным внешним видом. Он расположен в центре города, низкие цены и хорошая работоспособность работников «Евроопта» дают данному магазину, уже с первых дне открытия, бесперебойный спрос покупателей. Площадь для покупателей составляет не менее 50-55% торговой площади магазина. Размеры площади обеспечивают свободное движение покупателей, а также достаточно при использовании тележек для укладки товаров.

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого. ОСУ определяется также как форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей. С этих позиций структура управления представляется в виде оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и

ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми.

Организационная структура ООО «Евроопт» представлена в Приложении (Б).

ООО «Евроторг» является владельцем бренда «Евроопт», логотип которого с разбивкой на структурные элементы представлен на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Логотип торговой сети ООО «Евроопт»

Примечание – Источник: Бизнес-план предприятия

Графическая структура логотипа следующая: Графический символ «е» Щиток графического символа «е» Надпись «евроопт» Фон логотипа Контур фона логотипа Зона защиты логотипа Семантическая структура логотипа сочетает в себе отсылку к европейским стандартам качества «евро-» и выражение количественного масштаба «-опт».

Современная торговля имеет большой потенциал не только в силу роста розничного оборота в денежном выражении, но и по мере вытеснения других видов торговли (традиционные прилавочные магазины и рынки), которые занимают значительную долю в общем объеме розничной торговли товарами повседневного спроса (см. таблицу 2.1).

Таблица 2.1 - Розничный товарооборот в сопоставимых ценах по секторам торговли в 2016 г.

Показатель	2016 г., млрд. руб.	2016 г. в %	
		к 2015 г.	к итогу
Розничный товарооборот, в т.ч.:	258933,2	118,2	100
продажи в организациях торговли	209650	118,6	81
продажи на рынках, в торговых центрах	49283,2	116,4	19

Примечание - Источник: Национальный статистический комитет

Анализ финансово-хозяйственной деятельности магазина «Евроопт» ООО «Евроторг».

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности «Евроопт» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности «Евроопт» за 2015-2016 гг.

Показатель	Период		Изменение, + / -	Темп изменения, %
	2015 г.	2016 г.		
Розничный товарооборот в действующих ценах, млн.руб.	37584	42402	4818	112,82
Прибыль от реализации, млн.руб.	432	210	-222	48,61
-уровень, в % к товарообороту	1,15	0,5	-0,65	-
Общая площадь,	7343	7343	0	-
в т.ч. торговая	3645	3873	228	106,26
Товарооборот на 1м^2 торговой	10,26	10,92	0,66	106,43

площади, млн.руб. / м^2				
Среднесписочная численность работников, чел.	182	188	6	102,13
в т.ч. торгово-оперативный персонал, чел.	74	80	6	103,45
Средняя заработная работников всего, тыс.руб.	3426	3530	104	107,29
в т.ч. торгово-оперативного персонала, тыс.руб.	3392	3446	54	103,88

Примечание- Источник: собственная разработка на основе бизнес-план предприятия

Из таблицы 2.2 видно, что по итогам работы за 2016 г. темп роста товарооборота к соответствующему периоду прошлого года в действующих ценах обеспечен на 112,82% в основном за счет ценового фактора.

Прибыль от реализации за 2016 год меньше 2015 года на 222 млн.руб., что связано в опережением роста расходов на реализацию (1518 млн.руб. или 119,6%) над ростом доходов от реализации (1332 млн.руб. или 115,8%).

Таким образом, основываясь на вышеприведенных данных, можно сделать вывод об эффективной торгово-хозяйственной деятельности «Евроопт», а снижение прибыли и рентабельности является следствием изменения конъюнктуры рынка.

Для создания необходимых условий для выполнения функций хранения, транспортировки, реализации товаров и обслуживания покупателей предприятие располагает основными средствами, сумма которых на 1.01.2015 года составляет 4341 млн. руб., в т.ч. активные производственные фонды 752 млн.руб.

Данные о стоимости основных фондов за 2016 год отражены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Данные о стоимости основных фондов за 2016 год, млн.руб.

Вид основных фондов	Наличие основных средств на 01.01.2016	Поступило за 2016 г.	Выбыло за 2016 г.	Наличие основных средств на 01.01.2015
Всего, млрд. руб., в т.ч:	4422	40	121	4341
1. Основные производственные фонды, млрд. руб.	4422	40	121	4341
Из них: Здания, сооружения Передаточные устройства Машины и оборудование Производственный и хозяйственный инвентарь	 3656 35 633 34	 15 0 15 2	 82 3 24 2	 3589 32 624 34
2. Непроизводственные фонды, млрд. руб.	0	0	0	0

Примечание-собственная разработка на основе бизнес-плана предприятия

Доля активной части в общей стоимости основных средств составила 17,3%, что характеризует низкий уровень технической оснащенности предприятия.

Коэффициент физического износа основных средств в «Евроопт» на 1.01.2015 года составляет 58,7%. Коэффициент обновления за 2016 год – 0,9%, коэффициент выбытия – 2,7%. КАК ВЫ ЭТО РАЧИТАЛИ? НЕОБХОДИМО ПОЯСНИТЬ И РАСПИСАТЬ

Источником приобретения основных средств является амортизационный фонд. В 2015!!!! году планируется приобретение машин и оборудования за счет этого фонда в сумме не менее 30 млн. рублей, ставится задача улучшать

использование имеющегося парка машин и оборудования.

Динамика расходов на реализацию «Евроопт» за период 2015-2016 гг. отражена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Динамика расходов на реализацию за 2015-2016 гг.

Наименование показателя, млн.руб.	2015 год	2016 год	Темп роста 2016 г. к 2015 г., %
Расходы на реализацию	7746,0	9264,0	119,60
в % к товарообороту, в т.ч.:	20,6	21,9	-
1. ФОТ	4543,2	5898,0	129,81
доля в расходах на реализацию	242,4	254,4	104,75
2. Содержание зданий, в т.ч.:	538,2	742,8	138,07
- аренда - отопление - электроэнергия - вода	82,8 82,8 360,0 12,6	96,0 115,8 519,0 12,0	115,80 139,93 144,20 96,50
3. Отчисления в рем. фонд	612,6	123,6	20,21
4. Транспорт	24,6	16,2	64,34
5. Процент пользования кредитом	364,2	615,0	168,88
6. Налоги в издержках	1663,2	1869,0	112,35

Примечание-собственная разработка на основе бизнес-плана предприятия

Из данных таблицы 2.5 видно, что уровень расходов на реализацию вырос относительно 2015 года на 19,60% и составил в 2016 году 9264 млн.руб. Основной статьей расходов на реализацию является оплата труда персонала. В 2016 году фонд оплаты труда персонала предприятия увеличился на 29,81 % и

составил 5898 млн. руб. при этом, доля расходов на оплату труда в расходах на реализацию увеличилась на 5,01 % и составила 63,66 %.

В таблице 2.6 приведены данные о динамике прибыли на предприятии за период 2015-2016 гг. согласно Отчету о прибылях и убытках.

Таблица 2.6 - Динамика прибыли магазина «Евроопт»

Показатель	Период		Изменение, + /-	Темп изменения, %
	2015 г.	2016 г.		
Розничный товарооборот в действующих ценах, млн.руб.	37584	42402	4818	112,82
Доход от реализации, млн.руб.	8418	9750	1332	115,82
-уровень, в % к ТО	22,39	22,99	0,6	-
Налоги и др. обязательные платежи (с дохода), млн.руб.	240	276	36	115,00
-уровень, в % к ТОВАРООБОРОТУ	0,66	0,65	-0,01	-
Расходы на реализацию, млн.руб.	7746	9264	1518	119,60
-уровень, в % к товарообороту	20,61	21,85	1,24	-
Прибыль от реализации млн.руб.	432	210	-222	48,61
-уровень, в % к товарообороту	1,15	0,5	-0,65	-
Прибыль от операционной деятельности, млн.руб.	126	126	0	100,00
Прибыль от внереализационных операций, млн.руб.	-126	-30	96	23,81
Прибыль отчетного периода, млн.руб.	432	306	-126	70,83
-уровень, в % к товарообороту	1,1	0,7	-0,4	-
Налоги и сборы, производимые из прибыли, млн.руб.	240	204	-36	85,00
Платежи из прибыли, млн.руб.	0	0	0	-
Сумма льгот по налогу на прибыль, млн.руб.	0	0	0	-
Чистая прибыль, млн.руб.	192	102	-90	53,13
-уровень, в % к товарообороту	0,51	0,24	-0,27	-

Фонд накопления, млн.руб.	126	60	-66	47,62
Фонд потребления, млн.руб.	66	42	-24	63,64
Остаток средств на конец года, млн.руб.	0	0	0	-

Как видно из таблицы 2.6 в 2016 г. прибыль от реализации меньше 2015 года на 222 млн.руб., что связано с опережением роста расходов на реализацию над ростом доходов от реализации. При доходах от реализации в 9750 млн. руб. расходы на реализацию сложились в сумме 9264 млн. руб. Темп роста расходов на реализацию в 2016 году по отношению к 2015 году составил 119,6%, что выше темпа роста доходов от реализации. Уровень расходов на реализацию повысился с 20,61 % к обороту до 21,85 % к обороту, то есть на 1,24 %-го пункта. Чистая прибыль организации в 2016 году также снизилась по сравнению с 2015 годом в первую очередь на 15 млн.руб. и составила 102 млн.руб.

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли отчетного периода к расходам на реализацию, снизился на 3,31 %-х пункта и в 2016 г. составил 2,26 %. Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли отчетного периода к обороту, снизился на 0,65 %-х пункта и в 2016 г. составил 0,50%.

Распределение чистой прибыли осуществлялось в анализируемом периоде по фондам накопления и потребления. В частности, в 2016 году в фонд накопления было направлено 60 млн.руб., в фонд потребления – 42 млн.руб.

Для характеристики структуры активов оценивается соотношение между основными и оборотными средствами, удельный вес различных элементов имущества в их общей сумме.

Состав и структура активов «Евроопт» представлены в таблице 2.7.

Из данных таблицы 2.7 видно, что за рассматриваемый период произошло изменение структуры активов предприятия в пользу увеличения внеоборотных средств с 57,97% до 59,40%, что может свидетельствовать о формировании менее мобильной структуры активов, способствующей замедлению оборачиваемости средств предприятия. Доля оборотных средств уменьшилась с 42,03% до 40,60%.

Таблица 2.7 - Состав и структура активов «Евроопт»

Наименование статей баланса предприятия	Показатели структуры пассива предприятия						
	2015 г.		2016 г.		Изменение		
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное	Уд. вес, %	% (гр5·100/гр.3)
Внеоборотные активы	4 424	57,97	4 342	59,40	-82	1,42	98,15
основные средства	4 422	57,95	4 341	59,38	-81	1,44	98,17
нематериальные активы	1	0,01	1	0,01	0	0,00	100,00
доходные вложения в материальные ценности	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
вложения во внеоборотные активы	1	0,01	0	0,00	-1	-0,01	0,00
прочие внеоборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Оборотные активы	3 207	42,03	2 968	40,60	-239	-1,42	92,55
запасы и затраты	2 182	28,59	2 354	32,20	172	3,61	107,88
налоги по приобретенным ценностям	349	4,57	314	4,30	-35	-0,28	89,97

готовая продукция и товары	1 965	25,75	2 113	28,91	148	3,16	107,53
товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
дебиторская задолженность	474	6,21	189	2,59	-285	-3,63	39,87
финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
денежные средства	202	2,65	111	1,52	-91	-1,13	54,95
прочие оборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-
Итого имущества	7 631	100,00	7 310	100,00	-321	-	95,79

Примечание-собственная разработка на основе бизнес-план предприятия

Анализ состава и структуры источников средств проводится в виде аналитической таблицы 2.8.

Таблица 2.8 - Состав и структура источников финансирования

Наименование статей баланса предприятия	Показатели структуры пассива предприятия						
	2015 г.		2016 г.		Изменение		
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абсолютное	Уд. вес, %	% (гр5·100/гр.3)
Капитал и резервы	5 223	68,44	5 174	70,78	-49	2,34	99,06
Обязательства	2 408	31,56	2 136	29,22	-272	-2,34	88,70
долгосрочные кредиты и таймы	37	0,48	23	0,31	-14	-0,17	62,16
краткосрочные кредиты и займы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-

кредиторская задолженность	2 371	31,07	2 113	28,91	-258	-2,17	89,12
Итого источников	7 631	100,00	7 310	100,00	-321	-	95,79

Примечание-собственная разработка на основе бизнес-план предприятия

Выявленная тенденция к снижению доли заемных средств в источниках образования активов предприятия свидетельствует об усилении финансовой устойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков. Наблюдается рост источников собственных средств по отношению к началу периода с 68,44% до 70,78%, что также способствует финансовой устойчивости предприятия.

Анализ показателей финансовой устойчивости и платежеспособности структуры баланса «Евроопт» представлен в таблице 2.9.

Таким образом, из таблицы 2.9 видно, что коэффициент текущей ликвидности, несмотря на отрицательную динамику, значительно выше нормативного значения; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на момент установления неплатежеспособности также выше норматива; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами соответствует нормативу – меньше 0,85.

Таблица 2.9 - Анализ показателей финансовой устойчивости и платежеспособности структуры баланса «Евроопт»

Показатель	На начало 2016 г.	На конец 2016 г.	Изменение	Норматив коэффициента
Коэффициент текущей ликвидности	49,28	31,96	-17,32	1,0
Коэффициент	0,25	0,28	0,03	0,1

обеспеченности собственными оборотными средствами				
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,32	0,29	-0,02	не более 0,85

Примечание-собственная разработка на основе бизнес-план предприятия

Одним из основных и наиболее радикальных направлений улучшения финансового состояния для «Евроопт» является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности торговой деятельности за счет более полного использования торговых площадей предприятия, повышения качества и обслуживания и других факторов.

2.2 Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в ООО «Евроопт»

Важнейшим этапом построения и реализации оптимальной системы управления товарными запасами является анализ их состояния и эффективности использования. Анализ товарных запасов позволяет в конкретных ситуациях находить оптимальное решение проблем, возникающих у торговой организации в связи с низкой оборачиваемостью товаров и большим объемом товарных запасов, что препятствует получению ожидаемой прибили и снижает эффективность работы торговой организации.

Анализ товарных запасов нужен чтобы определить, насколько

соответствует фактически объем товарных запасов установленным в организации нормативом как по отдельным товарным группам, так и в целом, находить причины отклонений, выявлять изменения в товарных запасов, а также особенности спроса на отдельные товары.

В ходе анализа запасов используются показатели, которые характеризуют состояние товарных запасов в натуральном и стоимостном выражении, их обеспеченность, эффективность использование средств, вложенных в товарные запасы. Анализ товарных запасов проводится на основании данных, полученных из статистических и бухгалтерских отчетов за интересующий период, а также данных инвентаризации.

Цель анализа состоит в выявлении причин и последствий изменения товарных запасов и скорости их обращения, выявление неиспользованных возможности повышения эффективности их использования.

Для анализа влияния товарных запасов на товарооборот используем данные о движении товаров за 2015-2016 гг., представленные в таблице 2.9

ГДЕ НАЗВАНИЕ ТАБЛИЦЫ, ГДЕ ЕДИНИЦЫ ИЗМЕРЕНИЯ?

Показатели	2015	2016	Отклонение от 2015 г	Темп роста к 2015 г, %
Остаток товара на начало года	4897,3	5575,9	678,6	113,9
Поступило товаров	42624,6	43596,2	971,6	103,3
Остаток товаров на конец года	5575,9	3942,1	1633,8	70,7
Реализовано товаров	41946	45230	3284	107,8
Среднегодовые остатки	4236,6	4759	522,4	112,3

товарных запасов				

Примечание- данные организации

Среднегодовые запасы в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличились на 522,4 тыс.руб., что составляет 12,3%. В динамике прослеживается следующая ситуация. Фактический объем товарооборота вырос на 7,8 % или на 3284 тыс.руб. и факторами, побудившими рост товарооборота , являются увеличение объема поступления товаров в текущем году(+971,6 тыс.руб.), а также увеличения товарных запасов на начало года(+678,6 тыс.руб). Также возможности увеличения товарооборота были повышены за счет снижения остатков на конец года(- 1633,8) тыс.руб.)

Для обеспечения ритмичной работы ,широкого выбора товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателе торговая организация должна обладать определенными товарными запасами. Поэтому дальнейший анализ проведем с оценкой, как товарные запасы обеспечивают развитие товарооборота и бесперебойное обеспечение населения необходимыми товарами. Для чего анализ товарных запасов проведем в разрезе товарных групп по данным таблице.

Таблица 2.10 Исходная информация о товарных запасах ассортимента

Товарная группа	Товарооборот Тыс.руб	На начало года	На конец года	Изменение	Дни Тыс.руб	Дни Тыс.руб	дни
Хлебобулочные изделия	2837,9	53,5	6,9	24,1	3,1	-29,4	-3,8
Кондитерск.	4665,5	773,4	60,5	55,	43,5	-217,3	-17

изделия							
Вино-водочные изделия	6982,1	941,4	49,2	691,9	36,2	-249,5	-13
Бакалея	1354,6	191,4	51,6	161,2	43,4	-30,2	-8,2
Молочные продукты	3847,2	351,6	33,4	201,4	19,1	-150,2	-14,3
Мясные изделия	6677,4	891,6	48,7	408,6	22,3	-483	-26,4
Консервы	1321,0	211,7	58,5	302,6	83,6	90,9	25,111
Свежие овощи и фрукты	4433,3	377,1	31,0	123,4	10,2	-253,7	-20,88 ж
Безалкогольные напитки	5197,5	401,8	28,2	405,1	28,4	3,3	0,22
Рыбные продукты	1100,7	199,0	66,0	83,4	27,7	-115,5	-38,3
Табак	1000,2	154,1	56,2	76,2	27,8	-77,9	-28,4
Сыры	914,	83,4	33,3	17,7	7,1	-65,7	-26,2
Чай, кофе	560,2	76,9	50,1	112,8	73,5	35,9	23,
Чипсы, снеки	420,2	59,1	51,3	31,4	27,3	-27,7	-24
Соусы, специи	186,4	29,4	57,6	31,9	62,5	2,5	4,9
Непродов. Товары	9242,7	780,5	30,8	714,3	28,2	-66,2	-2,6
Итого	455230	5575,9	45	3942,1	31	-1633,8	-14

Примечание- данные магазина

Изменение фактических товарных запасов в денежном выражении по товарным группам за 2016 год неравномерно, снижение произошло по большей части товарных групп, значительный рост по группе «Консервы», «Чай, кофе», «Соусы, специи».

В связи с тем, что темп роста товарных запасов на конец года сократился на 14 дней, а Также уменьшились товарные запасы в днях на конец периода на 14 дней, что может сказаться негативно в следующим периоде при условии спроса.также среднегодовые темпы не успевают за ростом товарооборота, произведем расчеты влияния факторов на изменение товарных запасов. На их размер оказывают влияния два фактора:

1) Изменение объема товарооборота;
2) Ускорение или замедление товарооборачиваемости.

Средние товарные запасы в 2016 году по отношению к 2015 изменились незначительно(522,4 тыс.руб). Проанализируем влияние товарооборачиваемости на изменение товарных запасов и результаты расчетов оформим в таблице 2.11.

Таблица 2.11- Результаты расчетов

Показатели	2015г.	2016г.	Отклонение От 2015 г.%	В % к 2016
Товарооборот,тыс.руб.	41946	45230	3284	107,8
Среднегодовые запасы, тыс.руб	4236,6	4759	522,444	112,3
Время обращения товаров в днях	36,4	37,9	1,5	104,1
Скорость обращения товаров, в оборотах	9,9	9,5	-0,4	96,0

Примечание-собственная разработка

Исходя из информации, содержащейся в таблице 5, видим, что в 2015 году в среднем товарные запасы оборачивались 9,9 раз в год. В 2016 году оборачиваемость понизилась и составила 9,5 раз. В результате снижения товарооборачиваемости последовало увеличение среднего периода оборота товаров, т.е среднюю продолжительность пребывания их в виде товарных запасов с 36,4 дней в 2015 году до 37,9 дней в 2016 году. Отсюда снижение скорости оборота товарных запасов в динамике в 0,4 раза увеличило нахождение товаров в запасе на 1,5 дня, что привело к недостаче оборотных средств в сумме 190 тыс.руб.

Для увеличения товарооборачиваемости необходимо довести имеющиеся в настоящий момент товарные запасы до оптимального уровня за счет равномерного и частого завоза товаров. Оптимальной в данном случае является величина запасов, которые действительно пользуются спросом, и в ближайшее время будут реализованы. Кроме того, возможно увеличение товарооборота за счет распродажи товаров, не пользующих спросом, совершенствования организации торговли и обслуживания покупателей.

2.3 Основные параметры системы управления запасами в ООО «Евроопт»

К основным условиям, которым должна удовлетворять система управления запасами, можно отнести следующие:

1. Объем запасов должен обеспечивать бесперебойную торговлю;
2. Размер запасов должен быть оптимальным в елях сокращения затрат на хранение материального запаса, строительство складских помещений

и т.д.

Рассмотрим основные параметры системы управления товарными запасами ООО «Евроопт».

Планирование

Планирование потребности сводится к расчету потребности, которую специалисты ООО «Евроопт» просчитывают путем:

- определение параметров страхового запаса;

- учета корректировок текущего товарного запаса;

- оптимизации количества (контроль непревышения максимально допустимого товарного запаса по каждому товару).

По своему назначению товарные запасы, формируемые в любой организации торговли, можно подразделить на товарные запасы текущего хранения и досрочного завоза. Данная классификация запасов является основой для их планирования, анализа, контроля и учета в ООО «Евроопт».

Основную массу всех запасов организации составляют товарные запасы текущего хранения. Они необходимы для обеспечения бесперебойной продажи товаров в текущем периоде, их размер определяется объемом реализации товаров и интервалом поставки.

Рассмотрим технологию определения оптимального размера текущего запаса в ООО «Евроопт» (при равномерном процессе продаж). Размер текущего запаса определяется тремя величинами: максимальной, минимальной и средней. Если новая партия расходуемого товара прибывает точно в момент окончания предыдущей, минимальная величина текущего запаса будет равно нулю, а средняя величина - половине максимальной. Таким образом, при таком режиме поставок максимальный текущий запас будет равен размеру поставленной партии товара.

Таким образом, оптимальным размером текущего запаса является значение его средней величины равное половине заказанной и доставленной партии товара. Задача поиска оптимального размера запаса преобразуется в задачу поиска оптимального размера заказываемой партии. Причем критерием оптимума является минимум общих затрат за период, связанных с созданием и содержанием запаса.

Товарные запасы сезонного хранения и досрочного завоза формируются, в первую очередь, по таким товарам, которые имеют значительный разрыв во времени между их производством и потреблением. Кроме того они создаются исходя из особенностей географического расположения торговых предприятиях, а также на предприятиях , размещенных в населенных пунктах, к которым из-за распутицы или по другим причинам не может быть обеспечена регулярная доставка товаров.

При построении системы управления запасами в ООО «Евроопт» за основу были взяты положения концепции, называемой система с фиксированной периодичностью заказа. Однако сглаживание недостатков этой концепции стало возможно благодаря ее модификации, в результате которой она перестроилась в так называемую систему с фиксированным интервалом времени между заказами и двумя фиксированными уровнями.

Сущность модифицированной системы заключается в том, что в ней кроме верхнего максимального уровня запаса, устанавливается также минимальный. Если размер заказа снижается до минимального уровня раньше наступления момента очередного заказа, то делается внеочередной заказ. В остальное время данная система функционирует, как система с фиксированной периодичностью заказа.

Достоинством выбранной стратегии является исключение возможности нехватки материалов. Несмотря на то, что данная система сглаживает недостатки концепции с фиксированным интервалом времени, однако она все же имеет единственный недостаток- необходимость ведения регулярного наблюдения за уровнем запасов.

2.Формирование заказа

Портфель заказов формируется заведующими магазинов совместно с отделом логистики исходя из обоснованных потребностей предприятия. Сначала определяют допустимые условия поставок (цены, сроки, размеры партий), а затем ведут поиск возможных поставщиков. Их выбирают по базам данных, каталогам, прайс-листам, нередко путем проведения расчетов предположительных транспортных и складских затрат. После этого осуществляется размещение заказов и заключение контрактов на поставку товаров по установленным ценам, в заданные сроки, в определенных объемах.

Поставщики отбираются по следующим критериями:

-качество товара;

-закупочная цена;

-отсрочка платежа и коммерческие условия.

В основе системы управления поставками и запасами лежит принцип снижение затрат организации на логистические операции. Поэтому доставка большинства товаров осуществляется поставщиками. Стратегия организации- использование нескольких поставщиков в каждой товарной группе, что позволяет быть независимым от поставщиков и активно развивать сотрудничество с каждым из них .

3.Получение заказа

Получаемая от поставщиков продукция проходит процедуру входного контроля. Если она соответствует спецификации поставки и удовлетворяют сертификатом качества, тог ее передают на склад.

Как только продукция приходит, кладовщик проверяет документы, счета-фактуры, сопроводительные документы, обеспечивает приемку и разгрузку поступившего товара, производит подсчет, сверяет фактические цифры с теми, что указаны в накладных. Если требуется он составляет акт недостачи или порчи при несоответствии данных. Еженедельно составляются отчеты о движении товара.

Для контроля и учета товарных потоков, поступающих на склад, используют самые разнообразные формы документов. В них фиксируются все действия по приему товаров, начиная с их разгрузки и кончая размещением на складе.

Наличие таких документов обеспечивает детальное документирование всей деятельности по приему товаров. Документы этой группы имеют учетное значение и входят, как составная часть, в общие учетные документы. Главное назначение этих документов состоит в том, чтобы обеспечить тщательный учет всех товаров, поступающих на склад.

Правильное безошибочное оформление документов имеет особо важное значение для приемки товаров. Ошибки в составлении и оформлении документов при приемке товаров отрицательно сказываются на всех дальнейших операциях технологического процесса складской обработки товаров.

Ниже приводятся используемые на предприятии документы:

-транспортная накладная является подтверждением заключения договора

перевозки груза.

-журнал регистрации приема товаров ведется работником отдела приема и содержит все необходимые сведения о поступлении товара.

В журнал регистрации указываются следующие данные: наименование товара, дата и время доставки, поставщик, общий вес груза, состояние товара;

-квитанция о приемке товаров;

-накладная- первичный бухгалтерский документ, предназначенный для оформления операций по отпуску и приему товарно-материальных ценностей. Содержит наименование выписавшей ее организации, номер и дату, кем и кому отпущен товар, его наименование, количество, сорт, цену и другие данные.

-счет-фактура является документом, который служит основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом товаров, работ, услуг.

4.Перемещение и хранение товаров

Основные технологические операции, выполняемые при хранении товаров на складе магазина:

-перемещение товаров и укладка их на хранение;

-наблюдение за состоянием товаров;

-соблюдение сроков и режимов хранения;

-обеспечение работы технологического оборудования;

-соблюдение санитарного режима.

Правила размещения товаров на складе:

-правило соблюдения принципа товарного соседства;

-правила противопожарной безопасности;

-правило размещение товаров с учетом сроков хранения;

-правило размещения товаров с учетом закрепленности мест под конкретные товары;

-правило размещения товаров с учетом объемов грузооборота;

-правило соблюдения температурно-влажностного режима;

-правило обеспечение санитарно-гигиенических норм.

5.Учет и контроль запасов

Складской учет и оптимизация использования товарно-материальных ресурсов в организации- это одна из первоочередных задач, которая ставиться перед любой современной системой управлением организации. Как правило, даже незначительное снижение уровня сверхнормативных запасов и ускорение оборачиваемости товарно-материальных ценностей позволяет добиться существенного увеличения рентабельности.

Для решение такого плана задач требуется оперативная, полная и достоверная информация о текущим состоянии складских запасов, оборачиваемости товаров, потребностях в различных видах товарно-материальных ценностей. Для эффективного управления запасами необходимо принимать экономически обоснованные решения о частоте и объемах поставок, а также по увязке планов сбыта с планами закупок.

На сегодняшний день система управления запасами, присущая ООО «Евроопт», отвечает не всем требованиям для гармоничного развития хозяйственной деятельности, однако руководство прилагает значительные усилия для повышение ее эффективности. Система управлениями запасами ООО «Евроопт» обладает рядом слабых мест, нуждающихся в преобразовании. Рассмотрим более детально.

Одним из недостатков действующей системы управления запасами можно назвать отсутствие полноценного учета движения и остатков товаров, а также учета по принципу FIFO.

При определении партии по методу FIFO первыми должны браться

товары с более ранним сроком годности. Подобный метод должен применяться для так называемых скоропортящихся товаров, например молоко, творог, хлеб и др. Отсутствие полноценного учета и учета по методу FIFO приводит к тому, что в используемой системе управления запасами не происходит отражение сроков годности хранимого товара, что приводит к потере сроков годности, а значит и убыткам.

Следовательно, необходимы мероприятия по реализации и внедрению этих методов в работающую систему управления запасами.

Также важно выделить такой недостаток системы управления запасов ООО «Евроопт», как недостаточная автоматизация процессов осуществления заказов и контроля запасов. Магазин генерирует заказ вручную , в результате чего это может привести к возможностям вводом данных. Поэтому приоритетной задачей для решение данных недостатков должна быть осуществлена автоматизация системы управления запасами. Необходимо модернизация торгового оборудования, эксплуатируемого в магазине, развитие складской сети и складского оборудования. Отметив основные недостатки системы управления запасами, дальнейшее исследование будет направленно, на разработку предложений, необходимых для сглаживания проблемных моментов, влияющих на эффективность работы системы, и способствующих ее совершенствованию.

В результате можно сформулировать следующие выводы:

-сущность системы с фиксированным интервалом времени между заказами и двумя фиксированными уровнями была взята за основу при построении системы управления запасами ООО « Евроопт»

-необходимость ведения регулярного наблюдения за уровнем запасов;

-показатели оборачиваемости товарных запасов имеют отрицательную

тенденцию, что говорит о неоптимальной структуре запасов.

ГЛАВА 3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ (НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ЕВРООПТ)

3.1 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

Важным фактором повышения эффективности работы любого торгового предприятия является эффективное управления товарными запасами. Формирование необходимых размеров товарных запасов позволяет торговому предприятию обеспечивать устойчивость ассортимента товаров, проводить

определенную ценовую политику, повышать уровень удовлетворения спроса покупателей. Исходя из проведенного анализа, можно выделить несколько проблем развития и функционирования магазина «Евроопт». Одна из основных проблем это то, что на конец года на складе скапливается большое количество неликвидной продукции, а так же дефицит по ключевым позициям. Таким образом, магазин терпит убытки, из-за уменьшения оборачиваемости капитала. Особому контролю и ревизии должны подвергаться залежалые и неходовые запасы, представляющие собой один из основных элементов иммобилизованных (т.е исключенных из активного хозяйственного оборота) оборотных средств.

Причины образования неликвидов:

1) Снижение спроса в связи с появлением конкуренции;
2) Снижение спроса в связи с ликвидацией потребителя;
3) Ошибочные закупки излишнего количество товара;
4) Ошибочные закупки устаревших товаров;
5) Другие причины, связанные со складской деятельностью.

Целью ликвидации запасов является устранение нежелательных запасов по возможно максимальной цене или с возможно более низкими издержками. Рассмотрим несколько подходов, в порядке убывания эффективности, для выполнения этой задачи.

1) Перемещение лишних запасов в другое подразделение магазина, где они нужны. Товар может быть мертвым в одном подразделении, но еще популярным в другом.

2) Возврат продукции поставщику. Желательность этого варианта зависит от конкретного поставщика. Одни поставщики очень легко принимают возвращаемый товар, другие же требуют стольких платежей и условий, что

возвратить продукцию невозможно.

3) Снижение цены, чтобы продать лишние запасы. Это особенно хорошо срабатывает, если у покупателя будет какой-то выбор.

4) Ликвидация товара. Наименее желательная альтернатива. Но, по крайней мере, в этом случае высвобождается пространство на складах и появляется возможность списать себестоимость товара.

Допустимым объектом неликвидов по стоимости считают не более 5%, иначе расходы на содержание, налоги на имущество, обесценение денег и так далее минимизируют прибыль без всякой надежды на компенсацию- неликвиды не просто лежат, они занимают место на складе.

К сожалению, в магазине работа по ликвидации «мертвых» запасов ведется бессистемно, от случая к случаю. Желательно в компьютерных базах данных предусмотреть параметры для быстрой обработки такой номенклатуры в разных аспектах(по количеству упаковок, по стоимости) в целях ускорения принятия мер по избавлению от нее.

Отсутствие полноценного учета по методу FIFO приводит к тому, что в используемой системе управления запасами не происходит отражение сроков годности хранимого товара, что приводит к потере сроков годности, а значит и убыткам. Следовательно, необходимы мероприятия по реализации и внедрению этих методов в работающую систему управления запасами.

Чтобы реформировать систему управления запасами торговой организации необходимо провести тщательны анализ ассортиментных групп. Формирование торгового ассортимента- одна из основных функций организации

розничной торговли, определяющая его конкурентоспособность. Анализ ассортимента необходима проводить ежеквартально, например, с помощью классического метода-АВС- анализа.

Основные задачи проведения АВС- анализа:

1) Определение значения товарных групп, подгрупп. Выбор методов работы с каждой группой, подгруппой.

2) Оптимизация ассортимента(оценка необходимости углубления ассортимента по каким-либо направлениям или выведения товарных позиций).

Еще одно направления совершенствования управления товарными запасами, это минимизация хищений товаров, ошибок настройки технических средств. Это реализуется с помощью прозрачной системы учета и гибкой системы статистической отчетности, а также ведения видеонаблюдения.

Чтобы оборотные средства организации эффективно использовались и приносили прибыль, необходимо уменьшить долю запасов, то есть вести постоянные продажи и не давать им залеживаться на складах. Это повлечет за собой ускорение оборачиваемости оборотных средств, что благоприятно отразится на положении магазина.

Для достижения оптимальной работы магазина, а так же для уменьшения накладных расходов связанных с хранением продукции необходимо решить следующие задачи:

- оптимизировать маркетинговую деятельность;

-оптимизировать и внедрить новые системы управление заказами;

- реорганизация складской системы с учетом выбранной системы управление заказами.

Одним из предложений по совершенствованию заказов выступает внедрение более эффективного менеджмента. Для достижение качества менеджмента необходимо проводить переподготовку, обучение существующего персонала, что так же позволит получить положительный эффект и в области мотивации персонала.

Не менее важно грамотное прогнозирование запасов, нахождение их оптимального уровня. Это позволит магазину вовремя сбывать поставленные партии, а не хранить неликвидный товар.

Не имея больших торговых и подсобных помещений, а также свободного капитала, чтобы замораживать свои денежные средства под значительный запас товара, руководству необходимо иметь реальную и постоянно обновляющуюся информацию о том, как товар продается, отслеживать его оборачиваемость, а также учитывать условия работы по данному товару с поставщиком. Без специализированной информационной системы оперативно собрать и проанализировать такие данные невозможно.

Таким образом, необходимо провести автоматизацию процесса управления запасами, для этих целей существуют множество прикладных систем. Обычные результаты внедрения впечатляют:

1)сокращение запасов до 50%;

2)сокращение издержек по заказу на 20%;

3)рост доходов на 20%, благодаря сокращению дефицитов;

4)рост оборачиваемости в 2 раза;

5)рост рентабельности инвестиций более чем на 50%.

3.2 Предложение по совершенствованию управлению товарными запасами в магазине «Евроопт»

Для любой торговой организации задача управления товарными запасами стоит на первом плане,так как именно ее решение позволяет как достичь существенной экономии на хранение, так и обеспечить систематизацию товарооборота и всей сопроводительной информации.

Преимущество автоматизации склада и управления запасами:

1)повышение качество данных;

2)повышение прозрачности и сокращение операционных затрат;

3)оптимизация складских запасов.

Подавляющие большинство программ производят сводку и группировку информации в определенных разрезов, давая информацию об объемов продаж, оборачиваемости, количество запасов в днях обеспечения, выстраивают диаграммы. Они действительно помогают приминать решения по управлению запасами, а также помогают подводить итоги работы по управлению запасами. Тем не менее, как и обычная учетная программа, они выполняют лишь обеспечивающие функции, и поэтому относятся к классу информационно-аналитических систем. Во многих программах не производятся прогнозирование спроса, нормирования и оперативного управления путем

выдачи готовых заказов. Иногда используется так называемое примитивное прогнозирование, то есть при определение размера заказа допускается что спрос будет равен реализации прошлого периода. Программы характерны использованием простейшего математико-статистического аппарата: сложения, вычитания, умножения, сводки, группировки и т.п. При использовании автоматизированной системы управление материальными запасами, могут быть достигнуты следующие улучшения в работе магазина:

1)рациональное использование материальных запасов;

2) повышение ликвидности сверхнормативных запасов материалов;

3)ускорение оборачиваемости всех видов запасов;

4)обеспечение оптимальных расходов на приобретение запасов;

5)расчет оптимальной партии запасов;

6) снижение затрат на хранение запасов;

7)выявление дефицитных позиций отдельных видов запасов;

8)выбор позиций тех средств, по которым сформировались лишние запасы, с целью их последующей реализации;

9)определение потребности в финансовых ресурсов для обеспечения необходимых поставок материалов в плановом периоде и т.д.

Основным недостатком применяемой программы «1С:Предприятие.Управление торговлей» в магазине является то, что система не предназначена конкретно для торговых магазинов, в ней не учтена специфика их

деятельности. Однако, на основе этой системы, создано ряд автоматизированных систем специально предназначенных для торговых магазинов.

Рассмотрим основные разработки в области управления запасами и проведем их сравнительный анализ. Программа для управления запасами «Логистик Эксперт»

«Логистик Эксперт» позволяет автоматизировать весь цикл товародвижения, начиная с анализа отчетов и заканчивая формированием конечных накладных на перемещение в программе «1С Предприятие».

Внедрение программы «Логистик Эксперт» позволяет существенно упростить логистику запасов за счет наглядного представления ассортиментной матрицы, совмещенной с данными о заказах, продажах и сделанных перемещений. Складская программа «Логистик Эксперт» представляет всю необходимую информацию в одном сводном отчете.

При этом разные виды входных данных представляются в разных столбах и визуально отделены друг от друга так, что невозможно перепутать, к примеру, данные об остатках с информацией о продажах. Кроме того, в отчете в режиме реального времени отображаются все сделанные перемещения, а их результат сразу же сказывается на остатках как склада-отправителя, так и склада-получателя. Таким образом, видно состояние складов сразу же после осуществленных им перемещений. Благодаря этому, «Логистик Эксперт» можно отнести к разряду эффективных автоматизированных систем управления ассортиментом.

Deductor ISO:Оптимизация складских запасов

Deductor Inventory Stock Optimization(Deductor ISO) позволяет автоматизировать процесс оптимизации складских запасов: прогноз спроса, расчет оптимального страхового запаса, формирование автозаказа, выбор лучших поставщиков и товаров-заменителей.

Цель работы Deductor ISO- формирование и поддержание величины складских запасов на таком уровне, который позволит обеспечить бесперебойную торговлю каждой позицией при минимальных накладных расходах, за счет оптимизации закупки товаров и сырья.

При использовании данного решения даже один сотрудник может качественно управлять товарным ассортиментом в десятки тысяч позиций. Эффект обеспечивается за счет:

Прогнозирования множеством способов с автоматическим выбором лучшего прогноза.

Управляя ассортиментом для правильного выбора поставщиков и закупаемых товаров с учетом доходности, стабильности спроса, наличия заменителей, что обеспечивает уменьшение избыточного количества неликвидных товаров до 35%.

Расчет оптимального страхового запаса с поправкой на колебание спроса, сроков поставки, финансовых, складских и множества других ограничений, позволяющего повысить оборачиваемость средств в среднем на 25% и увеличит вероятность наличия необходимых товаров.

Автоматического формирования автозаказа и календаря закупок, автоматизирующего до 90% действий аналитика по прогнозированию и

планированию.

SIMPLE

Система управления запасами SIMPLE сокращает товарные запасы при сокращении дефицита и затрат по повозке товара от поставщиков путем автоматической выдачи оптимальных заявок на поставку. Программа состоит из блока прогнозирования спроса, блоки нормирования запасов и ассортимента, блока оперативного управления запасами, блока оценки эффективности управления запасами, что позволяет ей называться системой управления и иметь качественное отличие от существующих на рынке учетных и аналитических программ.

Отличительные преимущества SIMPLE- system:

1. SIMPLE- system состоит из следующих функциональных блоков: импорт данных, анализ динамики запасов, оценка эффективности, а также ряда дополнительных модулей.

2. SIMPLE- system основана на единой модели торгового предприятия и использует специальный математический аппарат;

3. SIMPLE- system учитывает следующие факторы торгового предприятия: нетто-цены, продажные цены, удельные издержки заказа, удельные издержки омертвления капитала, историю спроса и его вариации по позициям, время доставки и его вариацию;

4. Результат работы SIMPLE- system- ответ на вопросы: что, когда, в каком количестве.

5. Цель SIMPLE- system- одновременное сокращение запасов, снижение транспортных расходов, снижение дефицита и, как следствие, повышение рентабельности запасов.

Для решение задачи автоматизации управления запасами в магазине Евроопт руководством была выбрана Deductor ISO позволяет автоматизировать процесс оптимизации складских запасов: прогноз спроса, формирование автозаказа, выбор лучших поставщиков и товаров-заменителей. Система поставляется с набором готовых сценариев, включающих лучшие бизнес-практике и концентрирующих многолетний опыт.

Примеры решаемых задач:

Прогнозирование продаж

Deductor содержит все необходимые инструменты для решение такой сложной задачи, как прогнозирование продаж. Он включает практически все современные алгоритмы, применяемые для построения прогностических моделей от простых до самых сложных.

Оптимизация запасов

Решение на базе Deductor позволяет повысить эффективность работы склада: обеспечить бесперебойное функционирование подразделений, избежать ошибок и неточностей, улучшить планирование, увеличить оборачиваемость, уменьшить расходы.

Консолидация данных

Deductor- мощная платформа для построения решений в области

консолидации данных. Набор модулей, включенных в Deductor, дает возможность консолидировать данные на любом уровне.

Аналитическая отчетность

Deductor является идеальной платформой для создания систем аналитической отчетности. Использование платформы гарантирует радикальное сокращение сроков подготовки отчетов, простоту применения, быстрые сроки внедрения и низкую совокупную стоимость владения.

Очистка данных

Очистка данных- одна из наиболее актуальных задач анализа. На ее выполнение тратится большая часть времени при создании решений. Это необходимый этап работ в любом проекте. Deductor включает все требуемое для решения задачи очистки данных, позволяя большую часть операций осуществлять в автоматическом режиме.

Анализ клиентской базы

Для того чтобы получить пользу от собранной в CRM-системе информации, не достаточно получит отчеты, необходимо находить закономерности в больших объемов данных и учитывать их при работе с клиентами. Целью применения подобных методов является « персонификация» работы с каждым потребителем, учет его интересов, предпочтений, возможностей.

Лояльность клиентов

Глубокий анализ данных является ключом к реализации программ

лояльности. Без моделирования, сегментации, поиска закономерностей невозможно получить от них отдачу, т.к. в этом случае все сводятся к банальному предоставлению скидки. Применение технологий анализа, заложенных в Deductor, позволяет понять что хочет клиент и предложить нужный продукт, в нужное время, по «правильной» цене.

Контроль качества

Методы анализа, встроенные в Deductor позволяют реализовать курс на постоянное улучшение качества производственных процессов: выявлять нежелательные тенденции и реагировать на них, моделировать развитие процессов, выявлять причины брака и минимизировать связанные с этим проблемы.

Бюджетирование

Бюджетирование совмещает как процесс планирования и согласования бюджетов, так и различные механизмы контроля, обнаружения отклонений, анализа их причин. Deductor реализует функционал, необходимый для построения полноценной системы бюджетирования, выходящий за рамки консолидации и отчетности, позволяющей производить полноценное сценарное моделирование.

Для возможности оценки и оптимизации работы в Deductor ISO предусмотрен расчет разнообразных показателей.

Таблица 3.1 Показатели оценки и оптимизации работы склада в Deductor ISO

Блок	Показатели	Отчеты

Оценка основных экономических показателей товара	Рентабельность, товарооборачиваемость, ликвидность и др.	ABC-XYZ-анализ; Рентабельность товаров; Динамика рентабельности товара и др.
Показатели движения материальных потоков	Средний запас на складе, товарооборачиваемость, время обращения товаров и др.	Средний товарный запас на складе по товарам; скорость товарооборота и др.
Оценка эффективности работы склада	Интенсивность работы склада, эффективность использования складских площадей и др.	Интенсивность работы склада; Эффективность использования складских площадей и др.

Данные отчеты позволяют быстро и четко выделить те объекты, на которые нужно обратить внимание.

При внедрении информационной системы управления запасами трансформации и реинжиниринга организационной структуры управления организацией не потребуется. Сбор первичных данных, копирование информации из баз данных в таблицы информационной системы, расчет показателей, получение и анализ результативной(выходной) информации будет осуществляться ответственными лицами на основе регламента и должностных

инструкций.

3.3 Экономическое обоснование рекомендаций повышения эффективности управления товарными запасами в магазине «Евроопт»

Произведем расчет экономической эффективности предложенного мероприятия по внедрению автоматизированной системы управления запасами. По данным разработчиков программы повышение эффективности управления торговыми запасами после внедрения Deductor ISO в среднем достигает 25%.

Deductor ISO позволяет минимизировать издержки, избежать ошибок при планировании, потерь средств и времени на исправление просчетов: понижение трудоемкости работы за счет автоматизации до90% действий аналитика по прогнозированию и планированию; повышение вероятности наличия необходимых товаров; снижение складских расходов; формирование прозрачной системы принятия решений по количеству и ассортименту закупаемого товара, исключение принятия необоснованных решений по закупке; оптимальное

распределение складских запасов; освобождение денежных ресурсов, вложенных в товар, не пользующийся спросом.

Стоимость внедрения системы управления запасами Deductor ISO представлена в таблице

Таблица 3.2 Стоимость внедрения Deductor ISO

Наименование	Описание	Стоимость
Deductor Enteprise	Аналитическая платформа,годовая подписка на техническое сопровождение	618 950 руб.
Ввод в эксплуатацию	Адаптация моделей на данных заказчика,консультации аналитика при работе с решением	320 000 руб.
Решение по прогнозированию и планированию	Готовое решение для автоматизации процессов ассортиментного планирования,прогнозирования товарного запаса,формирования рекомендаций по текущему заказу товара	625 000 руб
Обучение	Очный тренинг по работе с	90 000 руб.

	решением для сотрудников	
Итого		1 653 950 руб.

Примечание-Сайт компании «BaseCroup Labs».

Сроки внедрения Deductor ISO в среднем занимают 3-4 месяца (таблица)

Таблица 3.3 Сроки внедрения Deductor ISO

Этап	Срок	Результат
Подготовка данных	3 недели	Хранилище данных подготовленные данные для прогноза ,отчеты с выявленными ошибками,система аналитической отчетности
Прогнозирование	2 месяца	Адаптированные с учетом особенностей магазина, прогностические модели, показатели качество прогнозов, потоварный прогноз спроса
Планирование	3 недели	Рекомендации по

		поставке, рейтинг поставщиков, оптимальные страховые запасы, потоварный план закупок с разбивкой по поставщикам

По данным независимых информационных агентств, А ПО ВАШИМ РАСЧЕТАМ? при правильном, тщательно спланированном внедрении, магазин может добиться действительно значимых результатов, как то:

Экономия оборотных средств-2%;

Уменьшение цикла реализаии-25%;

Снижение коммерческих затрат-5%;

Снижение страхового уровня складских запасов-20%;

Увеличение оборачиваемости средств в расчетах-25%;

Увеличение оборачиваемости товарных запасов-30%;

Разработчики программ утверждают, что в результате ее использования произойдет увеличение прибыли на 20%.

Рассчитаем срок окупаемости автоматизации системы управления запасами.

Срок окупаемости- период времени, необходимый для того, чтобы

доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Чем меньше срок окупаемости, тем лучше. Как правило, срок окупаемости проекта не должен превышать срок реализации проекта либо срок, на который предприятие привлекает финансовые ресурсы.

A - сумма инвестиций (определена ранее)

B - сумма процентных платежей за кредит (определена ранее)

C - Доходная часть проекта и сумма амортизационных отчислений

При полном погашении инвестиций соблюдается равенство:

N(C) = A+ B, где (A+B) /C

N - срок окупаемости в годах.

Таблица 3.4 Показатели для расчетов

Наименование	Рекомендуемые показатели, %	Прогнозируемые , %	Расчет

сокращение запасов	50	16	4759000*16% = 761440
сокращение издержек по заказу	20		
рост доходов благодаря сокращению дефицитов	20		
рост оборачиваемости	2		
рост рентабельности	50		
Амортизация программного продукта	3 года		1653950/3г/4 квартала = 137829
% по кредиту	20%	15% Программа "Добросовестный клиент"	1653950*15%*2= 496185/2 г./4 квартала = 62023

Таблица 3.5 Расчет окупаемости

Наименование	Инвестиции, тыс.руб.	2016г, в т.ч. по кварталам, тыс.руб.	1 квартал	2 квартал	3 квартал
Доходы		10780	10780	10780	10780
Амортизация Deductor ISO		138	138	138	138
Сокращение запасов		952	952	952	952
Расходы		9842	9842	9842	9842
% за кредит		62	62	62	62
Прибыль		1966	1966	1966	1966
Налоги		118	118	118	118
Чистая прибыль		1848	1848	1848	1848
Итого	-1654				

ЧДД		194	2042	3890	

Таким образом, все затраты на новое программное средство полностью окупятся на третьем году их использования. Кроме того, внедрение программы позволит существенно увеличить скорость и эффективность обработки заказов.

Реальные изменения после внедрения ИТ- технологий происходят не сразу, некоторые из них носят субъективный характер и плохо поддаются количественной оценки в денежном выражении. Поэтому экономическая эффективность проекта всегда носит условный характер. К этому можно добавить и чисто беларускую специфику. Если западные компании(магазины) меняют свои системы после того, как они устаревают, или происходит модернизация бизнес-процессов(что происходит в среднем раз в пять лет), то в Беларуси все по-другому. Например, экономии рабочей силы не придается такого значения, как на западе. Затраты рабочего времени, материальное стимулирование- все это отходит на второй план. Выгодность или невыгодность внедрения информационной системы означает соответствие или несоответствие результатов работы системы целям и задачам. Основными выгодами от внедрения является: снижение операционных и управленческих затрат, экономия оборотных средств, уменьшение цикла реализации продукции, снижение коммерческих затрат, увеличение оборачиваемости средств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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.

В результате исследования осуществлено решение следующих задач:

-рассмотрена сущность и роль товарных запасов как объекта управления, изучены существующие методы и модели управления запасами, приведена их сравнительная характеристика;

-изучена специфика развития розничной торговли, рассмотрены особенности управления запасами в организациях розничной торговли;

-проведена оценка параметров существующей системы управления запасами в магазине «Евроопт», выявлены принципы и особенности технологии управления;

-проведен анализ товарооборота и товарных запасов в магазине с целью выявления недостатков системы управления запасами;

-предложен комплекс мероприятий по совершенствованию системы управления запасами в магазине «Евроопт».

Таким образом , предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления запасами в магазине «Евроопт» позволят добиться следующих результатов:

Экономия оборотных средств на 2%;

Уменьшение цикла реализации на 25%;

Снижение коммерческих затрат на 5%;

Снижение страхового уровня складских запасов на 20%;

Увеличение оборачиваемости средств в расчетах на 25%;

Увеличение оборачиваемости товарных запасов на 30%.

СПИСОК ИССПОЛЬЗОВАНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1.Бланк И.А. Управление торговым предприятием. - М., 2009.

2.Бродецкий, Г.Л. Управление запасами / Г.Л. Бродецкий. - М.: Эксмо, 2007.

3.Ваньян, П.Л. Управление запасами как точная наука - Москва: Инвестор, 2009.

4.Памбухчиянц О.В. организация и технология коммерческой деятельности: Учебник/ О.В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. И доп. - М.: Издательско - торговая корпорация "Дашков и К"2009.

5.Дородников, В.Н. Управление запасами на предприятии: учебное пособие Новосибирск: НГАЭиУ, 2007.

6.Лебедев О.Г. Основы экономики. - М., 2009.

7.Шрайбфедер, Джон. Эффективное управление запасами 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

8.Линдерс, М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон - 11-е изд. доп. - СПб.: Виктория плюс, 2007.

9.Толмачев, К.С. Управление товарными запасами /К.С. Толмачёв // Логистика: проблемы и решения. - 2009.

10.Голованов, Т.И. Экономическое регулирование товарооборота торгового предприятия / Т.И. Голованов. - М.: Дело, 2007.

11.Бланк И.А. Управление торговым предприятием. - М., 2009.

12.Зеваков, А.М. Логистика производственных и товарных запасов / А.М. Зеваков, В.В. Петров. - СПб.: Издательство Михайлов, 2008.

13.Раицкий К.А. Экономика предприятия. - М.: Маркетинг, 2009.

14.Толмачев, К.С. Управление товарными запасами /К.С. Толмачёв // Логистика: проблемы и решения, 2009.

15.Наговицина Л.П. Как управлять товарными запасами. - М.: Экономика, 2007.

16.Ермасова И.Б. Управление запасами компании. - М.: БДЦ-пресс, 2008.

17.Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учеб. - М.: Инфра - М.: Инфра-М,, 2007.

18.Фомин В.А., Хохлов В.В. Оценка эффективности использования запасов предприятия в условиях рыночной экономики: монография. - М.: ЗАО "КИС", 2009.

19.Шевченко Н.С., Черных А.Ю., Тиньков С.А., Кузьбожев Э.Н. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами. Учебное пособие - Курск: ГТУ, 2008.

20.Демина, И.А. Особенности выбора условий поставок / И.А. Демина // Логистик и система. - 2007.

21.Бродецкий, Г.Л. Управление запасами / Г.Л. Бродецкий. - М.: Эксмо, 2007.

22.Шевченко Н.С., Черных А.Ю., Тиньков С.А., Кузьбожев Э.Н. Управление затратами, оборотными средствами и производственными запасами. Учебное пособие - Курск: ГТУ, 2008.

23.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. - Мн.: Экоперспектива, 2007.

24.Кудрявцев, В.М. Модели управления запасами: учебное пособие / В.М. Кудрявцев. - М.: Финансы и статистика, 2009.

25.Зергман, П.Н. Практика управления товарными запасами / П.Н. Зергман. - М.: Дело, 2007.

26. Официальный сайт ООО «Евроопт» [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.euroopt.by.

27.О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 18 окт. 1994 г., № 3321-XII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.12.2007 г., № 302-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

28.О ценообразовании: Закон Респ. Беларусь, 10 мая 1999 г., № 255-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г., № 114-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

29.Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть): Закон Респ. Беларусь, 19 дек. 2002 г., № 166-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.10.2012 г., № 431-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

30.О торговле: Закон Респ. Беларусь, 28 июл. 2003 г., № 231-З: в ред. закона Респ. Беларусь от 07.12.2009 г., № 66-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

31.Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): кодекс Респ. Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.10.2012 г., № 431-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

32.О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 26 окт. 2012 г., № 431-З // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

33.О нормах товарных потерь, методике расчета и порядке отражения в учете: приказ Министерства торговли Респ. Беларусь, 02 апр. 1997 г., № 42 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

34.О торговых надбавках к отпускным ценам на социально значимые товары и признании утратившими силу постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 27 апреля 2011 г. № 66 и отдельного структурного элемента постановления Министерства экономики Республики Беларусь: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 14 дек. 2011 г., № 200 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

35.О стимулировании реализации товаров: Указ Президента Респ.

Беларусь, 11 авг. 2011 г., № 358: в ред. Указа Президента Репс. Беларусь от 11.07.2012 г., № 312 // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовое информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2014.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЯ А

Дата	Событие
1997 г.	Открытие торгового комплекса общей площадью 16000 м2 в г. Минске по ул. Казинца, 52а
1997-2008 гг.	Строительство 8 магазинов как в г.Минске, так и в областных центрах.
2008 г.	Начал работу первый в Беларуси гипермаркет в формате гипердискаунтер «Евроопт» торговой площадью 10903 м2, общая площадь объекта 21033 м2
2008-2009 гг.	Открыто еще 15 магазинов
2010 г.	Торговая сеть «Евроопт» насчитывала уже 39 магазинов
2012 г.	Открыто семь гипермаркетов по всей стране (г. Гомель, г. Витебск, г. Речица, г. Лида, г. Бобруйск, г. Гродно)
На конец2013 г.	Торговая сеть насчитывает 204 торговых объекта
На конец 2014 г.	Торговая сеть насчитывает 290

	торговых объектов
2014 г.	Организован сервис доставки продуктов на дом
На 1 мая 2015 г.	Торговая сеть «Евроопт» насчитывает 313 торговых объектов
На 1 декабря 2015 г.	Торговая сеть «Евроопт» насчитывает 394 торговых объекта
На 1 января 2016 г.	Торговая сеть «Евроопт» насчитывает 438 торговых объектов, в том числе 32 гипермаркета

ПРИЛОЖЕНИЯ Б

