

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ И ФАКТОРЫ НА НИХ ВЛИЯЮЩИЕ

**Хорина Н.С., студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – Семирханова О.Н.,
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА**

***Ключевые слова:** товарные запасы, оборачиваемость, пряности, норма оборачиваемости, товарооборот.*

В статье проведён анализ товарных запасов пряностей, рассмотрена оборачиваемость товарных запасов пряностей в общем и по видам, рассчитана норма оборачиваемости пряностей, представлены факторы, влияющие на количество оборотов пряностей в магазине, показаны планируемые экономические показатели пряностей.

Неотъемлемым условием деятельности любого предприятия является постоянный контроль товарных запасов.

Более детально рассмотрим оборачиваемость товарных запасов на примере пряностей производителя «Магия Востока», реализуемых АО «ТАНДЕР» по кварталам за 2015 г. (табл. 1).

Так, средний товарный запас в стоимостном выражении составит 610,3 руб. Для реализации данного запаса магазину понадобится в среднем 2 дня. За год товарный запас делает 163 оборота, при этом товарного запаса хватит приблизительно на 4 дня. Наибольшее время для оборота понадобится пряностям мята и зира. Самым популярным продуктом является лавровый лист, что объясняется быстрой оборачиваемостью в магазине. По анализу данных таблицы отметим, что наибольший средний товарный запас у мяты, что в последствии приведет к перетарке [1,2,3].

Так как в магазине № 71 поставщиком является Распределительный центр АО «ТАНДЕР» рассмотрим обобщенные факторы, оказывающие влияние на количество оборотов пряностей в таблице 2.

Если факторы на обычном уровне, то коэффициент приравнивается к 1,5. Если один или несколько факторов имеют экстремальный уровень, то коэффициент приближается к 2,0.

Рассмотрим норму оборачиваемости пряностей в таблице 3.

Таблица 1 – Оборачиваемость пряностей по видам за 2015 год

Наименование позиции	Квартал				Продажи за год	Средний запас	Об дн (хранение в днях)	Об р.	Уровень запасов
	1	2	3	4					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Лавровый лист									
Продажи (шт.)	139	302	301	175	917	-	3,1	119,1	6,8
Остаток на складе (шт.)	5	10	2	17	-	7,7			
Средняя закупочная цена (руб.)	11,5				-	-	-	-	-
Продажи (руб.)	1598,5	3476,2	3458,4	2007,5	10540,6	-	3,1	119,5	6,8
Остаток на складе (руб.)	57,5	115	23	195,5	-	88,2			
Розмарин									
Продажи (шт.)	83	145	155	96	479	-	3,4	106,4	6,8
Остаток на складе (шт.)	8	2	3	9	-	4,5			
Средняя закупочная цена (руб.)	13,4				-	-	-	-	-
Продажи (руб.)	1109	1945,7	2080	1287	6421,7	-	3,4	106,4	6,8
Остаток на складе (руб.)	107,2	26,8	40,2	120,6	-	60,3			
Анис									
Продажи (шт.)	61	105	90	64	320	-	4	91,4	6,8
Остаток на складе (шт.)	9	2	1	6	-	3,5			
Средняя закупочная цена (руб.)	15,6				-	-	-	-	-
Продажи (руб.)	950,2	1643,2	1409,7	994,5	4997,6	-	3,9	91,5	6,8
Остаток на складе (руб.)	140,4	31,2	15,6	93,6	-	54,6			
Зира									
Продажи (шт.)	62	98	92	63	315	-	5,4	67	13,9
Остаток на складе (шт.)	8	4	0	12	-	4,7			
Средняя закупочная цена (руб.)	15,2				-	-	-	-	-
Продажи (руб.)	940,5	1490,4	1403,7	954,8	4789,4	-	5,4	67,6	13,9
Остаток на складе (руб.)	121,6	60,8	0	182,4	-	70,9			
Мята									
Продажи (шт.)	66	107	94	69	336	-	4,9	68,6	15,2
Остаток на складе (шт.)	5	2	2	14	-	4,5			
Средняя закупочная цена (руб.)	14,3				-	-	-	-	-
Продажи (руб.)	943	1532	1343	982	4800	-	4,9	74,5	15,2
Остаток на складе (руб.)	71,5	28,6	28,6	200,2	-	64,4			

Таблица 2 – Факторы, влияющие на количество оборотов пряностей

Факторы	Уровень фактора
Ширина ассортимента в хранении	Нормально
Большие, чем требуются, покупки в целях получения скидок за объем	Нормально
Требования минимальной закупки	Нормально
Ненадежность поставщика	Нормально
Факторы политики экономического размера заказа	Нормально
Затоваривание в целях промоушн	Плохо
Использование поставки в две стадии	Плохо

При поставке 4 раза в месяц пряностей норма оборачиваемости можно считать 20. Для поставок два раза в месяц нормой оборачиваемости будет, является коэффициент равный 10, с поставкой один раз в месяц, то норма оборачиваемости будет 5.

Таблица 3 – Норма оборачиваемости пряностей

Показатели	Лавровый лист	Розмарин	Мята	Анис	Зира
OF - средняя частота размещения заказа (в месяцах)	0,25	0,5	0,5	1	1
L - средний период доставки (в месяцах)	0,25	0,5	0,5	1	1
f - коэффициент, который обобщает действие прочих факторов	2	2	2	2	2
Норма оборачиваемости	20	10	10	5	5
Фактическая оборачиваемость	10	9	6	7,5	6

Рассмотрим, как изменится товарооборот пряностей в магазине № 71 в при соблюдении норм оборачиваемости в таблице 4.

Таблица 4 – Планируемые экономические показатели пряностей

Показатели	2015 г	План	Отклонения (+/-)	План к 015 г., %
Товарооборот, руб.	99564,9	107231,4	7666,5	107,7
Товарный запас, руб.	2853,2	2701,9	151,3	94,7
Оборачиваемость, раз	163,1	177,8	14,7	109,0

При соблюдении нормы товарного запаса, план показал, что товарооборот увеличится на 7,7%, товарные запасы сократятся на 5,3%. Оборачиваемость увеличится на 9%, что положительно повлияет на постоянное обновление полок с пряностями в магазине № 71 [4,5].

В целом, можно сказать, что постоянный контроль товарных запасов и определение нормы оборачиваемости для товаров оказывается одним из важных факторов для контроля ассортимента. Данный анализ позволит выявить менее востребованные товары и предотвратит залежалость товара на складе.

Библиографический список:

1. Семирханова, О.Н. Управление ассортиментом продукции как инструмент повышения эффективности современного бизнеса / О.Н. Семирханова, С.Ю. Петрякова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №8 (49). – С.813 – 816.

2. Семирханова, О.Н. Современное развитие коммерческой деятельности в розничной торговле / О.Н. Семирханова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Часть 2. / Под общ.ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. – С.144 – 147.

3. Семирханова, О.Н. Инновационное развитие коммерческой деятельности торгового предприятия в современных рыночных условиях /

О.Н. Семирханова, В.А. Асмус // Инновационное развитие современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Ч.2 / отв. ред. А.А Сукиасян. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С.183 – 184.

4. Семирханова, О.Н. Совершенствование формирования и регулирования оптимального ассортимента майонезных соусов / О.Н. Семирханова, С.Ю. Петрякова, И.И. Хамзин, В.А. Асмус // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8. – С.627 – 631.

5. Семирханова, О.Н. Совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятии / О.Н. Семирханова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 3 (23). – С. 148 – 152.

INVENTORY TURNOVER AND FACTORS AFFECTING IT **Chorina H.S., Semirkhanova O.N.**

Keywords: *inventory, turnover, spices, rate of turnover, turnover.*

In the article the analysis of commodity stocks of spices, considers inventory turnover of spices in General and by species, the estimated rate of turnover of spices, presents factors influencing the number of revolutions of spices in the store, shows the anticipated economic indicators of spices.

УДК 339.12.012

ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

**Хорина Н.С., студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – Семирханова О.Н.,
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА**

Ключевые слова: *ассортиментная политика, конкурентоспособность, матрица позиционирования, шкала оценки, товарооборот.*

В статье проведена оценка факторов ситуации на рынке и собственных возможностей торгового предприятия, согласно шкале оценки для весовых коэффициентов и бальной оценке, построена матрица позиционирования, с целью повышения конкурентоспособности и совершенствования ассортиментной политики, предлагаются конкретные мероприятия.