

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Логистика и управление цепями поставок»

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Организация управления хранением товаров на складе торгового предприятия

Студент

М. Этибарян

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, С.Ю. Данилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

Аннотация

Работу выполнил: М. Этибарян

Тема бакалаврской работы: Организация управления хранением товаров на складе торгового предприятия.

Научный руководитель: канд. экон. наук С.Ю. Данилова

Цель работы заключается в совершенствовании организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия.

Предметом исследования является управление хранением товаров на складе.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ООО «Свежий ветер»

В первой главе работы описывается процесс организации управления хранением товаров на складе, его особенности, функции и этапы. Особое внимание уделяется изучению автоматизированных систем позволяющих, наиболее эффективно управлять процессами на складе.

Во второй главе настоящей работы проводится организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Свежий ветер», которое занимается розничной продажей тканей. Дается оценка конкурентоспособности предприятия и технологическому процессу организации и управления хранением товаров на складе.

В третьей главе автором предлагаются мероприятия направленные на совершенствование организации управления хранением товаров на складе, а именно внедрение автоматизированной системы WMS, и мероприятия по улучшению работы вентиляционной системы склада.

Структура работы включает в себя введение, 3 главы, заключение, список используемой литературы состоящий из 21 источников на русском языке, 18 таблиц 4 рисунка.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия.....	7
1.1 Сущность организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия	7
1.2 Автоматизация процесса управления хранением товаров на торговом предприятии.....	10
2. Оценка организации управления хранением товаров на складе предприятия ООО ТК «Свежий ветер».....	14
2.1 Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер».....	14
2.2 Анализ структуры и динамики товарооборота торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер».....	22
3 Рекомендации по совершенствованию организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»..	48
3.1 Замена поставщика тканей с целью уменьшения потерь вследствие нарушения целостности упаковки в процессе хранения.....	48
3.2 Модернизация системы вентиляции торгового склада ООО ТК «Свежий ветер» с целью поддержания оптимального режима хранения товаров.	53
Заключение	57
Список используемой литературы	61

Введение

В настоящее время на предприятиях, розничной торговли, особое внимание уделяется процессу организации управления хранения товаров, на складе, это связано с тем, что правильная организация процесса хранения продукции влияет на результаты финансовой деятельности любого торгового предприятия. Так как правильно организованный процесс хранения, размещения, обработки и транспортировки товара на складе, ведет к снижению товарных потерь, что напрямую связано с сокращением затрат от порчи данной продукции, и тем самым увеличивая рост прибыли предприятия.

В странах с развитой рыночной экономикой хранение как разновидность услуг является необходимым и выгодным направлением предпринимательской деятельности. В качестве профессиональных хранителей выступают коммерческие и некоммерческие юридические лица.

Тем самым проблема изучения взаимосвязи доходности и конкурентоспособности торгового предприятия с управлением запасами, размещением товаров представляется весьма насущной.

При написании работы были изучены вопросы товароведения, маркетинга, логистики и менеджмента, описанные в работах Л.П. Дашкова, В.К. Памбухчиянца, В.Ф. Егорова, А.М. Гаджинского и других авторов.

Несмотря на значимость названных работ и своевременность поднимаемых в них проблем, вопрос управления складским хозяйством на коммерческих предприятиях не получил в них должного освещения. Этим и объясняется интерес к теме дипломной работы «Управление складским хозяйством коммерческого предприятия» и её актуальность.

Объектом исследования в работе является торговое предприятие ООО ТК «Свежий ветер». Предметом изучения является процесс управления хранением товаров на складе торгового предприятия.

Цель работы заключается в совершенствовании организации управления

хранением товаров на складе торгового предприятия.

Реализация поставленной цели в работе потребовала решения следующих задач:

- изучить теоретические аспекты проблемы организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия, российскую и зарубежную литературу по данной теме;

- проанализировать работу торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер» по организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия, дать характеристику данного торгового предприятия, проанализировать структуру предприятия и динамику товарооборота, использование трудовых ресурсов предприятия и основные показатели деятельности;

- провести оценку процесса управления складским хозяйством на предприятии розничной торговли ООО ТК «Свежий ветер», выявить особенности процесса, направления совершенствования;

- опираясь на результаты проведенного анализа, выработать предложения и разработать рекомендации по совершенствованию исследуемого процесса на торговых предприятиях.

Предметом исследования является управление хранением товаров на складе.

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ООО ТК «Свежий ветер».

Информационной базой, представленной к защите выпускной квалификационной работы, послужила бухгалтерская и организационная документация ООО ТК «Свежий ветер».

В первой главе работы описывается процесс организации управления хранением товаров на складе, его особенности, функции и этапы. Особое внимание уделяется изучению автоматизированных систем позволяющих, наиболее эффективно управлять процессами на складе.

Во второй главе настоящей работы проводится организационно-

экономическая характеристика предприятия ООО ТК «Свежий ветер», которое занимается розничной продажей тканей. Дается оценка конкурентоспособности предприятия и технологическому процессу организации и управления хранением товаров на складе.

В третьей главе автором предлагаются мероприятия направленные на совершенствование организации управления хранением товаров на складе, а именно внедрение автоматизированной системы WMS, и мероприятия по улучшению работы вентиляционной системы склада.

Структура работы включает в себя введение, 3 главы, заключение, список используемой литературы состоящий из 20 источников на русском языке, 18 таблиц 4 рисунка.

1 Теоретические аспекты организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия

1.1 Сущность организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия

«Основную часть материально-технической базы предприятий оптовой торговли составляют склады в виде комплекса сооружений. На предприятиях розничной торговли с целью уменьшения издержек, связанных с хранением товаров, должны храниться лишь текущие запасы товаров, гарантирующие бесперебойность процесса продажи и обеспечивающие равномерный товарооборот. Управление складским хозяйством в данном понимании следует определять, как процесс взаимосвязанных основных функций:

- получение товаров от поставщиков и осуществление контроля за их качеством;
- образование и хранение запасов;
- преобразование производственного ассортимента в торговый, и подготовка товаров к продаже;
- товароснабжение розничной торговой сети;
- сезонное и долгосрочное хранение товаров» [8].

Операции по приемке товаров на складе, погрузочно-разгрузочные работы должны проводиться с соблюдением правил техники безопасности.

Прием и передача товаров при поступлении на склад проводится с оформлением документов бухгалтерского учета, так как материальную ответственность за поступившие товары на склад несет получатель.

«Одной из основных операций складского технологического процесса является приемка товаров по количеству и качеству, в результате которой проверяется выполнение условий договора поставщиком по количеству, ассортименту, качеству и комплектности товаров» [5].

«Процесс приемки товаров осуществляют материально-ответственные

лица - заведующие складами и работники склада, совместно с товароведом.

Процесс приемки включает в себя следующие операции:

- проверку количества мест и единиц товаров;
- проверку целостности тары и упаковки, а затем качества товаров;
- оформление актов приемки по количеству и качеству;
- оформление документов бухгалтерского учета на товары» [12].

«Порядок приемки товаров по количеству и качеству определен законодательством РФ, а именно инструкциями «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Кроме того, порядок приемки товаров по качеству определен ГОСТами, техническими условиями, но отдельные условия приемки товаров могут определяться сторонами договора поставки» [1].

Приемку товаров по количеству и качеству проводят специалисты с материально-ответственными лицами в соответствии с требованиями стандартов, технических условий по сопроводительным документам, отражающих количество товаров и удостоверяющих их качество.

Процесс хранения товаров на складе начинается с момента поступления и приемки товаров. Одной из основных операций технологического процесса на складе является хранение товара. В процессе хранения должна быть обеспечена сохранность потребительских свойств товаров, а условия хранения товаров должны предотвращать ухудшение их качества.

Запасы товаров, хранящихся на складах, должны обеспечивать непрерывность и ритмичность их поставки в сферу потребления.

«Хранение и обеспечение сохранности качества товаров на складе требует определенных финансовых средств, которые высвобождаются при продаже товаров после расчета с покупателями. Поэтому важное значение имеет ускорение товарооборачиваемости, что обеспечит снижение до минимума времени хранения товаров на складе» [15].

Количество товаров, хранящееся на складе, называется товарными запасами, норматив которых определяется конъюнктурой рынка и возможностью поставщиков обеспечить их ритмичную поставку.

Процесс хранения товаров на складе включает в себя несколько операций:

- подготовка складских площадей;
- размещение и укладка товаров на хранение;
- создание и соблюдение условий сохранности качества и количества товаров;
- организация бухгалтерского учета товаров;
- перемещение товаров;
- применение подъемно-транспортного оборудования.

С целью уменьшения издержек, связанных с хранением товаров, в предприятиях розничной торговли хранятся лишь текущие запасы товаров, обеспечивающие бесперебойность процесса продажи на определенный период и равномерный товарооборот.

«Управление складским хозяйством в данном понимании следует определять, как процесс взаимосвязанных основных функций:

- получение товаров от поставщиков и осуществление контроля за их качеством;
- образование и хранение товарных запасов;
- преобразование производственного ассортимента в торговый и подготовка товаров к продаже;
- товароснабжение розничной торговой сети;
- сезонное и долгосрочное хранение товаров» [17].

Процесс хранения товаров представлен на рисунок 1.

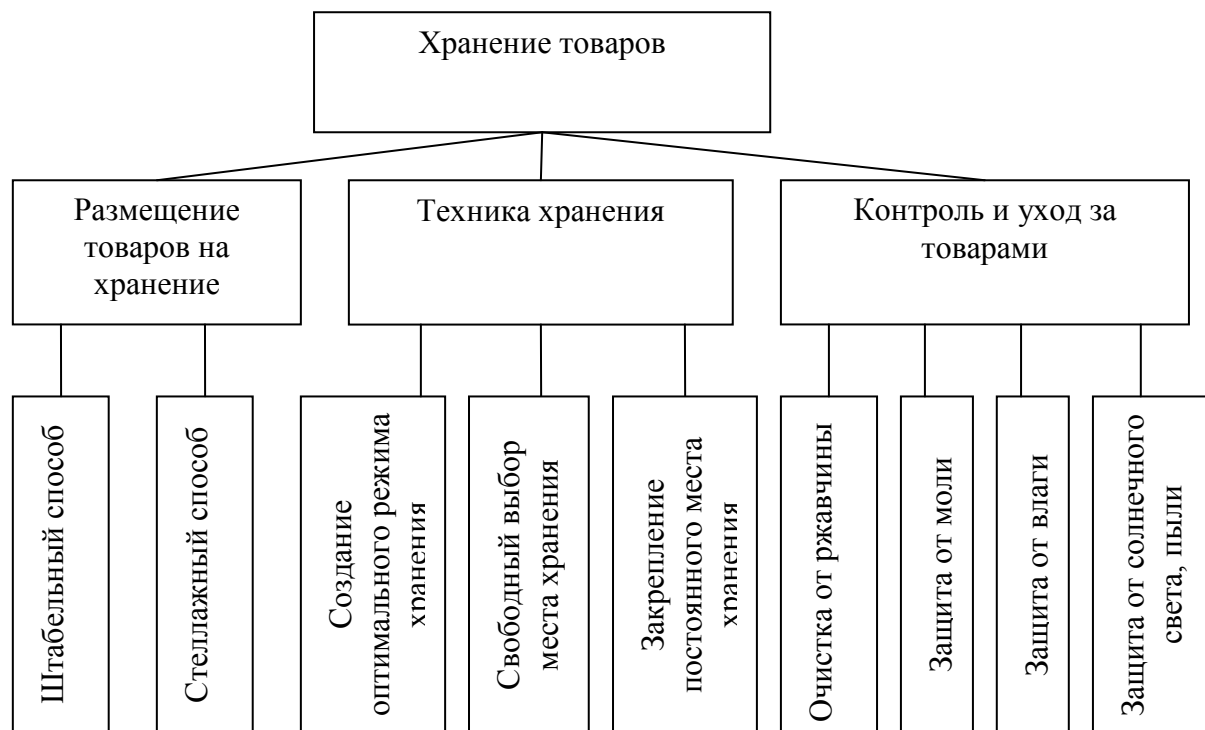


Рисунок 1 - Технология хранения товаров в магазинах

Для регулирования оптимального объема товарных запасов, в случае снижения их уровня необходимо:

- принять меры по закупке дополнительного объема товаров;
- усилить контроль за выполнением поставщиками условий договора.

При сверхнормативных товарных запасах необходимо принять меры по снижению уровня товарных запасов, а именно:

- уменьшение поставки товаров;
- расширение продаж, проведение рекламных мероприятий, акций продажи товаров по сниженным ценам;
- передвижение товаров между предприятиями одной торговой сети;
- промышленная переработка некоторых видов товаров.

1.2 Автоматизация процесса управления хранением товаров на торговом предприятии

«Торговля, как сектор экономики, развивается стремительными темпами

в современных экономических условиях. При этом развиваются предприятия этого сегмента, за счет автоматизации процессов торгового сектора. В современных условиях развития автоматизация и механизация внедряются не только в процессы обслуживания (кассовых расчетов) покупателей, но и в организацию складского хозяйства» [18].

В условиях недостаточности оборотных средств, необходимости ускорения товарооборачиваемости, повышения качества удовлетворения потребительского спроса важное значение имеют достоверные сведения о состоянии товарных запасов на складе.

«Принимая во внимание человеческий фактор при подсчете остатков товаров на складе, а именно неточностей в подсчете, что может привести к финансовым потерям, необходимость внедрения автоматизированной системы управления складом очевидна. Автоматизация склада может предотвратить риски и финансовые потери в перспективе, но она должна отвечать определенным требованиям» [21].

«Очевидно, что предприятию с небольшим товарооборотом автоматизация складских операций не нужна, а вот предприятию, у которого интенсивный грузооборот оптового склада и огромные объемы поставок, автоматизация складских операций просто необходима. На крупных складах должны быть механизированы и автоматизированы операции по приемке товара, маркировке, записи информации о грузах, учет тары. Кроме того, возможна автоматизация контроля качества товаров с подбором оптимальных условий их хранения» [7].

Автоматизированная система складов розничной торговли должна обеспечить обработку большого объема и широкой номенклатуры продукции, своевременно направлять заказы на поставку разных видов товаров.

«Существует несколько видов программ автоматизации складских комплексов, но «1С-Логистика: Управление складом» на технологической платформе «1С-Предприятие 8.0» - программный продукт нового поколения, который позволяет полностью автоматизировать процесс управления всеми

технологическими процессами современного складского комплекса. Эта программа может обслуживать склады любых размеров и типов, начиная от маленьких магазинчиков и заканчивая крупными распределительными центрами или складами готовой продукции промышленных предприятий разных отраслей экономики» [16].

Внедренная автоматизированная система управления позволяет на крупных складских комплексах заменить работников склада в процессе маркировки товаров технологией штрих-кодирования с использованием радиотерминалов сбора данных.

Основным достоинством автоматизированной системы управления складами является доступность применения в условиях работы любого склада, с учетом специфики его технологических процессов.

В таблице 1 представлены преимущества работы склада после внедрения автоматизированной системы управления.

«Таблица 1 - Преимущества применения автоматизированной системы управления» [9]

Характеристика склада	До внедрения автоматизированной системы управления	После внедрения автоматизированной системы управления	Преимущество
Пропускная способность склада	Жесткое закрепление мест хранения, зон за клиентами	Резервирование мест хранения для новых поступлений товаров	Увеличение пропускной способности склада в 1,5 раза
Точность выполнения заказов	Полная зависимость от точности выполнения операций работником склада, т.е. человеческого фактора	Контроль выполнения операций: заказ не пропустит система и будет подготовлен пакет документов для точного	Достижение почти 100% точности выполнения заказов
Адресное хранение товаров, грузов	Отсутствует	Основа системы управления складом	Исключение человеческого фактора (зависимости от людей, которые знают "где что

Продолжение таблицы 1

			лежит")
Оптимизация работ, в том числе с учетом оборачиваемости. Контроль трудозатрат	Отсутствует	Оптимизация работ, в том числе с учетом оборачиваемости, контроль трудозатрат	Уменьшение количества исполнителей, снижение себестоимости работ
Документооборот	По операциям прихода, расхода, списания товара.	Автоматическое документирование всех работ и операций. Реестры документов	Прозрачность работы склада
Отчеты и анализ	При использовании учетной системы - обобщенные отчеты по приходу, расходу, списанию товара.	Детальные отчеты по операциям, товарным остаткам, клиентам. Анализ динамики работы	Прозрачность работы склада

Можно сделать вывод, что основным предназначением автоматизированной системы управления складским хозяйством является увеличение доходности и уменьшение издержек склада.

2. Оценка организации управления хранением товаров на складе предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

2.1 Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Анализируемое предприятие ООО ТК «Свежий ветер» образовалось в январе 1991 года. Общество является юридическим лицом по действующему законодательству, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в ЦО Сбербанка/

Управление Обществом, согласно Уставу, осуществляет высший орган – Общее собрание участников. В исключительную компетенцию Общего собрания входят:

- определение основных направлений деятельности ООО;
- изменение Устава;
- изменение размера уставного капитала;
- внесение изменений в учредительные договора.

Исполнительным органом является Генеральный директор. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников. Участники общества могут участвовать в управлении делами общества, получать часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества.

Предприятие ООО ТК «Свежий ветер» предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату, путем выплаты налогов участвует в осуществлении государственных социальных программ, самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Целями своей деятельности Общество считает удовлетворение общественных потребностей, расширение рынка товаров и услуг и извлечение прибыли. Эта цель подкреплена системой получения заказов на свою

продукцию и услуги. Основным видом деятельности предприятия является розничная продажа товаров народного потребления.

Для реализации основного предмета деятельности ООО ТК «Свежий ветер» имеет в распоряжении помещение площадью (200 кв. м), используемого под склад (80 кв.м.) и магазин (80 кв.м.), состоящий из торгового зала и оборудованного контрольно-кассового узла, а также административные помещения.

Продажа товаров в магазине происходит посредством двух видов форм обслуживания: продажи товаров по образцам и продажа товаров по предварительным заказам.

При продаже товаров по образцам образцы товаров выкладываются в торговом зале, с которыми покупатели знакомятся либо самостоятельно или с помощью продавца.

Выставленные в торговом зале ООО ТК «Свежий ветер» образцы тканей снабжены четко оформленными ярлыками, в которых указывают наименование товара, артикул, сорт, наименование изготовителя, состав и ширину тканей, цену. Кроме того, у продавца-консультанта, осуществляющего продажу товаров по образцам, находятся каталоги, альбомы имеющихся в продаже товаров по видам оформления. В торговом зале стоит компьютер, в котором на протяжении всего рабочего дня идет автоматическая демонстрация готовых моделей штор из предлагаемых образцов.

Торговля по предварительным заказам удобна для ООО ТК «Свежий ветер» тем, что позволяет не сразу вкладывать деньги Общества на закупку товара, а только после предоплаты покупателем. Предварительная оплата покупателя составляет, как правило, 100%. Заказы принимаются в магазине ООО ТК «Свежий ветер» и оформляются в письменной форме. При принятии заказа обязательно выписывается квитанция, в которой содержатся следующие реквизиты:

– адрес продавца,

– фамилия и инициалы покупателя, адрес, по которому следует доставить товар;

– дата оформления заказа;

– наименование товара, ширина, артикул, стоимость и количество.

К квитанции обязательно прилагается договор с указанием вида услуги, день, время ее исполнения и стоимость. Предварительно заказанные товары могут быть доставлены на дом или вручены покупателю в магазине.

Оплата за товары и услуги производится через кассу с применением контрольно-кассовых машин согласно Закону РФ «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» от 18 мая 1998г. После чего покупателю вручается кассовый, товарный чеки и документы на оказание услуг, на которых проставляется штамп «Оплачено».

Координирует работу торгового зала администратор, который решает организационные вопросы по предотвращению конфликтов между продавцом и покупателем, организации оказания дополнительных услуг, проведения опроса покупателей с целью изучения конъюнктуры и спроса.

Предприятием проводится маркетинговая политика, а именно некоторые ее элементы:

– бесплатная доставка товаров;

– бесплатное оформление штор;

– возможность оформления потребительского кредита при покупке товаров на сумму от 30000 рублей;

– режим работы (с 10:00 до 19:00) без перерыва и выходных;

– проведение распродаж и лотереи;

– акции по предоставлению скидок в размере 10-15% для розничной продажи.

Основными видами деятельности ООО ТК «Свежий ветер» является розничная торговля портьерными тканями, карнизами, ролл-шторами, шторами-плиссе и фурнитурой в г.Ульяновске.

Исследуемое предприятие имеет линейно-функциональную организационную структуру, которая характеризуется как вертикальными, так и горизонтальными связями. Вертикальные связи – это связи подчинения нижестоящих вышестоящим. Горизонтальные связи – это связи согласования на своем уровне. Такая структура фирмы вполне соответствует ее деятельности и масштабу. Сильной стороной здесь выступает возможность централизации и более эффективного осуществления важнейших функций управления.

Производственная структура ООО ТК «Свежий ветер» представлена на рисунке 2 и состоит из торгового зала и склада. Основная и главная роль отводится торговому залу, именно здесь происходит продажа товаров. Большая часть средств, выделенных на модернизацию, расходуется именно на торговый зал, ежемесячно происходит смена композиций в витринах, раз в полгода обновляется торговое оборудование, совершенствуются компьютеры и компьютерные программы, два раза в неделю обновляются композиции из цветов.

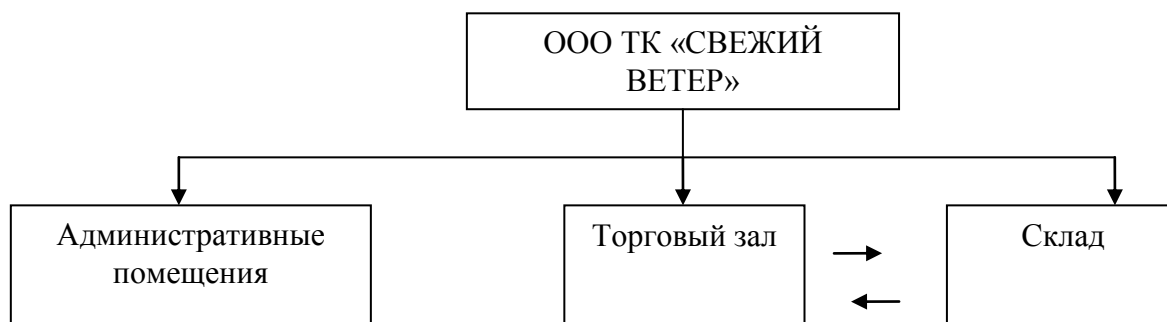


Рисунок 2 - . Производственная структура ООО ТК «Свежий ветер»

В функции склада входит приемка, хранение, предпродажная подготовка и отпуск товаров. Работники склада отслеживают наличие и движение товаров, комплектующих и готовую продукцию.

Рассмотрим организационную структуру ООО ТК «Свежий ветер» на рисунке 3.

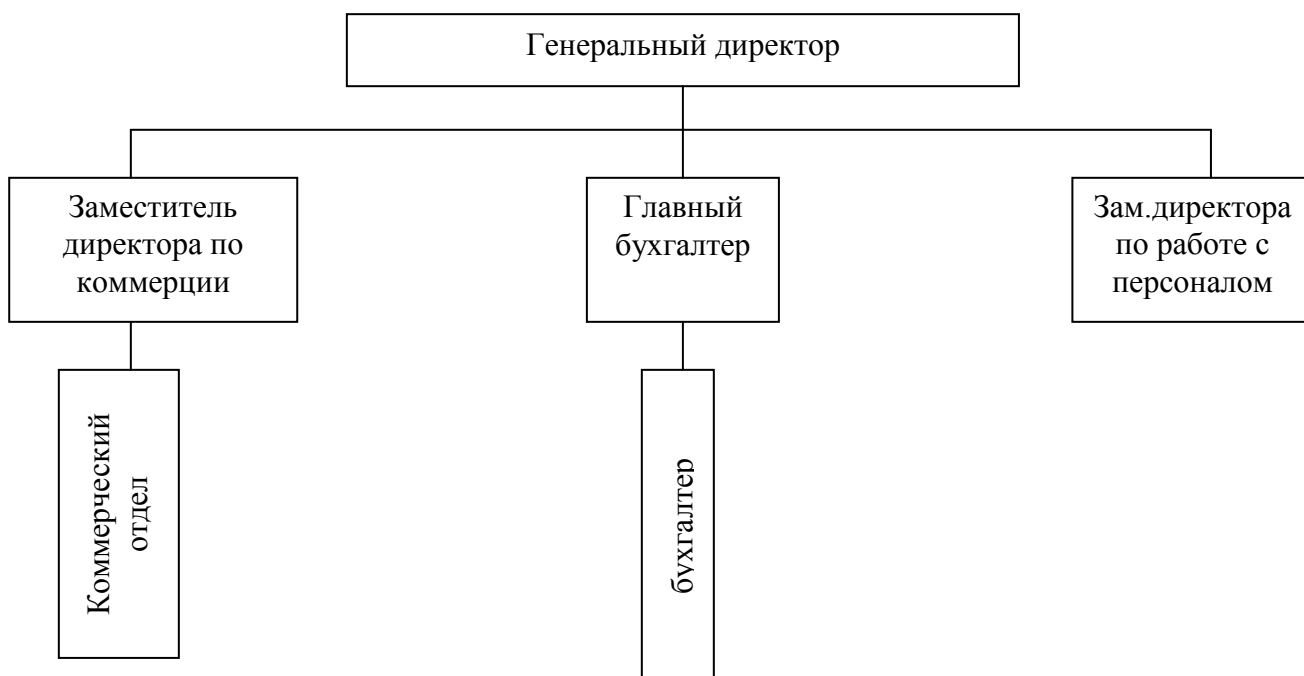


Рисунок 3 - Организационная структура управления ООО ТК «Свежий ветер»

Руководит предприятием генеральный директор, в подчинении которого находятся заместители. Экономическая служба представлена главным бухгалтером, в подчинении которого находится бухгалтерия.

Служба работы с персоналом представлена директором по работе с персоналом, осуществляющим работу по отбору сотрудников, которому подчинен отдел кадров. В обязанности директора по персоналу входит решение трудовых вопросов, разработка должностных инструкций сотрудников, контроль за соблюдением охраны труда на предприятии.

Деятельность всех звеньев и структурных подразделений предприятия, а также отдельных исполнителей регламентирована специальными положениями и должностными инструкциями, которые определяют функции каждого уровня и распределение прав и обязанностей между ними.

Обозначим цели функционирования каждого звена и структурного подразделения ООО ТК «Свежий ветер».

Целью функционирования административного блока является принятие управленческих решений, касающихся жизнедеятельности предприятия и перспектив ее развития.

В обязанности зам. директора по работе с персоналом кадров входит оформление трудовых отношений с работником, ведение документации по учету кадров, работа с фондами пенсионного, социального и медицинского страхования, подбор сотрудников для предприятия, улучшение условий труда и мотивацию персонала.

Бухгалтерия как отдельное звено в структуре предприятия имеет целью функционирования и учет материально-технических ценностей, издержек и доходов предприятия, производит ревизии и инвентаризации, контролирует соблюдение финансово-сметной и штатной дисциплины, производит начисление заработной платы и стимулирующих надбавок сотрудникам, калькулирует цены на готовые изделия.

Целью функционирования коммерческой службы является прогнозирование развития предприятия, решение текущих вопросов экономического характера, разработка (совместно с директором) стратегии развития и финансовой политики предприятия, организация закупок и сбыта, доставки товара к месту хранения и продажи, его распределение и реализация потребителю.

Таким образом, организационная структура исследуемого предприятия является линейно - функциональной. Линейное управление осуществляет директор. Функциональное управление осуществляют заместители директора по всем направлениям. Следует отметить некоторую несогласованность действий имеющихся подразделений, нечёткую регламентацию функциональных обязанностей, в результате чего на предприятии имеются сбои в снабжении некоторых групп товаров.

Одним из основных требований успешного функционирования торговых предприятий в условиях формирования рыночной экономики является безубыточность основной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Для проведения анализа основных показателей, характеризующих торговую деятельность предприятия

ООО ТК «Свежий ветер» используется внутренняя информация за период 2016 – 2018 г. (табл. 2).

Таблица 2 - Организационно-экономические показатели деятельности предприятия ООО ТК «Свежий ветер» за 2016-2018г

Показатели	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение		Темпы прироста, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	2819,5	2975,64	3175,6	156,14	199,96	-89,7	6,71
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	1843,4	1914,7	2037,3	71,3	122,6	3,86	6,40
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	976,1	1060,7	1138,3	84,6	77,6	8,66	7,31
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	839	885,1	945,1	46,1	60,2	5,49	6,77
5. Управленческие расходы, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	137,1	175,56	193,2	38,46	17,64	28	10,04
6 Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	13,71	17,55	19,32	3,84	1,77	28	10,08
7. Основные фонды, тыс. руб.	450	458	476	8	18	1,77	3,93
8. Оборотные активы, тыс. руб.	1 105	3 702	3 723	2 597	21	235	0,56
9. Среднесписочная численность ППП, чел.	16	16	16	-	-	-	-

Продолжение таблицы 2

10 Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	1353,43	1384,63	1435,32	31,2	50,72	2,30	3,66
11. Фондоотдача	6,26	6,49	6,67	-	-	-	-
12. Оборачиваемость активов. раз	2,55	0,80	0,85	-	-	-	-
13. Рентабельность продаж, %	4,86	5,89	6,08	-	-	-	-
14. Затраты на рубль выручки, коп.	0,95	0,94	0,93	-	-	-	-

Анализ основных экономических показателей предприятия ООО ТК «Свежий ветер» показывает:

– выручка за 2018 год в сравнении с 2017 годом вырос на 6,71 %, что в суммарном выражении составляет 199,96 тыс. руб.

– число работающих на предприятии в 2016, 2017, 2018 годах не менялось и составило 16 человек;

– финансовый результат от продаж увеличился в 2018г. по сравнению с 2017г. на 40,92% или 56,1 тыс. руб., что повлекло увеличение рентабельности на 0,19%, в 2017 году по отношению к 2016 году на 1,03%, что характеризует деятельность исследуемого предприятия позитивно и отражает наметившиеся тенденции роста выручка и связанных с ним показателей. Чистая прибыль предприятия в 2018 году составила 19,32 тыс. руб., что на 1,77 % больше по сравнению с 2017 годом.

Анализ данных, систематизированных в таблице, показывает, что предприятие работает стабильно. Рассмотрим организацию деятельности ООО ТК «Свежий ветер» на основе анализа структуры и динамики товарооборота, проведем анализ использования трудовых ресурсов и заработной платы, анализ торгово-технологического процесса, экономических результатов эффективности работы предприятия.

2.2 Анализ структуры и динамики товарооборота торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Анализ товарооборота, как одного из наиболее важных показателей деятельности торгового предприятия, с целью определения особенностей динамики этого показателя и темпов его изменения, необходимо провести за три года функционирования данного предприятия на рынке г. Ульяновск. Такими периодами будут выступать года с 2016 по 2018.

Данные, характеризующие розничный товароборот за представленные периоды и данные других таблиц, взяты из отчетной документации Общества.

Покупательские фонды рассчитаны, исходя из численности обслуживаемого магазином населения и среднестатистической заработной платы населения Ульяновской области за 2016-2018 гг.: 2016г.-5,5 тыс. руб., 2017г.- 7,0 тыс. руб., 2018г. -8,5 тыс. руб. Численность обслуживаемого населения рассчитана на основании проведенного маркетингового исследования в 2016, 2017 и 2018 годах. Показатели розничного товарооборота занесем в таблицу3.

Таблица 3 - Показатели розничного товарооборота ООО ТК «Свежий ветер» за 2016-2018 г.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Динамика	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017г.
1. Розничный товароборот всего, т. руб.	4800,0	5065,9	5406,1	112,63	106,72
2. Численность обслуживаемого населения, чел.	25500	26500	27000	105,9	101,9
3. Покупательские фонды населения, тыс. руб.	7386	8674	9408	127,4	108,5
4. Индекс цен	1,092	1,21	1,136		

Определим изменения показателей товарооборота ООО ТК «Свежий ветер» за исследуемый период и рассчитаем в динамике: товарооборот в расчете на одного человека, процент охвата покупательных фондов населения и товарооборот в сопоставимых ценах.

Данные расчёты оформим в виде таблицы 4.

Как показывает анализ, товарооборот в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 363 тыс. руб. (3243-2880), в том числе за счет:

1. Изменения численности обслуживаемого населения:

$$(27000-25500) \times 1,13 = 1695 \text{ тыс. руб.}$$

2. Товарооборота в расчёте на одного человека:

$$(1,2-1,13) \times 27000 = 1890 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста обслуживаемого населения (на 1500 человек) товарооборот вырос на 1695 тыс. руб., а за счет роста оборота в расчете на одного проживающего – на 1890 тыс. руб.

Таблица 4 - Расчет показателей розничного товарооборота ООО ТК «Свежий ветер»

Показатели	2016 г.	2017г.	2018г.	Темп роста, % 2018 год к		Абсолютное отклонение (+/-) 2018 г к	
				2016г.	2017г.	2016г.	2017г.
1. Розничный товарооборот всего, тыс. руб.	4800,0	5065,9	5406,1	112,6	106,7	+606,1	+340,2
1.1 В том числе по продаже товаров населению, тыс. руб.	2880,0	3040,0	3243,0	112,6	106,7	+160,0	+203,0
2. Численность обслуживаемого населения, чел.	25500	26500	27000	105,9	101,9	+1500,0	+500,0
3. Покупательские фонды населения, тыс.руб.	7386	8674	9408	127,4	108,5	+2022	+734

Продолжение таблицы 4

4. Товарооборот в расчете на одного человека, тыс.руб. (п.1,1:п.2)	1,13	1,15	1,2	106,2	104,4	+0,07	+0,05
5. Процент охвата покупательских фондов населения, % {(п.1.1:п.3)*100}	39,0	35,05	34,5	88,46	98,4	-4,5	-0,55
6. Товарооборот в сопоставимых ценах, тыс. руб. (п.1:п.4)	4247,8	4405,1	4505,1	106,1	102,3	+257,3	+100

Рассчитаем влияние на объем товарооборота изменения покупательских фондов населения:

$$(9408-7386) \times 39/100 = 5184,62 \text{ тыс.руб.}$$

Объем товарооборота за счет изменения процента охвата покупательных фондов населения составил:

$$(34,5-39) \times 9408/100 = -423,36 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста покупательных фондов населения товарооборот вырос на 5184,62 тыс. руб., а уменьшение процента охвата покупательных фондов товарооборотом снизило величину оборота на 423,36 тыс. руб.

Товарооборот продаж населению в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличился на 203 тыс. руб. (3243-3040), в том числе за счет:

1. Изменения численности обслуживаемого населения:

$$(27000-26500) \times 1,15 = 575 \text{ тыс. руб.}$$

2. Товарооборота в расчёте на одного человека:

$$(1,2-1,15) \times 27000 = 1350 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста обслуживаемого населения (на 500 человек) товарооборот вырос на 575 тыс. руб., а за счет роста оборота в расчете на одного проживающего – на 1350 тыс. руб.

Влияние на объем товарооборота изменения покупательских фондов

населения:

$$(9408-8674) \times 35,05/100 = 256,9 \text{ тыс.руб.}$$

Объем товарооборота за счет изменения процента охвата покупательных фондов населения составил:

$$(34,5-35,05) \times 9408/100 = -51,74 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста покупательных фондов населения товарооборот вырос на 256,9 тыс. руб., а уменьшение процента охвата покупательных фондов товарооборотом снизило величину оборота на 51,74 тыс. руб.

Определим влияние цен на товарооборот продаж товаров населению:

$$(5406,1-4505,1) = 901 \text{ тыс. руб.}$$

За счет роста цен товарооборот фактически увеличился на 901 тыс. руб., то есть практически на 77,8 % от общего роста $[901/(5406,1-4247,8) \times 100]$. Это свидетельствует о необходимости улучшения работы торгового предприятия, наращивания физического объема товарооборота.

Таблица 5 - Влияние выявленных факторов на изменение товарооборота ООО ТК «Свежий ветер»

Фактор	2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
1. Изменение численности обслуживаемого населения чел.	+1500	+500
2. Изменение товарооборота в расчете на одного человека, тыс. руб.	+0,07	+0,05
3. Изменение величины покупательских фондов населения, тыс. руб.	+2022	+734
4. Изменение процента охвата покупательских фондов населения	-4,5	-0,55

Данные таблицы 5 демонстрируют под влиянием каких факторов и в какой доле товарооборот изменялся за исследуемые периоды. Снижение численности обслуживаемого населения в 2016 году по отношению к предшествующему ему периоду привело и к уменьшению значения

товарооборота. Но рост расходов одного покупателя в 2016 г. не только компенсировал действие первого фактора, но и обеспечил увеличение товарооборота. Вторая группа факторов также оказала влияние на динамику товарооборота: увеличение размера покупательских фондов населения привело к росту товарооборота. Данный фактор подавил отрицательное влияние уменьшения охвата покупательских фондов.

При анализе влияния двух представленных групп факторов на изменение товарооборота в 2018 г. по отношению к 2017 г. очевиден рост товарооборота под влиянием первой группы факторов и его уменьшение за счет одного показателя второй группы, а именно изменения процента охвата покупательских фондов. В итоге взаимного влияния данной группы факторов товарооборот изменился в сторону роста. Проведённый анализ еще раз подтверждает предположение о том, что предприятию необходимо предпринять меры, направленные на увеличение интереса потребителей и привлечению их денежных средств в большем объеме.

Таким образом, оценка товарооборота является первым и важным шагом в анализе показателей деятельности предприятия, позволяющим оценить не только характер его динамики и факторов, влияющих на нее, но и выявить основные причины изменения, спрогнозировать дальнейшие значения товарооборота и внедрить мероприятия, ведущие к росту товарооборота.

Проведем анализ структуры товарооборота предприятия по основным товарным группам. Изменение структуры товарооборота оформим в виде таблицы 6.

Таблица 6 - Структура товарооборота предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Товарная группа	2016г.	2017г.	2018г.	Темп роста, % 2018 год к	
				2016 г.	2017 г.
Розничный товарооборот, тыс. руб.	4800,0	5065,9	5406,1	112,6	106,7
Ткань портьерная,	3840,0	4052,0	4324,8	112,63	106,7

тюль, тыс. руб.					
Удельный вес в	80%	79,99%	80%	100	100,01
Продолжение таблицы 6					
структуре продаж, %					
Карнизы, ролл-шторы, шторы-плиссе, тыс. руб.	960	1013,9	1081,3	112,64	106,6
Удельный вес в структуре продаж, %	20%	20,01%	20%	100	99,95

За анализируемый период с 2016-2018г. можно отметить общий рост реализации как тканей портьерных, так и карнизов. Большую долю – 80% товарооборота составляют ткани портьерные, тюль. Меньшую долю – 20% занимают карнизы.

Проведённый анализ структуры и динамики товарооборота сделать вывод, что резервы роста товарооборота предприятия ООО ТК «Свежий ветер» не были исчерпаны. Подтверждает этот вывод низкий процент охвата покупательских фондов, и уменьшение товарооборота в расчете на одного человека. Это свидетельствует о малой информированности населения. Предприятию необходимо принимать меры, направленные на увеличение интересов потребителей, и более точно преподносить информацию о месте приобретения тех или иных товарных групп.

Равномерность развития товарооборота коммерческого предприятия проанализируем, используя данные таблице 7.

Товарооборот ООО ТК «Свежий ветер» в 2016-2018 г.г. распределялся по кварталам не равномерно. Наиболее напряженным является четвертый квартал, наименее напряженными – первый и второй. Интенсивность продаж в 4 квартале объясняется проводимыми магазином рождественскими и предновогодними скидками, что привлекало в магазин розничных продаж дополнительных покупателей. Планом предприятия предусматривалось снижение напряженности в развитии реализации товаров. Однако это задание не выполнено, в связи с чем можно предположить, что предприятию необходимо внедрять меры, направленные на стимулирование продаж в первом

и втором кварталах.

Таблица 7 - Анализ равномерности товарооборота ООО ТК «Свежий ветер», % в 2016-2018гг.

Квартал	2016	2017	2018	Отклонение	
				2017	2018
1	22,2	22,3	22,4	+ 0,1	+0,2
2	23,4	23,4	22,1	- 1,3	-1,3
3	24,5	24,5	24,7	+ 0,2	+0,2
4	29,9	29,8	30,8	+ 1,0	+0,9
Всего за год	100	100	100	—	—

Коэффициент ритмичности определяют отношением числа периодов, за которые выполнен план, к общему их количеству. Коммерческим предприятием план товарооборота выполнен во всех месяцах года.

Анализ производительности труда в ООО ТК «Свежий ветер»

Таблица 8 - Показатели использования рабочего времени и выработки одного работника на ООО ТК «Свежий ветер» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018года		Темп роста 2018 к 2016
				от 2016 года	от 2017 года	
1. Розничный товароборот, тыс. руб	4800,00	5065,9	5406,1	+606,1	+340,2	112,63
2. Среднесписочная численность торговых работников, чел.	16	16	16	-	-	100,00
В т.ч. торгово-оперативных работников	6	6	6	-	-	100,00
3. Удельный вес торгово-оперативных работников	37,5	37,5	37,5	-	-	-
4. Отработано дней одним торговым работником за год чел.-дни	233	232	233	-	-1	100,00
5. Средняя продолжительность						

Продолжение таблицы 8

рабочего дня, ч	8,2	8,1	8,2	-	+0,1	100,00
6.Общее количество отработанного времени: -Всеми торговыми работниками	30569,6	30067,2	30569,6	-	+502,4	100,00

Продолжение таблицы 8

-В т.ч. одним торгово-оперативным работником	11463,6	11275,2	11463,6	-	+ 188,4	100,00
7.Среднегодовая выработка одного оперативно-торгового работника т. руб	800,00	844,32	901,02	+101,02	+56,7	112,63
8.Среднедневная выработка одного оперативно - торгового работника тыс. руб	3,43	3,64	3,87	+0,44	+0,23	112,83
9.Среднечасовая выработка на одного торгово - оперативного работника	0,418	0,449	0,472	+0,054	+0,023	112,92

Таким образом, подводя итог по результатам проведенного анализа, можно сделать следующий вывод: под воздействием всех исследуемых факторов среднегодовая выработка возросла в 2018 году по сравнению с 2016 годом на 101,02 тыс. руб.

Анализ издержек обращения торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Издержки обращения коммерческого предприятия за отчетный год характеризуются следующими данными, представленными в табл. 9.

Таблица 9 - Анализ издержек обращения ООО ТК «Свежий ветер» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 год	2017год	2018год	Изменение 2018 от	
				2016	2017
1. Розничный товароборот, тыс. руб	4800,0	5065,9	5406,1	112,63	106,72
2, Общая сумма издержек обращения тыс. руб	1843,4	1914,7	2037,3	110,5	106,4
3. Средний уровень издержек обращения в % к обороту	38,40	37,8	37,69	-0,71	-0,11
4. Из них материальные и приравненные к ним расходы: а) сумма, тыс.руб.	295,999	301,003	341,711	115,44	113,52

Продолжение таблицы 8

б) уровень в % к обороту	6,17	5,94	6,32	+ 0,15	+0,38
5.Изддержкоотдача: а) всех издержек обращения	2,44	2,65	2,66	0,24	0,01
(стр1: стр2) б) материальных и приравненных к ним расходов (стр1:стр4а)	16,21	16,83	15,82	-0,39	-1,01

Товарооборот ООО ТК «Свежий ветер» за исследуемый период вырос на 12,63%, а сумма издержек обращения возросла по сравнению с 2016 годом на 10,50%, что и обусловило снижение их уровня на 0,71% к обороту (размер увеличения уровня расходов). По сравнению с 2017 годом уровень издержек снизился на 0,11%.

По ООО ТК «Свежий ветер» сумма экономии издержек обращения по отношению к предыдущему году составила 3,352 тыс. руб., а за период с 2016 по 2017 гг. составила 5,03 тыс. руб.

Уровень материальных и приравненных к ним расходов возрос по сравнению с 2016 годом на 0,15% к обороту, а с 2017 годом на 0,38 % к обороту. Сумма их относительного перерасхода по сравнению с 2016 составила 0,51 тыс. руб. В динамике их относительный перерасход составил 1,30 тыс.руб.

Изддержкоотдача снизилась по сравнению с предыдущим годом на 0,01 руб., или на 5,22 % , но в динамике снизилась на 0,24 руб.(или 3,19%). по Изддержкоотдача материальных и приравненных к ним расходам по сравнению с прошлым периодом снизилась на 1,01 руб. (на 2,4 %), а по сравнению с 2017 годом на 0,39 руб.

На основе данных табл. 2.5.2 проанализируем издержки обращения ООО ТК «Свежий ветер» в разрезе отдельных статей.

Увеличение издержек обращения обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. Среди объективных причин можно назвать увеличение тарифов на электроэнергию и ГСМ, которые повлекли увеличение расходов на транспортировку, погрузку и разгрузку товаров, а также хранение товаров.

Таблица 10 - Анализ издержек обращения ООО ТК «Свежий ветер» по статьям, тыс. руб.

Статья издержек обращения	2016	2017	2018	Отклонение	
				К 2016	К 2017
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	32,098	33,352	35,057	+2,959	+1,705
Расходы на оплату труда персонала	1353,429	1384,634	1435,316	+81,887	+50,682
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	57,430	54,804	64,331	+6,901	+9,527
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	64,891	67,541	70,475	+5,584	+2,934
Расходы на обеспечение условий труда персонала	9,543	7,039	11,926	+2,383	+ 4,887
Расходы на управление и функционирование торгового предприятия	34,007	32,514	36,864	+ 2,857	+4,350
Прочие расходы	22,727	26,480	30,718	+ 7,991	+4,238
Товарооборот, к которому исчислены издержки обращения	4800,0	5065,9	5406,1	+606,1	+340,2
Всего издержек обращения	1843,4	1914,7	2037,3	+193,9	+122,6
В том числе условно-переменные	1353,43	1384,63	1435,32	+226,89	+120,69
условно-постоянные	489,97	530,07	601,98	+112,01	+71,91
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	64,891	67,541	70,475	+5,584	+2,934
Амортизация основных средств и нематериальных активов	44,417	45,754	65,053	+20,636	+ 19,299
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	24,639	26,815	29,997	+5,358	+3,182
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	2,603	4,860	3,253	+0,650	-1,607
Расходы на торговую рекламу	3,644	4,190	4,698	+ 1,054	+0,508
Проценты за пользование кредитами и займами	64,544	67,709	56,922	-7,622	-10,787
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	1,388	2,011	2,168	+0,780	+0,157
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	120,933	115,809	135,167	+14,234	+19,358

Продолжение таблицы 10

Прочие нормируемые затраты, включаемые в издержки обращения (производства)	30,016	24,972	27,467	-2,549	+2,495
--	--------	--------	--------	--------	--------

В целях анализа структуры издержек обращения рассмотрим ее динамику по статьям за период с 2016 года по 2018 год, отраженную в табл. 11.

Таблица 11 - Динамика структуры издержек обращения ООО ТК «Свежий ветер» за 2016 – 2018 гг.,%

Статья издержек обращения	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение 2018	
				К 2016	К 2017
Транспортные расходы на доставку товаров покупателям	3,71	3,71	3,47	-0,24	-0,24
Расходы на оплату труда персонала	41,01	41,96	41,01	-	-0,95
Расходы на аренду (лизинг) основных средств и нематериальных активов	6,63	6,10	6,37	-0,26	+0,27
Расходы на содержание сооружений, помещений и инвентаря	7,49	7,52	6,98	-0,51	-0,54
Амортизация основных средств и нематериальных активов	5,13	5,09	6,44	+1,31	+1,35
Затраты и отчисления на ремонт основных средств	2,84	2,98	2,97	+0,13	-0,01
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	0,30	0,54	0,32	+0,02	-0,22
Расходы на торговую рекламу	0,42	0,47	0,47	+0,05	-
Проценты за пользование кредитами и займами	7,45	7,54	5,64	-1,81	-1,90
Потери товаров при транспортировке, хранении и реализации в пределах норм, технологические отходы	0,16	0,22	0,21	+0,05	-0,01
Расходы на тару	-	-	-	-	-
Налоги, отчисления и сборы, включаемые в издержки обращения (производства)	13,96	12,89	13,39	-0,57	+0,50
Прочие нормируемые затраты	3,46	2,78	2,72	-0,74	-0,06
Затраты на создание соответствующих условий труда работников	1,10	0,78	1,18	+0,08	+0,40
Затраты на управление организацией	3,93	3,72	3,65	-0,28	-0,07
Прочие расходы	2,62	2,96	3,06	+0,44	+0,10
Всего затраты	1843,4	1914,7	2037,3	+193,9	+122,6

Основное место в расходах ООО ТК «Свежий ветер» занимают затраты на оплату труда торговых работников. Их доля в издержках обращения в отчетном году составила 43,13% и по сравнению с предыдущим и базисным периодами соответственно возросла на 0,43% и 2,33%. Уменьшились транспортные расходы, связанные с доставкой товаров на 0,24% по сравнению как с прошлым, так и с базисным годом. Накладные расходы не имеют четко выраженной тенденции, за исключением расходов, связанных с оплатой кредитов и займов. Хотя и наблюдается рост удельного веса этой статьи в общем объеме расходов в 2016 году, тем не менее, в целом за период эти затраты сократились на 1,81%. Следует также отметить некоторое снижение расходов по налогам и другим обязательным платежам, включаемым в издержки обращения (0,57% и 0,74% соответственно).

Анализ конкурентоспособности торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер».

Почти каждое предприятие, занимающееся производством и сбытом товаров или услуг и не являющееся абсолютным монополистом (что тоже бывает, но достаточно редко и, как правило, в специфических отраслях), находится в окружении конкурентов и вынуждено ориентироваться на их деятельность, учитывать их интересы, то есть постоянно исследовать и анализировать условия и степень конкуренции на рынке данного товара. В общем смысле рыночная конкуренция определяется как экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы производителей и поставщиков товаров и услуг при реализации продукции, соперничество за наиболее выгодные условия производства и сбыта.

Оценку уровня конкуренции, выявление конкурентов и характеристику их потенциала целесообразно осуществлять методами экспертной диагностики. Оценку конкурентных преимуществ ООО ТК «Свежий ветер», представим в таблице 12.

Таблица 12 - Оценка конкурентоспособности ООО ТК «Свежий ветер»

№ п/п	Параметры конкурентоспособности	ООО ТК «Свежий ветер»	Конкуренты			Важность показателя
			ООО «Уют»	ООО «Домашний текстиль»	ООО «Шторы»	
1	Товар - престиж торговой марки, упаковка	4,8	4,7	4,9	4,6	2,9
2	Цена товара - преysкурaнтная, процент скидки с цены, срок платежа, условия кредита	4,5	4,3	4,5	4,6	3
3	Качество товара и гарантийное обслуживание	4,6	4,7	4,5	4,6	2,8
4	Срок поставки товара	4,8	4,8	4,7	4,8	2,5

На основе данных экспертной диагностики рассчитаем сводные коэффициенты конкурентоспособности предприятия по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i * Q_i, \quad (2.6.1)$$

где K – сводный показатель конкурентоспособности предприятия;

K_i - единичный показатель конкурентоспособности по i-му параметру;

Q_i - вес i –го параметра

n – количество параметров конкуренции;

Определим сводные показатели конкурентоспособности для каждого предприятия:

ООО ТК «Свежий ветер»

$$K = 4,8*2,9+4,5*3+4,6*2,8+4,8*2,5=52,3$$

ООО «Уют»

$$K = 4,7*2,9+4,3*3+4,7*2,8+4,8*2,5=51,69$$

ООО «Домашний текстиль»

$$K = 4,9*2,9+4,5*3+4,5*2,8+4,7*2,5=52,06$$

ООО «Шторы»

$$K = 4,6*2,9+4,6*3+4,6*2,8+4,8*2,5=52,02$$

Таким образом, рассчитанные показатели позволяют сделать вывод о том, что все предприятия обладают примерно одинаковым уровнем конкурентоспособности, что говорит о достаточно жесткой конкуренции между ними и невозможности занять доминирующее положение для каждого из них.

В результате проведенного исследования можно сделать заключение о том, что товар, реализуемый ООО ТК «Свежий ветер» конкурентоспособен на данном рынке в одинаковом классе товаров. Как показывают результаты исследований, по наиболее значимым параметрам, таким как сроки поставки и торговая марка исследуемое предприятие оценивается выше своих конкурентов.

Теперь оценим долю рынка, занимаемую ООО ТК «Свежий ветер».

Расчет доли рынка осуществляем по формуле:

$$d_i = \frac{Q_i}{\sum_j^n Q_{ij}}, \quad (1)$$

где: d_i - доля рынка i -того предприятия

Q_i - объем продаж продукции i -той фирмы за отчетный период

ΣQ_{ij} - сумма всех продаж j -того товара на рынке за отчетный период

$$d_{\text{III}}^{\text{ООО ТК «Свежий ветер»}} = \frac{5406,1}{19280} * 100 = 28,03\%$$

Можно предположить, что исследуемое предприятие сможет расширить свой сегмент рынка только за счет вытеснения более мелких и менее конкурентоспособных предприятий.

Анализ организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер».

Деятельность ООО ТК «Свежий ветер» представляет собой торгово-

технологический процесс по доведению продукции до потребителей. Для оптимизации трудозатрат, увеличения товарооборота и прибыли необходима рациональная организация торгово-технологического процесса, в соответствие разработанной схемы.

Схема торгово-технологического процесса ООО ТК «Свежий ветер» включает в себя следующие торговые и технологические операции:

- транспортировку товаров;
- хранение товаров;
- сортировку и предпродажную подготовку;
- продажу товаров.

Наряду с вышеперечисленными операциями, ООО ТК «Свежий ветер» оказывает дополнительные услуги:

- дизайн интерьера;
- монтаж карнизов и навешивание штор.

Основные этапы торгово-технологического процесса предприятия ООО ТК «Свежий ветер» представлены в таблице 13.

Таблица 13 - Характеристика этапов торгово-технологического процесса

№ п/п	Этап	Ответственные за этап	Характеристика этапа	Достоинства	Недостатки
1.	Поступление транспортных средств и их разгрузка	Кладовщик Товаровед Грузчик	Поступившие транспортные средства направляются в зону приемки товаров по качеству и количеству. Здесь происходит осмотр состояния транспортного средства товароведом и кладовщиком, после чего транспортное средство вскрывается и разгружается. На этом этапе также проверяется состояние тары, упаковки, маркировки. Делается соответствующая запись в Акте о приемке товаров по количеству и	Соблюдение законодательных актов при проведении процесса приемки товаров по качеству и количеству операций, предшествующих ему	

Продолжение таблицы 13

			качеству Одно из принимающих лиц расписывается в грузовом листе водителя		
2.	Приемка товаров по количес тву и качеству	Товаровед Кладовщик	Проводится согласно Инструкциям. Приемка товаров по количеству осуществляется в момент поступления товаров, по качеству – в трехдневный срок.	Проведение процесса приемки товаров по количеству двумя лицами одновременно приведет к снижению ошибок при подсчете, поскольку	Сокращен ие процесса приемки товаров по качеству до трех дней может привести к не совсем качественн ому ее проведени ю,
			Приемка товаров по количеству осуществляется сплошным подсчетом поступивших товаров. Полученный результат сравнивается с данными, указанными в накладной. Если они не схожи, то приемка товаров приостанавливается,	одно лицо проверяет расчеты другого	что отразится впоследств ии на росте затрат предприят ия
			товар принимается на ответственное хранение, делается соответствующая запись в Акте, составляется претензия поставщику. Продолжается приемка только после приезда представителя поставщика, вызов которого был сделан, либо после создания комиссии с присутствием определенных работников других предприятий в случае не приезда представителя поставщика. Если же подсчитанное число товаров совпадает с данными накладной, то осуществляется дальнейшая приемка по качеству. В процессе ее определяются наличие или отсутствие брака, боя и возможные их причины. Если брак имеет место, направляется претензия поставщику. После		

Продолжение таблицы 13

			чего выносится результат по Акту, в котором расписываются все члены, принимавшие участие в приемке товаров		
3.	Доставка товаров на склад или в торговый зал	Кладовщик Грузчик	Принятый по количеству и качеству товар доставляется на склад. Со склада товар доставляется в торговый зал, где происходит его размещение на торговом оборудовании	Доставка товаров в торговый зал позволяет обеспечить продавцов необходимыми запасами товаров	
4	Размещение товаров на складе и их хранение	Грузчик Кладовщик	Товары располагают на определенных местах, где и происходит их хранение. Хранение предполагает использование двух методов расположения товаров: стеллажный (ткани), и штабельный (карнизы, ролл-шторы) и соблюдение противопожарных и санитарных норм. При наступлении необходимости товарные запасы в магазине пополняются со склада	Закрепление за товарами строго определенных мест позволяет снизить затраты времени на их размещение и отбор при подаче в торговый зал. Правильно организованное хранение товаров позволяет обеспечить их сохранность	Пополнение запасов со склада происходит по запросам продавцов. Не ежедневное отслеживание запасов приводит к нарушению правил бесперебойной торговли
5.	Выкладка товаров на торговом оборудовании с предварительной их подготовкой к продаже	Грузчик Продавцы-консультанты	Предварительная подготовка товаров к продаже включает их распаковку, сортировку, маркировку. Выкладка товаров предполагает такое их расположение, которое позволит привлечь внимание покупателя	Предварительная подготовка придать товарный вид реализуемой продукции. Маркировка товара позволяет упростить его идентификацию среди множества товаров со схожими названиями.	Затруднение поиска товара вследствие неприменения метода закрепления за товаром определенного места

Продолжение таблицы 13

6.	Размещение товаров на стеллажах, оборудованных в торговом зале	Грузчик Продавцы-консультанты	Расположение товаров на стеллажах с проставлением на упаковке маркировочного кода в любом свободном месте	Выбранный способ выкладки позволяет заинтересовать покупателя	
7	Продажа товаров	Продавцы-консультанты	Обслуживание покупателя начинается с предоставления ему информации о товаре, т. е. консультационных услуг. После того, как покупателем был выбран определенный товар, на него выписывается накладная с указанием маркировочного кода, количества товара и цены за единицу. Оплачивается произведенная покупка в кассе, где и называется полная ее стоимость. Затем покупатель отдает продавцу накладные (копия выписанной накладной делается в кассе) и чек, где он ставит свою роспись, упаковывает и выдает покупателю товар. Один экземпляр накладной остается у продавца, другой вместе с чеком – у покупателя. Соответствие данных накладной и наличного товара проверяется контролером на выходе из магазина	Достаточно высокая степень предоставления консультационных услуг некоторыми продавцами	Сложный процесс осуществления покупки. Расхождение информации продавцов-консультантов при характеристике одного и того же товара
8.	Оказание услуг	Сотрудник по навешиванию штор Монтажник	Магазин предоставляет покупателям такие услуги, как навешивание штор, монтаж и доставка карнизов на дом	Позволяет привлечь покупателей	

Основные покупатели ООО ТК «Свежий ветер» - производственные предприятия, бюджетные организации, индивидуальные предприниматели и физические лица.

Предприятие торгует преимущественно импортными товарами. Уровень материального достатка клиентов характеризуется как средний и выше среднего.

Анализ схемы торгово-технологического процесса позволил выделить отдельные его этапы, составить последовательность их выполнения, определить ответственных лиц за выполнение каждого этапа, оценить достоинства и недостатки каждого этапа.

На основании информации отдела продаж об объемах реализации товаров и объемах товарных запасов, конъюнктуры покупательского спроса составляется заявка на поставку товаров отделом закупок. На этом этапе устанавливаются договорные отношения на поставку товаров, составляется проект договора и его подписание сторонами.

Товар по выполненной поставщиками заявке доставляется на склад ООО ТК «Свежий ветер» транспортом предприятия. В случае доставки товара транспортной организацией вместе с договором поставки оформляется договор на перевозку грузов.

Процесс поставки товаров включает в себя погрузочно-разгрузочные работы, доставку в зону приемки, приемку по количеству и качеству, путем сверки фактически поступившего количества товара с количеством, указанным в товарно-транспортной накладной или счет-фактуре, данные о которых подтверждаются отделом закупок.

Информация о поступившем товаре передается в отдел продаж. Основанием для завоза товаров служит заявка, которая составляется по установленной форме, с указанием наименования товаров и ассортиментных признаков (вид, сорт, и т.д.) и количества товаров.

На складе ООО ТК «Свежий ветер» организуется хранение товаров, с предпродажной подготовкой и комплектованием по количеству и качеству для салона. Гарантией бесперебойного снабжения товарами магазина, повышения товарооборачиваемости, сокращения трудо - и материальных затрат является рациональная организация работы склада.

Анализ организации товароснабжения ООО ТК «Свежий ветер».

Товароснабжение в торговле представляет собой комплекс торгово-оперативной деятельности, основной целью которого является создание широкого и устойчивого ассортимента.

Организация товароснабжения предприятия ООО ТК «Свежий ветер» включает в себя:

- определение потребности в определенных товарах;
- поиск и выбор наиболее выгодного с экономической точки зрения поставщика;
- заключение договоров (сделок) с поставщиками;
- контроль за ходом выполнения договоров;
- выбор метода доставки товаров на склад;
- приемку и размещение товаров на складе.

Технология товароснабжения предприятия ООО ТК «Свежий ветер» отражена на рисунке 4.

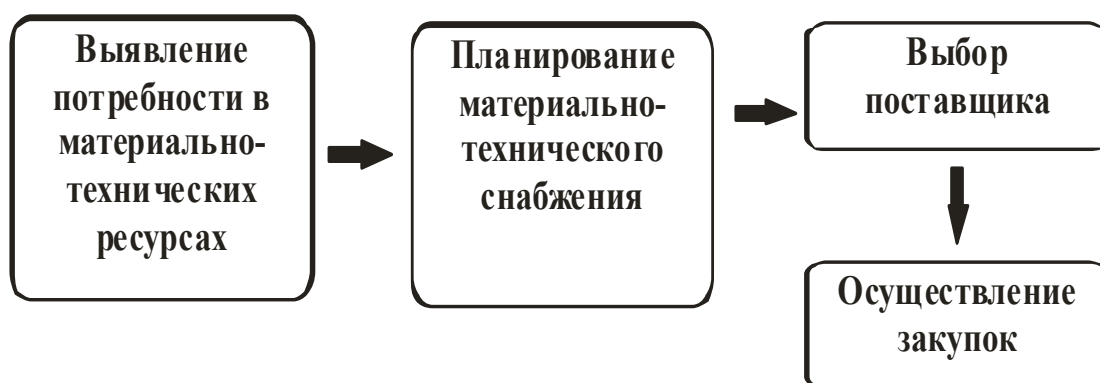


Рисунок 4 - Технологическая цепочка процесса товароснабжения предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Как показывает рисунок, первым звеном технологической цепочки товароснабжения выступает выявление потребности в товарах. Данная потребность определяется на основе заказов и потребностей склада.

Вторым звеном является планирование снабжения предприятия. Оно осуществляется с опорой на результаты маркетингового изучения рынка сырья и материалов, которое предполагает:

- выработку четкой «стратегии снабжения»;
- систематический сбор, обработку, анализ и оценку информации о потенциальных поставщиках, ассортименте, ценах на товар.

Составной частью планирования снабжения является разработка плана закупок, что позволяет предприятию получать товар по мере его необходимости.

План закупок материальных ресурсов разрабатывается после изучения рынка товаров в следующей последовательности:

- определяется потребность в каждом товаре;
- устанавливается возможный вид закупки: прямые поставки от производителя, оптовые поставки через посредника.

На этом же этапе рассчитывают объем закупок. При расчете объема закупок учитываются остатки товара на складе, а также заказанные поставщику, но не поступившие товары.

Третьим звеном технологической цепочки снабжения выступает выбор поставщиков. Приоритетным критерием выбора поставщиков для ООО ТК «Свежий ветер» является качество товара. Другим, не менее важным, критерием выбора поставщиков для предприятия является уровень сервиса. Поэтому ООО ТК «Свежий ветер» прибегает к услугам торговых посредников. Основную долю закупок товара исследуемое предприятие осуществляет у оптового поставщика ООО «Лаверна» (г. Самара). Несмотря на то, что закупка у фабрик-изготовителей позволяет гарантировать определенный качественный уровень товаров и цены ниже рыночных, процесс закупки является сложным и неудобным: фабрики-изготовители предлагают товар только оптовыми партиями с обязательной предоплатой. Посредники же обеспечивают широкий ассортимент товара, гибкие объемы поставки, быстроту выполнения заказа, выгодные условия оплаты, а некоторые из них осуществляют доставку товара.

Также критерием выбора названных организаций в качестве поставщиков выступил уровень их надежности как партнеров: все они работают на отечественном рынке более десяти лет и имеют положительную репутацию.

Концепцией закупок, реализуемой ООО ТК «Свежий ветер» является концепция закупочного центра. Сущность ее сводится к следующему. Заместитель директора ООО ТК «Свежий ветер» по коммерции изучает результаты работы с поставщиками, информация предоставляется начальником отдела закупок, заведующим складом, начальником отдела продаж; принимает решение о продолжении (прекращении) сотрудничества с тем или иным поставщиком. Затем начальником отдела закупок конкретизируются количество и качество товара, которого необходимо закупить, а также - сроки закупки; экономистом определяется уровень денежных затрат на закупки. План закупок изучается и утверждается заместителем директора по коммерции (при необходимости корректируется им). Соответственно утвержденному плану отдел закупок устанавливает контакты с поставщиками.

Оценка организации хранения товаров на складе торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

Процесс хранения товаров на предприятии ООО ТК «Свежий ветер» включает в себя выполнение следующих операций:

- организация складского пространства;
- создание необходимых условий хранения и сохранности товаров;
- рациональное размещение товаров;
- организация бухгалтерского учета товаров;
- товародвижение.

Система сбыта товаров ООО ТК «Свежий ветер» крайне упрощена. Предприятие реализует свою продукцию физическим лицам, коммерческим и бюджетным организациям. В существующей системе сбыта у предприятия имеется один распределительный центр - это непосредственно сам склад. Структура складского хозяйства ООО ТК «Свежий ветер» состоит из основных и вспомогательных зон. К основным зонам относятся: зона разгрузки товара,

зона приемки товара, зоны хранения товара, зона обработки и комплектования товара. К вспомогательной зоне относятся административно бытовые помещения, а также подсобно-технические помещения. Все операционные зоны склада связаны между собой проходами и проездами. Такой принцип внутренней планировки зон обеспечивает проточность и непрерывность складского технологического процесса.

Одним из значимых элементов логистической системы является складская сеть, через которую происходит распределение материального потока. Рациональное построение складской сети обеспечивает минимизацию издержек, возникающих в процессе продвижения товаров до потребителя, что напрямую влияет на уменьшение стоимости товара при реализации. Поэтому для каждого предприятия так важно грамотно построить свою складскую сеть и оптимизировать процесс хранения товаров.

Как показало исследование, предприятие ООО ТК «Свежий ветер» имеет собственный склад, что обеспечивает возможность тщательного контроля за складскими операциями, но при этом возникают постоянные затраты, связанные с организацией работы склада. Наличие неликвидного товара на складе говорит о затоваривании склада, следовательно, подтверждает недостаточно рациональное управление процессом организации работы склада. Как следствие, наличие проблемы с хранением товаров, обеспечивающим отсутствие потерь при продвижении товара до потребителя, а также в организации грамотных закупок и эффективной организации процесса приемки товаров.

Аналитические данные представлены в таблице 14.

Таблица 14 - Показатели, характеризующие организацию процесса управления хранением товаров на исследуемом предприятии ООО ТК «Свежий ветер»

	Показатели	Данные предприятия	Причина отклонения
1	Удельный вес заказов, выполненных	87%	Несвоевременность

Продолжение таблицы 14

	в установленный срок, в соответствии с договорными обязательствами		пополнения запасов, отсутствие товаров на складе
2	Удельный вес неликвидных товаров, не обнаруженных в процессе приёмки товаров	7%	Нарушение правил приёмки ответственными лицами
3	Потери рабочего времени на поиск необходимых товаров	3,7%	Несоответствие информации о размещении товаров в базе данных
4	Удельный вес недостоверной информации о количестве и качестве имеющегося на складе товара	2%	Отсутствие на предприятии системы параметров для идентификации и контроля за движением товара
5	Удельный вес неликвидного товара за счет повреждения упаковки	11%	Нарушение укладки товаров, некачественная упаковка товара поставщиком ООО «Лаверна»
6	Удельный вес неликвидного товара вследствие нарушения температурно-влажностного режима хранения	1,7%	Отсутствие вентиляции, непостоянная температура, повышенная влажность
7	Коэффициент использования ёмкости складского помещения	91%	Нерациональное расположение стеллажей

На основе проведенного анализа можно рассчитать обобщающий показатель организации хранения, который составляет 74,4% и оценивается как низкий. На наш взгляд, основными причинами данной проблемы является отсутствие автоматизированной системы управления хранением товаров и отсутствие постоянного мониторинга состояния запасов товаров, имеющихся на складе.

Таким образом, подводя итог проведенному анализу организации хозяйственной деятельности и оценке организации управления хранением товара на складе торгового предприятия, следует отметить следующее:

1. Темп роста розничного товарооборота за исследуемый период составил 112,63% при неизменной численности работников.

2. Уровень издержек обращения повысился на 10,5% на фоне роста розничного товарооборота на 12,63%. Все это предопределило рост финансового результата от продаж на 40,92%.

3. ООО ТК «Свежий ветер» в 2018 году в абсолютном выражении получило валового дохода больше, чем в 2016 году на 250,0 тыс. руб. или на 12,62 %. В динамике на сумму валового дохода положительно повлиял рост розничного товарооборота.

4. Финансовый результат от продаж возрос по сравнению с базовым периодом на 56,1 тыс.руб. В 2018 году получено больше прибыли по сравнению с 2017 годом на 17,64 тыс. руб.

5. Уровень рентабельности продаж в 2018 году составил 3,57% к обороту и возрос по сравнению с 2016 годом – на 0,71%.

6. Спрос на товары, реализуемые ООО ТК «Свежий ветер», не удовлетворен в полном объеме и резерв согласно маркетинговым исследованиям составляет 27,26%.

7. ООО ТК «Свежий ветер» занимает примерно равную позицию в торговой деятельности по отношению к магазинам – конкурентам ООО «Уют», ООО «Домашний текстиль», ООО «Шторы» с рыночной долей 28%.

8. Произошел относительный рост расходов на оплату труда по сравнению с предыдущим периодом на 81,89 тыс. руб.; расходов на аренду основных средств и нематериальных активов - на 9,527 тыс. руб.; затрат и отчислений на ремонт основных средств – 3,182 тыс. руб.; налогов, отчислений и сборов, включаемых в издержки обращения – на 19,358 тыс. руб.; прочих нормируемых затрат, включаемых в издержки общения – на 2,495 тыс. руб.; расходов по обеспечению условий труда персонала на 4,887 тыс. руб.; прочих расходов – 4,238 тыс. руб..

9. За исследуемый период произошли существенные изменения в структуре издержек обращения. Основное место в расходах ООО ТК «Свежий ветер» занимают затраты на оплату труда торговых работников. Их доля в издержках обращения в отчетном году составила 43,13% и по сравнению с предыдущим и базисным периодами соответственно возросла на 0,43% и 2,33%. Уменьшились транспортные расходы, связанные с доставкой товаров на 0,24% по сравнению как с прошлым, так и с базисным годом. Накладные

расходы не имеют четко выраженной тенденции, за исключением расходов, связанных с оплатой кредитов и займов. Хотя и наблюдается рост удельного веса этой статьи в общем объеме расходов в 2003 году, тем не менее, в целом за период эти затраты сократились на 1,81%. Следует также отметить некоторое снижение расходов по налогам и другим обязательным платежам, включаемым в издержки обращения (0,57% и 0,74% соответственно).

10. Обобщающий интегральный показатель организации хранения товаров на складе составляет 74,4% и оценивается как низкий. Основными причинами данной проблемы является отсутствие автоматизированной системы управления хранением товаров и отсутствие постоянного мониторинга состояния запасов товаров, имеющихся на складе.

Проведенное комплексное исследование деятельности торгового предприятия позволяет определить основные направления совершенствования процесса управления складским хозяйством розничного торгового предприятия и предложить рекомендации, направленные на улучшение данного процесса.

3 Рекомендации по совершенствованию организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия ООО ТК «Свежий ветер»

3.1 Замена поставщика тканей с целью уменьшения потерь вследствие нарушения целостности упаковки в процессе хранения

По результатам анализа организации работы склада по хранению товаров были выявлены недостатки в логистической системе, что подтверждает необходимость внедрения автоматизации работы склада с учетом увеличения объема продукции и расширения наименований товаров.

Для выбора наиболее оптимальной системы необходимо использовать метод экспертных оценок показателей функциональных возможностей и технических характеристик систем.

Оптимальной системой для автоматизации склада компании ООО ТК «Свежий ветер» является Solvo.WMS. Данная система направлена на управление складскими процессами в режиме реального времени. На основании потребностей заказчика, объем внедрения системы автоматизации может иметь два уровня. Первый уровень, это система управления на основе бумажных листов-заданий. Второй уровень — это полнофункциональная система управления складом с использованием современных средств автоматизации.

Основная задача Solvo.WMS заключается в автоматизации управления складскими процессами, которая позволяет снизить затраты на хранение запасов и предоставить возможность получения оперативных и точных данных о количестве размещаемого товара на территории склада.

Solvo.WMS может быть адаптирована к условиям конкретного заказчика, специфике его технологических и организационных требований.

Программное обеспечение такой системы может поддерживать работу с любыми видами оборудования: радиоустройствами, устройствами штрихового кодирования, электронными весами, принтерами и сканерами. И

взаимодействует с российскими и западными корпоративными информационными системами.

Базовые возможности системы:

- определение зон складирования;
- определение объектов и их идентификация;
- управление трудовыми и техническими ресурсами;
- работа в реальном времени;
- графическое изображение склада;
- различные уровни доступа;
- формирование отчетов;
- хранение информации о всех событиях;
- система помощи;
- кросс-докинг и прием товара на склад;
- управление запасами, размещение грузов на складе;
- комплектация и отгрузка заказов потребителям;
- работа с оборудованием для штрихового кодирования и печатным оборудованием.

В зависимости от технологии работы склада и складской техники, по требованиям заказчика подбираются дополнительные функции автоматизации.

Экономическая эффективность внедрения решения:

Обслуживание заказчиков:

- полностью исключает возникновение ситуации отгрузки заказа не в полном объеме, дополнительные затраты на доставку документов заказчику и возврат заказов;
- снижение затрат связанных со списанием товаров пришедших в негодность;
- повышается точность данных и количестве товаров, который размещен на складе;
- осуществление полного контроля за товародвижением;
- оптимизация использования складских площадей

- увеличение скорости и объемов товарооборота на складе;
- рациональное размещение грузов;

Эксплуатационные расходы:

- оптимальное использование погрузочной техники;
- сокращение затрат на транспортировку.

Управление трудовыми ресурсами:

- повышение эффективности управления персоналом;
- исключение непредвиденных ситуаций, выявление виновных;
- сокращение времени на выполнение складских операций;
- повышение производительности труда в среднем на 20-30%.

Управленческий учет и документооборот:

- оперативный обмен данными в режиме реального времени между всеми участниками складского процесса;
- сокращение объема бумажной работы;
- проведение инвентаризации на складе, без отрыва от процесса работы;
- корпоративная система с единым информационным пространством.

Опыт внедрения системы Solvo.WMS показывает, что сроки окупаемости проекта составляют от 6 мес. до 18 месяцев.

Затраты на внедрение системы составляют 780 тыс. руб.

Затраты, которые были связаны с обработкой товаров снизятся на 20% (по результатам внедрения подобной системы на других предприятиях), таким образом сокращение произойдет на 382 тыс. руб.

С ростом товарооборота увеличится и товарооборот по закупочным ценам. Торговая наценка на торговом предприятии ООО «Свежий ветер» составляет 32 %. Закупочный товарооборот равен:

$$T_{\text{обз}} = \Delta T_{\text{рек}} - 32 \%;$$

$$T_{\text{обз}} = 1538,669 - 32 \% = 1046,29 \text{ тыс. руб.}$$

Далее следует провести расчет экономической эффективности рекомендации. Исходные данные для расчета экономической эффективности представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Исходные данные для расчета эффективности внедренной рекомендации

№	Показатели	Условное обозначение	Величина	Источник информации
1	2	3	4	5
1	Выручка за отчетный период, тыс.руб.	$T_{об}$	3 175,6	Данные предприятия
2	Себестоимость, тыс.руб.	I_o	2 037,3	Данные предприятия

Расчет эффективности от предложенной рекомендации представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Расчет эффективности от предложенной рекомендации

№	Показатели	Формула	Расчет
1	2	3	4
1	Увеличение выручки в результате внедрения рекомендации, тыс. руб.,	$\Delta T_{рек} = \Delta T_{об} + T_{об}$	$\Delta T_{рек} = 1538,7 + 3175,6 = 4714,3$
2	Темп роста выручки, %	$\Delta T_{об} \% = \frac{\Delta T_{об} + T_{об}}{T_{об}} * 100\%$	$T_{в.внед.р} \% = \frac{1538,7 + 3175,6}{3175,6} * 100\% = 148,5$
3	Увеличение выручки по закупочным ценам в результате внедрения рекомендации, тыс. руб., %	$\Delta T_{обз} \% = \frac{\Delta T_{обз} + T_{обз}}{T_{обз}} * 100\%$	$T_{обзрек} \% = \frac{27075 + 1046,29}{27075} * 100\% = 103,87\%$ $\Delta T_{обз} = 1046,29$ тыс. руб.
4	Прирост валовой прибыли, тыс. руб.	$\Delta ВД = \Delta T_{об} - \Delta T_{обз}$	$\Delta ВД = 1538,669 - 1046,29 = 492,379$
5	Прирост себестоимости тыс.руб.	$\Delta ИО$	- 382 тыс. руб.
6	Увеличение себестоимости после внедрения рекомендации,	$I_{Орек} = И_о + \Delta ИО$	$I_{Орек} = 2037,3 - 382 = 1 655,3$

Продолжение таблицы 16

	тыс. руб.		
7	Прирост прибыли от продаж, тыс. руб.	$\Delta\Pi p = \Delta BД - \Delta I_{обp}$	$\Delta\Pi p = 193,2 + 382 = 575,2$
8	Экономия по условно-постоянным расходам, тыс. руб.	$\mathcal{E}_{yn} = \left(\frac{I_{пост}}{T_{об}} - \frac{I_{пост}}{T_{об} + \Delta T_{об}} \right) * (T_{об} + \Delta T_{об})$	$\mathcal{E}_{yn} = \left(\frac{641,98}{3175,6} - \frac{641,98}{3175,6 + 1538,7} \right) * (3175,6 + 1538,7) = 330$
9	Экономия условно-годовая	$\mathcal{E}_y = \mathcal{E}_{yn}$	$\mathcal{E}_y = 330$
10	Годовой экономический эффект, тыс. руб.	$\mathcal{E}_{год} = \mathcal{E}_y + \Delta\Pi p - E_n * \Delta K$	$\mathcal{E}_{год} = 330 + 575,2 - 0,3 * 780 = 671,2$

Таким образом, исходя из данных таблицы 16, предлагаемая рекомендация по автоматизации складского комплекса позволит повысить товарооборот на 1,48 %, получить годовой экономический эффект в сумме 671,2 тыс. руб.

Важным достоинством системы Solvo. WMS является ее многофункциональность. Solvo. WMS включает такие особенно важные для нас возможности как автоматическая идентификация на основе штрихового кодирования, соблюдение принципов зональности на складе, отгрузка продукции с определенными сроками реализации, ротация грузов по срокам годности, генерация любой аналитики и многое др. Система управляет действиями персонала, позволяя уменьшить влияние на складские процессы т.н. «человеческого фактора», тем самым позволяя практически до нуля снизить количество ошибок, что особенно важно при комплектации заказов.

Очень важное для нас качество системы Solvo. WMS — возможность ее адаптации к условиям деятельности, специфике технологических и организационных требований. Это позволяет использовать возможности системы с максимальной пользой. Система управления складом Solvo. WMS является экспертной системой, способной самостоятельно вырабатывать

рекомендации по оптимизации всех складских технологических процессов и координации работ персонала и техники.

3.2 Модернизация системы вентиляции торгового склада ООО ТК «Свежий ветер» с целью поддержания оптимального режима хранения товаров

Большую роль в организации управления хранением товаров на складе торгового предприятия играет организация рабочих мест складских работников. Удобная планировка, оснащение рабочим оборудованием, хорошая оснащенность повышает эффективность труда работников склада.

Все рабочие места отдельных работников должны быть взаимосвязаны и размещаться в строгом соответствии с последовательностью выполнения складских операций. Обслуживание рабочих мест работников складов основано на основных принципах: планомерность, оперативность, комплексность, предупредительность и высокое качество обслуживания. Работники должны быть обеспечены необходимой информацией. Хозяйственное обслуживание должно иметь четкую организацию. Необходимо постоянно проводить профилактический ремонт технического оборудования. Нормирование является главным фактором повышения эффективности труда. При техническом нормировании труда применяют фотографию рабочего времени и хронометраж. Опытно-статистические нормы устанавливаются на основе отчетных данных о фактических затратах рабочего времени на выполнение отдельных операций. Повышению производительности труда работников складов способствует создание оптимальных условий труда. Для этого устанавливают: физиологически обоснованные режимы труда и отдыха; рациональные графики выхода на работу; механизация тяжелых и трудоемких работ; улучшения санитарно-гигиенических и эстетических условий труда. В ходе оценки управления складским хозяйством ООО ТК «Свежий ветер» было отмечено, что 1,7% потерь обусловлено несоблюдением условий режима хранения тканей,

обеспечивающих оптимальную влажность воздуха. Вследствие этого предлагается установить Сплит- систему на складе для поддержания оптимальной температуры и влажности воздуха.

В настоящее время стоимость Сплит - системы для установки в помещении площадью 80 кв.м составляет 60 тыс.руб., затраты на монтаж системы ориентировочно составляют 10% от стоимости оборудования, т.е. 6 тыс.руб. таким образом затраты на модернизацию системы вентиляции на торговом складе ООО ТК «Свежий ветер» составят 66 тыс.руб.

Определим экономическую эффективность от модернизации системы вентиляции склада ООО ТК «Свежий ветер», таблица 17.

Таблица 17 - Расчет показателей экономической эффективности модернизации системы вентиляции торгового склада ООО ТК «Свежий ветер»

Наименование показателя	Обозначение	Ед. изм.	Метод расчета	Расчет показателей
Прирост объема товарооборота тканей за счет модернизации системы вентиляции торгового склада	$\Delta T_{об\ тк}$	Т.руб	$\Delta T_{об\ тк} = T_{об\ розн\ пр} \times Y / 100 \times R_{т\ об\ тк} / 100$	$\Delta T_{об\ тк} = 5406,18 \times 80 / 100 \times 1,7 / 100 = 73,52$
Темп роста объема товарооборота в целом по предприятию	$R_{Т\ об\ щ}$	%.	$R_{Т\ об\ щ} = (T_{об\ щ} + \Delta T_{об\ тк}) \times 100 / T_{об\ щ}$	$R_{Т\ об\ щ} = (5406,1 + 73,52) / 5406,1 \times 100 = 101,36$
Прирост товарооборота по закупочным ценам	$\Delta T_{об\ щ\ з}$	Т.руб.	$\Delta T_{об\ щ\ з} = 100 \times \Delta T_{об\ тк} / (T_{Н\ ср} + 100)$	$\Delta T_{об\ щ\ з} = 73,52 \times 100 / 170,22 = 43,19$
Прирост валового дохода	$\Delta ВД$	Т.руб	$\Delta ВД = \Delta T_{об\ тк} - \Delta T_{об\ щ\ з}$	$\Delta ВД = 73,52 - 43,19 = 30,33$
Прирост условно-переменных издержек обращения	$\Delta ИО\ пер$	Т.руб	$\Delta ИО\ пер = ИО\ пер \times R_{т\ об\ щ} / 100 - ИО\ пер$	$\Delta ИО\ пер = 1435,32 \times 100,4 / 100 - 1435,32 = 14,79$
Сокращение потерь товаров в издержках обращения	$\Delta П\ тов$	Т.руб	$\Delta П\ тов = П\ тов \times Y$	$\Delta П\ тов = 46,36 \times 0,8 = 37,09$
Прирост финансового результата от модернизации системы	$\Delta П$	Т.руб	$\Delta П = \Delta ВД - \Delta ИО\ пер + \Delta П\ тов$	$\Delta П = 30,33 - 14,79 + 37,09 = 52,63$

Продолжение таблицы 17

Продолжение таблицы 17

вентиляции торгового склада ООО ТК «СВЕЖИЙ ВЕТЕР»				
Экономия по условно – постоянным расходам	Эу-п	Т.руб	$\text{Эу-п} = (\text{Зу-п} / \text{Тобщ} - \text{Зу-п} / (\text{Тобщ} + \Delta\text{Тобтк})) \times$	$\text{Эу-п} = (641,98 / 5406,1 - 641,98 / (5406,1+73,52)) \times$
			$(\text{Тобщ} + \Delta\text{Тобтк})$	$(5406,1+73,52) = 8,76$
Условно-годовая экономия	Эу-г	Т.руб	$\text{Эу-г} = \text{Эу-п}$	$\text{Эу-г} = 8,76$
Годовой экономический эффект от реализации рекомендации	Эгод	Т.руб.	$\text{Эгод} = \Delta\Pi + \text{Эу-п}$	$\text{Эгод} = 52,63+8,76=61,39$

Результаты, полученные в таблице 3.2.1 показывают, что годовой эффект от внедренной рекомендации составит 61,39 тыс. рублей, следовательно, предложенная рекомендация является целесообразной.

Итоговые результаты реализации предложенных рекомендаций отразим в таблице 18.

Таблица 18 - Сводная таблица экономической эффективности предложенных рекомендаций

Название рекомендации	Темп прироста выручки, %	Прирост прибыли, тыс. руб.	Условно – годовая экономия, тыс. руб.	Инвестиции, тыс. руб.	Годовой экономический эффект, тыс. руб.
Замена поставщика тканей	1,48	575,2	330	780	671,2
Модернизации системы вентиляции торгового склада	1,36	52,63	8,76	66,0	61,39
Итого	2,84	627,83	338,76	846	732,59

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий увеличивает прибыль на 627,83 тыс.руб.. Годовой экономический эффект с условием расходов на модернизацию составит 732,59 тыс.руб.

Результаты таблицы 3.2.3 показывают, что внедрение предложенных

рекомендаций следующим образом влияют на показатели деятельности ООО ТК «Свежий ветер»:

- товарооборот увеличится на 2,84 %;
- производительность труда в результате увеличения товарооборота увеличилась на 16,11 тыс. руб /чел в год или 4,77%
- рентабельность продаж увеличилась на 0,53%.

Таким образом, расчеты показали, что разработанные рекомендации:

- замена поставщика тканей ООО «Лаверна» (г. Самара) на поставщика ООО «Радуга»;

- модернизация системы вентиляции торгового склада для оптимизации условий хранения товаров - являются экономически целесообразными и обоснованными и могут быть рекомендованы к внедрению.

Заключение

В результате проведенного исследования по теме, организация управления хранением товаров на складе торгового предприятия, автором были рассмотрены основные теоретические основы процесса организации, хранения товаров на складе. Описаны основные характеристики и принципы управления, а также современные автоматизированные системы, направленные на совершенствование и оптимизацию процесса размещения и хранения товаров на складе.

Во второй главе автор дает оценку организационно-экономической характеристики предприятия ООО «Свежий ветер» за 2016-2018 год, в результате проведенного анализа, были сделаны следующие выводы:

Анализ основных экономических показателей предприятия ООО ТК «Свежий ветер» показывает:

- выручка за 2018 год в сравнении с 2017 годом вырос на 6,71 %, что в суммарном выражении составляет 199,96 тыс. руб.

- число работающих на предприятии в 2016, 2017, 2018 годах не менялось и составило 16 человек;

- финансовый результат от продаж увеличился в 2018г. по сравнению с 2017г. на 40,92% или 56,1 тыс. руб., что повлекло увеличение рентабельности на 0,19%, в 2017 году по отношению к 2016 году на 1,03%, что характеризует деятельность исследуемого предприятия позитивно и отражает наметившиеся тенденции роста выручка и связанных с ним показателей. Чистая прибыль предприятия в 2018 году составила 19,32 тыс. руб., что на 1,77 % больше по сравнению с 2017 годом.

Анализ данных, систематизированных в таблице, показывает, что предприятие работает стабильно. Рассмотрим организацию деятельности ООО ТК «Свежий ветер» на основе анализа структуры и динамики товарооборота, проведем анализ использования трудовых ресурсов и заработной платы, анализ

торгово-технологического процесса, экономических результатов эффективности работы предприятия.

Так же во второй главе работы рассматривается организация и управление процессом хранения товаров на складе компании ООО ТК «Свежий ветер». Дается подробное описание схемы технологического процесса, хранения тканей на складе компании. Оцениваются условия содержания товарных запасов. В результате проведенного анализа, были сделаны следующие выводы:

- Темп роста розничного товарооборота за исследуемый период составил 112,63% при неизменной численности работающих.

- Уровень издержек обращения повысился на 10,5% на фоне роста розничного товарооборота на 12,63%. Все это предопределило рост финансового результата от продаж на 40,92%.

- ООО ТК «Свежий ветер» в 2018 году в абсолютном выражении получило валового дохода больше, чем в 2016 году на 250,0 тыс. руб. или на 12,62 %. В динамике на сумму валового дохода положительно повлиял рост розничного товарооборота.

- Финансовый результат от продаж возрос по сравнению с базовым периодом на 56,1 тыс.руб. В 2018 году получено больше прибыли по сравнению с 2017 годом на 17,64 тыс. руб.

- Уровень рентабельности продаж в 2018 году составил 3,57% к обороту и возрос по сравнению с 2016 годом – на 0,71%.

- Спрос на товары, реализуемые ООО ТК «Свежий ветер», не удовлетворен в полном объеме и резерв согласно маркетинговым исследованиям составляет 27,26%.

- ООО ТК «Свежий ветер» занимает примерно равную позицию в торговой деятельности по отношению к магазинам – конкурентам ООО «Уют», ООО «Домашний текстиль», ООО «Шторы» с рыночной долей 28%.

- Произошел относительный рост расходов на оплату труда по сравнению с предыдущим периодом на 81,89 тыс. руб.; расходов на аренду основных

средств и нематериальных активов - на 9,527 тыс. руб.; затрат и отчислений на ремонт основных средств – 3,182 тыс. руб.; налогов, отчислений и сборов, включаемых в издержки обращения – на 19,358 тыс. руб.; прочих нормируемых затрат, включаемых в издержки общения – на 2,495 тыс. руб.; расходов по обеспечению условий труда персонала на 4,887 тыс. руб.; прочих расходов – 4,238 тыс. руб..

- За исследуемый период произошли существенные изменения в структуре издержек обращения. Основное место в расходах ООО ТК «Свежий ветер» занимают затраты на оплату труда торговых работников. Их доля в издержках обращения в отчетном году составила 43,13% и по сравнению с предыдущим и базисным периодами соответственно возросла на 0,43% и 2,33%. Уменьшились транспортные расходы, связанные с доставкой товаров на 0,24% по сравнению как с прошлым, так и с базисным годом. Накладные расходы не имеют четко выраженной тенденции, за исключением расходов, связанных с оплатой кредитов и займов. Хотя и наблюдается рост удельного веса этой статьи в общем объеме расходов в 2003 году, тем не менее, в целом за период эти затраты сократились на 1,81%. Следует также отметить некоторое снижение расходов по налогам и другим обязательным платежам, включаемым в издержки обращения (0,57% и 0,74% соответственно).

- Обобщающий интегральный показатель организации хранения товаров на складе составляет 74,4% и оценивается как низкий. Основными причинами данной проблемы является отсутствие автоматизированной системы управления хранением товаров и отсутствие постоянного мониторинга состояния запасов товаров, имеющихся на складе.

Проведенное комплексное исследование деятельности торгового предприятия позволяет определить основные направления совершенствования процесса управления складским хозяйством розничного торгового предприятия и предложить рекомендации, направленные на улучшение данного процесса.

В третьей главе, автором предлагаются мероприятия, направленные на совершенствование процесса организации управления, хранения товаров на

складе, а именно внедрение автоматизированной системы, которое позволит систематизировать все процессы, имеющиеся на складе, оценивать и отслеживать поступления и расход товарных запасов в складской системе предприятия. Вторым мероприятием является совершенствование вентиляционной системы, которое позволяет улучшить условия хранения продукции на складе.

В результате предложенных мероприятий был проведен расчет экономической эффективности и представлены следующие выводы:

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий увеличивает прибыль на 627,83 тыс.руб.. Годовой экономический эффект с условием расходов на модернизацию составит 732,59 тыс.руб.

Модернизация системы вентиляции торгового склада для оптимизации условий хранения товаров - являются экономически целесообразными и обоснованными и могут быть рекомендованы к внедрению.

Список используемой литературы

1. Государственный Стандарт Российской Федерации [Электронный ресурс]: ГОСТ-Р 51773-2009. Розничная торговля. Классификация предприятий. М., 2009. – 87 с.
2. Бауэрсокс., Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: 2-е изд./Пер. С англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2017. – 640 с.
3. Барри Берман, Джоэл Р. Эванс Розничная торговля: стратегический подход: Издательство: Вильямс, 2016
4. Виноградов А.Б. Стратегические приоритеты межфункциональной логистической координации на отечественных предприятиях розничной торговли//Логистика и управление цепями поставок: № 6, 2018. – С. 60-73.
5. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика.: – М.: Эксмо, 2018. – 944 с.
6. Дыбская В.В., Сергеев В.И. Корпоративные логистические стратегии и технологии: выбор и способы реализации.: – 2018.
7. Кошелев А.Н. Конфликты в организации. Виды, назначение, способы управления: Альфа-Пресс, 2017
8. Курганов В. М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учебно-практическое пособие: для студентов высших учебных заведений / В. М. Курганов. – Москва: Книжный мир, 2019. – 512 с.
9. Логистика: учебное пособие / [И. М. Баско и др.]. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2017. – 431 с.
10. Модели и методы теории логистики: по специальностям 080502 "Экономика и управление на предприятии транспорта" и 062200 "Логистика" / [Лукинский В. С. и др.]: Питер Пресс, 2017 . – Санкт-Петербург [и др.]: Питер – 447 с.

11. Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики: учебник по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / Н. К. Моисеева. – Москва: Инфра-М, 2018. – 527 с.
12. Минцберг Г. Структура в кулаке. Создание эффективной организации. Спб.: Питер, 2017. – 512 с.
13. Неруш, Ю. М. Логистика: учебник / Ю. М. Неруш. – Москва: Проспект: Велби, 2018. – 517 с.
14. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент: учебник / В. Е. Николайчук. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 978 с.
15. Новиков В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний. — М.: Юрайт, 2017. — 136 с.
16. Основы логистики: [теория и практика] / [В. В. Щербаков и др.]. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Питер Пресс, 2019. – 426 с.
17. Основы логистики: учебник [по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / Б. А. Аникин и др.]. – Москва: Проспект, 2018. – 339 с.
18. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов.– М.: Мани, Иванов и Фербер, 2018 – 544 с.
19. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер: с 4-го англ. Изд.- М.: ИНФРА-М, 2017. -797 с. 70
20. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower./Под ред. Дж. Гатторны (ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс)/: Пер. С 5-го англ. Изд. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 670 с.
21. Хаммер М, Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – 2015. Издательство: Манн, Иванов и Фербер.