

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Запасы различного рода играют важнейшую роль при функционировании любой экономической системы и возникают практически во всех звеньях народного хозяйства.

Основной задачей любого предприятия без сомнения является, материальные потоки и получение прибыли. Правильное управление материальными запасами, минимальные складские запасы в купе с обеспечением хозяйственной деятельности будут залогом процветания предприятия и его конкурентоспособности на рынке.

Функционально правильное управление складскими запасами на предприятии позволит повысить производительность труда работников, связанных со складом и всей структуры в целом.

Объект – запасы ООО «МИР КРЕПЕЖА».

Предмет — это факторы, влияющие на управление запасами, их причинно-следственные связи и методы управления ими.

Цель данной работы разобраться в структуре складских запасов на предприятии ООО «МИР КРЕПЕЖА», для обеспечения полного контроля товарно-материальных запасов, реализации детального оперативного учета ТМЦ, для минимизации их на предприятии с целью повышения эффективного функционирования, управление запасами на предприятии, исследование выборки основных поставщиков, выбор лучшего поставщика.

Задачи:

- изучить понятие запасов и их классификация;
- определить роль и задача запасов на фирме;
- рассмотреть особенности управление запасами.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАТЕРИАЛЬНЫХ

ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Сущность, классификация и виды материальных запасов

Материально-производственные запасы — активы, используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг), приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации.

Повышение доходности и обеспечение его конкурентоспособности – это

основные цели хозяйственной деятельности каждого предприятия в современных условиях. Постановленных целей невозможно было бы добиться без эффективного использования оборотных средств и, в частности, материальных ресурсов.

Теоретические аспекты управления материальными ресурсами рассматривались в работах многих ученых: Ю.А. Бабаев, Л.Т. Гиляровская, А.И. Ильин, А.В. Копылов, О.А. Чернов и других. При этом значительное внимание исследованию категории «материальные ресурсы», рассмотрению экономической роли данных ресурсов в процессах модернизационного развития предприятия уделяют внимание И.И. Веретенникова, В.И. Титов, А.И. Ильин, А.А. Руденко и другие.

Все ресурсы, которые применяются в промышленном производстве предметами труда, условно можно подразделить на сырьевые и топливно-энергетические.

Сырьевые ресурсы характеризуются совокупностью наличествующих в

стране предметов труда, применяемых непосредственно в производстве продукции.

А.И. Ильина и А.А. Руденко определяют материальные ресурсы предметами труда, используемыми в процессе производства. К ним можно отнести совокупность основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, а также топливно-энергетических ресурсов на технологические нужды.

Несколько иное определение материальных ресурсов дает И.Н. Чуев –

это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих, полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для применения в хозяйственной деятельности в целях выпуска продукции [3, с.94].

По мнению В.В. Щербакова материальные запасы – это масса материальных ресурсов, хранящихся в сфере производства и сфере обращения и являющихся необходимым условием непрерывности процесса воспроизводства [6, с.87].

На основании ПБУ 5/01 в отечественной практике бухгалтерского учета в качестве материальных запасов принимаются активы (рисунок 1).

Материально – производственные запасы

Используются в качестве сырья, материалов, и прочих активов при производстве продукции для продажи

Предназначены для продажи включая готовую продукцию и товары

Используются для управленческих нужд организации

Рисунок 1 - Определение материально-производственных запасов на основании ПБУ 5/01

В зависимости от специфики деятельности организации международный стандарт предусматривает возможность выделения таких классов запасов, как запасы торговой организации (товары, закупленные и хранящиеся для перепродажи), запасы производственного предприятия (готовая продукция, незавершенное производство, сырье и материалы), а также запасы компании услуг (затраты на услуги, для которых компания еще не признала соответствующую величину выручки) [7, с.23]. В связи с многообразием материальных ресурсов, по-разному применяемых в процессе изготовления продукции, появляется необходимость проведения их классификации.

Классификация, по сути, является методом исследования множества объектов путем их разделения на группы по определенному общему признаку, представляет собой способ познания сущности, содержания, степени сходства и различия объектов.

Классификация материальных ресурсов, то есть выделение их отдельных групп по различным признакам, необходима для выявления и обоснования потребности в материальных ресурсах, оптимизации организации на предприятии учета, контроля и анализа.

В немецкоязычных странах в конце 19 - начале 20 вв. выделяли четыре классификации счетов материалов, а вместе с ними и четыре классификации материалов [8, с.345].

Пейзер различал четыре группы: собственно, сырье, поступающее непосредственно на переработку (счет специальных материалов), общие материалы (счет производственных материалов), материалы, поступающие прямо в переработку (счет материалов в производстве), материалы, записываемые на один из счетов накладных издержек производства.

Штраух и Стефан делили материалы на три группы: материалы на складе (счета магазинов-складов, кладовых), материалы в производстве (счета для материалов, отпускаемых непосредственно на изготовление продукции), материалы для обслуживания производства (ремонт, собственные установки, инструменты, винты).

Важной предпосылкой организации учета материальных ресурсов является соответственно их оценка. Согласно ПБУ 5/01 материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости. В соответствии с МСФО (IAS) 2 оценка запасов ведется по наименьшей из двух величин: фактической стоимости или по возможной чистой цене реализации.

Возможная чистая стоимость реализации – это предполагаемая продажная цена при нормальном ходе дел, за вычетом возможных затрат на выполнение работ и возможных затрат на реализацию.

Согласно ПБУ 5/01, при отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов, представленных на рисунке.

В соответствии с IAS 2 оценка запасов при их списании в производство или на продажу осуществляется способом средневзвешенной стоимости или способом ФИФО. В исключительных случаях может быть использован способ специфической идентификации [7, с.25].

Материалы используются организацией в особом порядке (драгоценные металлы и камни) или материалы, которые не могут обычным образом заменять друг друга оцениваются по себестоимости каждой единицы.

Методы оценки материальных ресурсов при их отпуске в производство и ином выбытии:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретений.

Традиционным методом оценки материальных ресурсов в нашей стране является метод по средней себестоимости. В течении отчетного месяца материальные ценности списываются на производство по учетным ценам, а в конце месяца производится списание соответствующей доли отклонений фактической себестоимости материалов от их учетной стоимости.

Оценка материалов методом ФИФО основана на том, что материальные ресурсы, поступившие на предприятие первыми по времени, списываются в производство первыми. Себестоимость материальных ресурсов, рассчитанная этим методом наиболее приближена к реальной себестоимости, так как логично предположить, что материальные ресурсы используются по мере их поступления на предприятие.

Таким образом, материально-производственные запасы выступают важнейшим элементом хозяйственной деятельности организации. Взгляды ученых на определение материальных ресурсов не противоречат друг другу, а только экономически обоснованно дополняют, углубляют и развивают друг друга. Каждый из приведенных подходов имеет свои достоинства и недостатки. Рассмотренные методы оказывают влияние на величину финансового результата предприятия. Наличие множества вариантов оценки материалов позволяет руководителям выбрать тот метод, применение которого является наиболее подходящим в конкретных условиях хозяйствования.

1.2. Роль и задачи материальных запасов на предприятии торговли

Роль запасов в экономике заключается в том, что они обеспечивают устойчивую работу торговых систем. Японцы образно сравнивают запасы с поднявшимся уровнем воды. Плавание становится спокойным, снижается риск, уходят многие проблемы, связанные с управлением судном.

Однако такой способ обеспечения устойчивости обходится недешево. По данным зарубежных источников, содержание в течение года в качестве запаса единицы продукции стоимостью в 1 доллар обходится от 15 до 35 центов и в среднем составляет 25 центов. Расчеты отечественных экономистов дают аналогичные результаты: годовые затраты на содержание запасов составляют от 20 до 30 % от их закупочной стоимости.

Правильное управление запасами позволяет поддерживать производственный процесс и своевременно обеспечивать нужды потребителей. В итоге при верной политике компания сможет извлекать максимальную прибыль.

Основная цель управления запасами – обеспечение производственных процессов и снижение сопутствующих затрат. Конечной целью является извлечение прибыли, обеспечение стабильности работы. Рассмотрим задачи политики:

1. Установление точного объема запасов, имеющихся на складе на данный момент.
2. Установление объема запасов, который нужно закупить в ближайшее время.
3. Определение оптимальных сроков исполнения заказов.

Под управлением понимается расчет норм запаса, контроль над фактическими объемами, своевременное пополнение запасов. Налаженная политика необходима для достижения следующих конкурентных преимуществ:

1. Уменьшение затрат, возникающих вследствие недостатка сырья.
2. Сокращение излишек ТМЦ.
3. Повышение скорости оборота.
4. Уменьшение затрат компании на хранение ТМЦ.

5. Оптимизация налогообложения.

6. Сокращение потерь, возникающих вследствие порчи или износа резервов.

Отрицательная роль запасов:

- они замораживают значительные финансовые ресурсы, которые могли бы быть использованы на другие цели;
- тормозят улучшение качества, так как организация всегда заинтересована в реализации имеющихся запасов, что сдерживает закупки новых;
- изолируют звенья логистической цепи и стадии бизнес-процесса;
- являются причиной расходов на содержание специально оборудованных помещений, а также оплату труда специального персонала;
- создают постоянный риск потерь в связи с возможной порчей или хищением продукции.

Следует отметить, что затраты на содержание запасов — один из наиболее существенных факторов, определяющих целесообразность сокращения последних.

Несмотря на то, что содержание запасов сопряжено с определенными затратами, предприниматели вынуждены их создавать, так как отсутствие запасов может привести к еще большей потере прибыли.

Для каждого изделия, имеющегося в запасе, расходы, связанные с его наличием, должны быть ниже расходов, связанных с его отсутствием. Запасы должны создаваться только по этой причине.

1.3. Управление материальными запасами на предприятии

Управление запасами – это особая процедура, предполагающая следующий алгоритм:

Анализ объема запасов за предыдущий период. В ходе этого этапа устанавливается действительно нужный объем снабжения. Также определяется эффективность его использования.

Определяются цели использования резервов. К примеру, это может быть максимальное обеспечение производства в текущий момент, установление размера снабжения в сезонный период.

Оптимизация объема запасов для обеспечения основного производства. То есть находится тот размер, который действительно необходим.

Неверно выполненная оптимизация может привести к этим негативным моментам:

1. Недостаток средств для обеспечения производства, находящихся в обороте.
2. Нарушение нормального функционирования складских помещений.
3. Претензии со стороны заказчиков и потребителей.
4. Истечение срока годности продукции.

В каждом предприятии имеется страховой резерв. К примеру, для нормального производства нужно 1000 единиц. Однако на складе хранится 1050 единиц. Дополнительные 50 штук нужны для использования в критической ситуации. К примеру, произошло резкое повышение спроса на продукцию. В этом случае для удовлетворения спроса потребителей будет задействован страховой резерв.

При определении оптимального объема нужно руководствоваться этими критериями:

Ценовая политика производителя.

Особенности закупки и реализации продукции.

Внешние факторы. В частности, конкуренция.

Нельзя допускать переизбытка запасов. Это может привести к следующим негативным последствиям:

1. Повышению расходов на хранение.
2. Увеличению имущественного налога.
3. Риску неполучения дохода на излишках продукции.
4. Истечению срока годности.

5. Дефицит продукции, в свою очередь, влечет за собой эти последствия:

6. Приостановку процесса производства.

7. Сокращение размеров реализации.

8. Необходимость в срочной закупке дополнительного сырья на невыгодных условиях.

Главное последствие неправильной политики – это появление упущенной прибыли у предприятия.

Оптимизация включает в себя анализ данных. Процедура эта объединяет следующие шаги:

1. Анализ настоящего спроса. Если потребители покупают в магазине 50 единиц товара, бессмысленно приобретать 200 единиц. Поэтому нужно точно проанализировать уровень текущего спроса на продукцию. На основе выполненного анализа предприятие сможет закупать именно то число запасов, которое получится продать до будущей закупки.

2. Расчет страхового запаса. В рамках расчета нужно учесть все факторы, влияющие на реализацию. К примеру, это может быть сезонный спрос, поведение потребителей. Например, в среднем потребители покупают 1000 единиц продукции в месяц. Это средняя планка. Однако в теории спрос может подняться до 1200 единиц. Оптимальный страховой запас составит 200 единиц. Расчет может выполняться на основании этих стратегий: увеличение прибыли, уменьшение объема закупок, снижение затрат на хранение, удовлетворение нужд потребителей.

3. Анализ излишков и дефицита. В ходе этой процедуры устанавливается текущее положение. К примеру, представители предприятия могут совершать системную ошибку: закупку избыточного объема продукции. Анализ обеспечит уменьшение вероятных рисков.

4. Оптимизация товарной линейки. Определяются товары с хаотичным или стабильным спросом.

5. Управленческая отчетность. Вся информация поставляется руководству в форме отчетности. Своевременное определение отрицательных тенденций позволяет быстро стабилизировать производство, не допуская существенных убытков.

Именно на основании собранной информации осуществляется управление запасами.

Существуют эти стратегии управления:

1. Консервативная. Предприятие запасается большим объемом страховых резервов. Они нужны в случае сбоя поставок, увеличения спроса. К примеру, не удалось договориться с поставщиком о закупке сырья. В этом случае можно в течение какого-то времени пользоваться страховым резервом. Консервативная стратегия уменьшает вероятные риски.

2. Умеренная. Закупаются страховые резервы на случай сбоя производства. Стратегия подразумевает средние риски и среднюю рентабельность.

3. Агрессивная. Резервы максимально сокращаются. Нужно это для предельной минимизации сопутствующих затрат. В этом случае предприятие будет нести минимальные расходы. Однако в случае сбоя компания понесет убытки.

Не существует оптимальной стратегии. Подбирается она на основании конкретной специфики деятельности предприятия.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ

НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1. Краткая характеристика предприятия

ООО «МИР КРЕПЕЖА» - организация, основанная и зарегистрированная в соответствии с законом Российской Федерации, в г. Томске, 30 Мая 2013 года. Одним из самых значимых преимуществ является то, что учредители не отвечают по его обязательствам, а несут риск потери имущества только в пределах своего вклада в уставный капитал. Принятый на работу директор представляет фирму без доверенности, что тоже является плюсом ООО.

Анализируя форму, можно сделать вывод, что учреждение ООО – дело более хлопотное и затратное, чем регистрация ИП. Однако для дальнейшего развития бизнеса здесь гораздо больше возможностей. Не случайно многие фирмы,

начинавшие с оформления ИП, позже проводили реорганизацию в ООО. К тому же в процессе роста бизнеса будут расти и его риски, а общество с ограниченной ответственностью позволит их снизить. [9]

«МИР КРЕПЕЖА» международная сертифицированная фирма, о чем указано в сертификате международного образца , стандарта ИСО 2009.



Рисунок 2.1- Сертификаты ИСО 2009

Получение сертификации по стандарту ИСО 9000-2009 свидетельствует о том, что на конкретном предприятии созданы условия для стабильно высокого качества производимой серийной продукции, внедрены и успешно используются международные стандарты качества в автомобильной промышленности.

При прохождении сертификации предприятие получает целый ряд преимуществ, среди которых:

- повышение стабильности процессов и качественного уровня продукции;

- результативное применение принятых требований международных систем качества;
- возможность участия в аукционных торгах на поставку комплектующих не только для российских, но и для зарубежных компаний;
- создание положительной репутации торговой марки.

Контрагентами организации являются различные предприятия и ведущие отраслевые организации, как на уровне города, так и на уровне страны. Основной деятельностью общества является оптовая торговля крепежными изделиями и сопутствующим товаром. Под словом «крепеж» мы понимаем шурупы, гайки, болты и винты. Дюбеля, такелаж (крепление для поднятия тяжелого груза). Различная перфорированный крепеж. Так же строительный и измерительный инструмент, сопутствующие товары, например: цепи, тросы, перфораторы, шуруповерты, гайковерты. Средства защиты маски, очки и т.д., в общей сложности более пятнадцати тысяч наименований. Организация так же работа-ет с клиентами по редким позициям и под заказ.

Отпускаемые товарные единицы имеют разное происхождение.

Товар по европейскому стандарту (DIN, ISO) , при продаже к товару прилагается сертификат или отказное письмо.

Так же предприятие поставляет крепеж по чертежу, предоставляемому покупателем. И товар не входящий в перечень крепежных изделий, расходных и защитных материалов. Например, бордюрный камень и тд. К данному товару тоже прилагается сертификат.



Рисунок 2.2 - Сертификат на сопутствующую продукцию

Компания конкурентоспособная на рынке крепежных изделий за счет правильного соотношения цены и качества, возможностью поставки нестандартной продукции, изготовления под заказ и тд.

ООО «МИР КРЕПЕЖА» имеет расчетный счет в ПАО «Промсвязьбанк». Как правило, основные расчеты с поставщиками и покупателями ведутся в безналичной форме, заработная плата работников выдается безналичным расчетом и премии наличными средствами.

Предприятие, не имеет основных средств и поэтому не облагается налогом на имущество. Все основные средства находятся в аренде.

Предприятие осуществляет общее планирование 1 раз в год. План уточняется на каждый месяц, подсчитываются ожидаемые затраты по каждой статье (зароботная плата и налоговые отчисления, коммунальные платежи, торговые и транспортные расходы и т.д.), а также ожидаемые доходы по каждому типу контрагентов. План основывается на обобщении результатов текущего и долгосрочного анализе рынка, а также показателей прошлых периодов.

Организация периодически проводит акции с привлечением промоутеров, участвует и выигрывает различные тендеры, регулярно привлекает временных работников, для организации временных кол-центров для улучшения коммуникации с контрагентами и привлечения новых клиентов. Руководитель организации занимается мониторингом рынка и анализом конкурентов, что позволяет быстро перестраиваться в соответствии с изменением ситуации на рынке. Активно используется зрительная (визуальная) форма рекламы - включает в себя печать в газетах, журналах, световую, оформительскую, фоторекламу, размещение в различных ГИС Основным рынком сбыта является Томск и Томская область, однако, предприятие также снабжает строительные, производственные и иные организации по всему Сибирскому федеральному округу. Основными конкурентами в Томске являются АО «Крепеж», ГК «Стройся», ООО «Строй Парк».

В виду кризиса на уровне страны, а соответственно, осложнения финансового положения поставщиков и покупателей, организация перешла с конца 2017 года на отгрузку товара по факту 100% оплаты для новых клиентов, также были пересмотрены условия и сроки отсрочек платежа для постоянных клиентов, наиболее распространенным вариантом осталась оплата 30% авансом и 70% течении двух последующих недель, однако, некоторые клиенты по-прежнему обладают отсрочкой платежа до 1,5-2 месяцев.

Благодаря качественной и детальной работе менеджеров с клиентами (за каждым менеджером закреплена определенная группа клиентов), организация остается основным поставщиком крепежа для большинства крупных предприятий.

2.2. Анализ управления запасами на предприятии

Закупки ведутся у различных поставщиков и у производителей напрямую, что позволяет придерживаться гибкой ценовой политики. При участии в тендерных закупках, менеджер по продажам, подающий заявку на участие, вместе с одним из менеджеров по закупкам вместе прорабатывают возможности изготовления

продукции, качество, сроки поставки, цены и пр. Благодаря такой работе, остальные менеджеры работают в штатном режиме и функционирование организации в целом не нарушается.

Слабыми сторонами являлось: омертвление капитала из-за больших запасов ТМЦ. Следовательно, предприятие нуждалось в оптимизации и усовершенствовании управления запасами на предприятии.

Как было отмечено, на начало первого квартала 2019 г., предприятие обладало избыточными запасами ТМЦ, придерживаясь политики поквартальной закупки продукции в ожидании спроса, что показало свою неэффективность, а организация нуждалась во внедрении мер по совершенствованию управленческого учета. На 10.01.2019 в перечень месячных затрат входили следующие статьи:

- стоимость товаров приобретенных, в т.ч. запасы на складе - 15 000 000руб, (5 400 000руб. – затраты в текущем месяце);
- аренда торговых площадей - 50 000 руб/мес;
- общехозяйственные расходы 422 000 руб, в т.ч.:
- аренда офисных площадей - 40 000 руб;
- отражение начисления амортизации по ОС - 85 000 руб/мес;
- материалы, в т.ч. канцтовары, хозтовары, расходные материалы для офисной техники - 20 000 руб/мес;
- услуги банка по обслуживанию расчетного счета – 8 000 руб/мес;
- отражение общехозяйственных расходов, в т.ч. оплата труда (в том числе отчисления) служащих предприятия - 260 000 руб/мес;
- затраты на охрану – 9 000 руб/мес;
- коммерческие расходы 777 000руб, в т.ч.:
- на затаривание и упаковку – 12 000 руб/мес;
- по доставке на станцию отправления, погрузке в транспортные средства 45 000 руб/мес;

- по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции (товаров) 120 000 руб/мес;
- по оплате труда продавцов, складских работников, менеджеров по оптовым продажам, в т.ч. отчисления во внебюджетные фонды 520 000 руб/мес;
- на рекламу 25 000 руб/мес;
- на представительские расходы 15 000 руб/мес;
- расходы на страхование отгруженных товаров, продукции и коммерческих рисков 20 000руб/мес;
- на иные аналогичные по назначению расходы 20 000 руб/мес.

Всего затрат: 7 649 000руб.

При этом выручка предприятия за месяц составила 10 030 000 руб., в т.ч. НДС, следовательно, выручка без НДС составила 8 500 000 руб. Прибыль от продаж составила 851 000руб. Стоит отметить, что в этом месяце проводилась частичная закупка продукции для реализации под тендер в следующих месяцах, потому процент рентабельности невысок.

В данной работе мной была поставлена задача усиления контроля товарных запасов с целью сокращения общего объема денежных средств, замороженных в запасах.

Из более чем 7000 тысяч номенклатурных позиций товара были выбраны три группы из 47 наименований для того чтобы и дифференцировать ассортимент по методу ABC.

Таблица 2-Данные для проведения анализа ABC

Номенклатура	объем реализации за год в	Средняя реализация за квартал	Реализация за квартал			
			реализация	реализация	реализация	реализация
			1	2	3	4

руб

квартал квартал квартал квартал

Шпилька резьб. М 306			0	306	0	0
3x1000 мм, оцинков.	76,5					
Шпилька резьб. М 20,13	5,03		0	0	0	20,13
4x1000 мм, оцинков.						
Шпилька резьб. М 67104,79	16776,2	78,84	232,83	65591,94	1201,18	
6x1000 мм, оцинков.						
Шпилька резьб.	773,08	193,27	0	0	773,08	0
М 6x2000 мм.						
Шпилька резьб.	13434,97	3358,74	882,36	2639,16	4230,14	5683,31
М 8x1000 мм						
Шпилька резьб.	3721,88	930,47	672,20	672,20	0	2377,48
М 8x2000 мм						
Шпилька резьб.	34159,70	8539,93	9964,26	15149,38	7022,39	2023,67

М 10x1000 мм,

Шпилька резьб.	104066,00	26016,5	97656	0	6410	0
----------------	-----------	---------	-------	---	------	---

М 10x2000 мм

Шпилька резьб.	24624,61	6156,15	2039,44	2574,10	10147,79	9863,28
----------------	----------	---------	---------	---------	----------	---------

М 12x1000 мм

Шпилька резьб.	32526,95	8131,73	3756,25	0	28770,70	0
----------------	----------	---------	---------	---	----------	---

М 12x2000 мм

Шпилька резьб.	4613,46	1153,37	197,04	103,62	1078,20	3234,60
----------------	---------	---------	--------	--------	---------	---------

М 14x1000 мм

Шпилька	90635,68	22658,92	0	61987,18	11550	17098,50
---------	----------	----------	---	----------	-------	----------

М14x2000мм

Шпилька резьб.	43626,34	10906,59	10423,45	20634,08	5513,72	7055,09
----------------	----------	----------	----------	----------	---------	---------

М 16x1000 мм

Шпилька резьб.	1247,70	311,93	1247,70	0	0	0
----------------	---------	--------	---------	---	---	---

М 16x2000 мм

Шпилька резьб.	3601,01	900,25	2320,64	365,82	914,55	0
----------------	---------	--------	---------	--------	--------	---

М 18x1000 мм

Шпилька резьб.	357,86	89,47	0	0	357,86	0
----------------	--------	-------	---	---	--------	---

М 18x2000 мм,

оцинков.

Шпилька резьб.	35397,99	8849,50	18144,37	1552,64	5486,58	10214,4
----------------	----------	---------	----------	---------	---------	---------

М 20x1000 мм

Шпилька резьб.	21362,97	5340,74	8838,95	5560,50	6963,52	0
----------------	----------	---------	---------	---------	---------	---

М 20x2000 мм.

Шпилька резьб.	5130	1282,5	0	0	5130	0
----------------	------	--------	---	---	------	---

М 22x1000 мм

Шпилька	5068,33	1267,08	0	0	4643,40	849,86
---------	---------	---------	---	---	---------	--------

М24x1000мм

Шпилька резьб.	28899,26	7224,815	7429,40	20000	620	0
----------------	----------	----------	---------	-------	-----	---

М 24x2000 мм

Шпилька резьб. М 27х1000 мм	4900	1225	0	0	4900	0
Шпилька резьб. М 27х2000 мм	902	225,5	0	0	902	0
Шпилька резьб. М 36х1000 мм	13615,50	3403,86	847,54	0	11880	887,96
ШСММ пресс- шайба цинк, острый 4,2х13	7271	1817,75	4539	823	754	1155
ШСММ пресс- шайба цинк, острый 4,2х14.	1940	485	0	0	0	1940

Таблица 3-Доля позиции в общем запасе

Номенклатура

объем реализации Доля позиции в

за год

общем запасе, %

в руб

Шпилька резьб. М 3х1000 мм, оцинков.	306	0,04
Шпилька резьб. М 4х1000 мм, оцинков.	20,13	0,003
Шпилька резьб. М 6х1000 мм, оцинков.	67104,79	8,6
Шпилька резьб. М 6х2000 мм, оцинков.	773,08	0,1
Шпилька резьб. М 8х1000 мм	13434,97	1,7
Шпилька резьб. М 8х2000 мм	3721,88	0,5
Шпилька резьб. М 10х1000 мм, цинк	34159,70	4,4
Шпилька резьб. М 10х2000 мм	104066,00	13,4
Шпилька резьб. М 12х1000 мм	24624,61	3,2
Шпилька резьб. М 12х2000 мм	32526,95	4,2
Шпилька резьб. М 14х1000 мм	4613,46	0,6
Шпилька резьб. М 14х2000 мм	90635,68	11,6
Шпилька резьб. М 16х1000 мм	43626,34	5,6
Шпилька резьб. М 16х2000 мм	1247,70	0,2

Шпилька резьб. М 18х1000 мм, оцинков.	3601,01	0,5
Шпилька резьб. М 18х2000 мм, оцинков.	357,86	0,05
Шпилька резьб. М 20х1000 мм, оцинков.	35397,99	4,5
Шпилька резьб. М 20х2000 мм, оцинков.	21362,97	2,7
Шпилька резьб. М 22х1000 мм	5130	0,7
Шпилька резьб. М 24х1000 мм	5068,33	0,7
Шпилька резьб. М 24х2000 мм	28899,26	3,7
Шпилька резьб. М 27х1000 мм	4900	0,6
Шпилька резьб. М 27х2000 мм	902	0,1
Шпилька резьб. М 36х1000 мм	13615,50	1,8
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2х13	7271	0,9
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2х14.	1940	0,2
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2х16	17943,28	2,3
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2х19	7183,6	9,2
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2х25	728	0,09

ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2x32	3070	0,4
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2x38	1137,47	0,1
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2x41	40635,83	52
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2x51	2436	0,3
ШСММ прессшайба цинк, острый 4,2x75	370	0,05
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x13	9771	1,3
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x16	92072,24	11,8
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x16 SWFS 7800		0,01
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x19	34658,90	4,6
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x25	4734,34	0,6
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x32	3758	0,5
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x38	114	0,01
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x41	1522,16	0,2
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2x51	771	0,1

Таблица 4-Анализ ABC

Номенклатура	Упорядоченный список			Группа
	Годовой запас тыс. руб	Доля по- общем за- позиции в пасе, %	Доля на- щим ито- растаю- гом, %	
Шпилька резьб. М 10х2000 мм	104066,00	13,4	13.4	
ШСММ прессшайба цинк, сверло 4,2х16	92072,24	11,8	25.2	А
Шпилька резьб. М 14х2000 мм	90635,68	11,6	36.8	ГРУППА
ШСММ прессшайба остр М4,2х19	7183,6	9,2	46	
Шпилька резьб. М 6х1000 мм, оцин- ков	67104,79	8.6	54.6	
Шпилька резьб. М 16х1000 мм	43626,34	5,6	60.2	
ШСММ прессшайба острый 4,2х41	40635,83	5.2	65.4	

				В
Шпилька резьб. М 20х1000 мм	35397,99	4.6	69	
				ГРУППА
ШСММ цинк, сверло 4,2х19	34658,90	4.5	73.5	
Шпилька резьб. М 10х1000 мм, цинк	34159,70	4.4	77.9	
Шпилька резьб. М 12х2000 мм	32526,95	4.2	82.1	
Шпилька резьб. М 24х2000 мм	28899,26	3,7	85,8	
Шпилька резьб. М 12х1000 мм	24624,61	3,2	89	
Шпилька резьб. М 20х2000 мм,	21362,97	2,7	91,7	С
				ГРУППА
ШСММ прессшайба острый 4,2х16	17943,28	2,3	94	
Шпилька резьб. М 36х1000 мм	13615,50	1,8	95,8	
Шпилька резьб. М 8х1000 мм	13434,97	1,7	97,5	
ШСММ прессшайба , сверло 4,2х13	9771	1,3	98,8	
ШСММ прессшайба , сверло 4,2х16 S 7800		1,2	100	

Шпилька резьб. М 22х1000 мм	5130	
Шпилька резьб. М 14х1000 мм	4613,46	
Шпилька резьб. М 27х1000 мм	4900	
ШСММ прессшайба , сверло 4,2х25	4734	
Шпилька резьб. М 8х2000 мм	3721	С
Шпилька резьб. М 18х1000 мм	3758	ГРУППА
ШСММ прессшайба сверло 4,2х32	3601	
ШСММ прессшайба острый 4,2х32	3070	
ШСММ цинк, острый 4,2х51	2436	
Шпилька резьб. М 16х2000 мм	1247,7	
ШСММ прессшайба острый 4,2х14	1940	
ШСММ прессшайба сверло 4,2х41	1522,16	
Шпилька резьб. М 6х2000 мм	1137	
Остальная продукция	Менее 500	Менее1

Используя метод контроля и управления запасами – метод АВС, получивший также названия «правило Парето» и «правило 80/20» мы составили таблицу 4. Анализируя

ее ясно видим, что менее 20% номенклатурных позиций составляют основную долю прибыли. На основе данной таблицы мы можем принять правильное решение относительно минимальных запасов данной продукции.

Но в данном случае правильнее будет смотреть на рентабельность каждой позиции по отдельности. Так как себестоимость продукции в данном номенклатурном ряду в некоторых случаях отличается друг от друга в разы. Данный метод пригодится для правильного занесения минимальных остатков в отчет о дефиците продукции на складе.

Стоит отметить, что данный отчет отлично подходит для предприятий с крупной базой контрагентов. На маленьких предприятиях в провинциальных городах сложно угадать номенклатурный ряд необходимый в будущем.

2.3. Изучение спроса и определение планового объема закупа материалов

Предприятие ориентировано на работу под клиента, однако, заказ малых объемов выходит существенно дороже, зато факт сбыта практически гарантирован. Рассмотрим ситуацию на примере высокопрочной нестандартной производственной гайки АМ42-6Н.40Х. ГОСТ9064-75. Имеет смысл работать под клиента небольшим запасом, например, закупать 600кг вместо 500кг, это дешевле, за счет размера партии, разницу можно реализовать под небольших клиентов в течение одного квартала. Есть три основных поставщика:

- работает исключительно большими партиями от 600кг, со стоимостью 5руб за гайку, срок поставки 10 дней;
- поставляет любое количество по 7 руб/шт, однако, при этом срок поставки от 10 до 20 дней;
- местный производитель-поставщик, может поставить практически любой объем в течение 2 дней, однако стоимость одной гайки 10 руб.

Предприятие ориентировалось на первого поставщика, т.к. это не увеличивало срок поставки и позволяло условно сэкономить, ориентироваться на третьего нецелесообразно, т.к. это приведет к риску потери клиентов и конкурентоспособности из-за роста себестоимости. Есть три основных группы

клиентов:

- клиенты, которым необходимо произвести отгрузку в срок от суток до трех дней;
- клиенты, заказывающие редкие или уникальные позиции, в т.ч. тендерные, которые могут ждать от 14 до 45 дней;
- тендерные закупки, сроком до одного года.

При выручке 8 500 000, примерно 5 000 000 приходилось на обычных клиентов, что, по сути, и обеспечивало себестоимость и деятельность организации, а 3 500 000 на тендерные закупки, являющиеся источником прибыли. В структуре 15 000 000руб. товарных запасов, примерно 7 000 000руб. – это товары под тендеры, из расчета на покрытие внезапной потребности, т.е. запаса на три месяца (при средней себестоимости 2 300 000 – 2 500 000 руб./мес), что увеличивало складские расходы, в т.ч. на ежемесячную инвентаризацию.

Крупные клиенты оформляют заказы на определенном этапе строительства, изготовления или монтажа, т.е. заблаговременно, что позволяет планировать сроки поставки.

При данном раскладе предприятию необходимо было вводить систему управления «Точно в срок» для оптового отдела и минимального количества на складах, рассчитанного с помощью анализа ABC, для розничного и стихийного клиента.

Исходя из данной работы, резюмируем, что ООО «Мир Крепежа» имеет ряд сильных сторон: широкую номенклатуру товаров в наличии, устоявшиеся отношения с поставщиками, клиентскую базу и тд.

На основе полученных данных , составим комплекс предложений по модернизации складских запасов и совершенствованию работы организации.

Внедрить систему точно в срок.

Осуществление закупа нужного товара при складских заделах равных необходимому количеству для закупа и транспортировки продукции от более выгодного, для компании, поставщика. Это позволит избежать покупки товара у более дорогого поставщика.

Система быстро реагирует на изменение спроса и поведение рынка, включая моду и внедрение новых технологий. «Точно в срок» не замораживает денежные

средства, повышает оборачиваемость денежных средств.

Позволяет привлекать других поставщиков при необходимости.

Предлагается перераспределить закуп между поставщиками согласно выгоды предложения. Так, например, закупать с небольшим запасом товар у интересующего нас поставщика, по определенной номенклатурной позиции, во избежание стихийных закупок у менее интересного поставщика. При этом учесть предел за-дела необходимый компании для нормального функционирования. При этом не перегружать склады, а брать необходимый уровень точно в срок, с учетом минимальных партий. Так же компании рекомендуется перераспределить товар в складских помещениях с учетом оборачиваемости. Продолжать избавляться от залежалого, излишнего товара путем акций и предложений для высвобождения денежных средств. Навести порядок на территории магазина-склада для быстрого нахождения товара во избежание потерь продукции и траты времени торгового персонала. Ввести автоматизированный контроль состояния запасов на складе, при помощи логистики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении можем сделать выводы, что запасы предприятия играют важную роль в работе организации. Для успешного функционирования предприятия необходимо эффективное управление материальными запасами. В работе была проведена группировка материальных запасов. В работе мы дифференцировали ассортимент продукции, на основе которого анализировали запасы методом контроля ABC.

Увеличить процесс устранения не ходового и залежалого товара путем акций и предложений, распродаж и выброса брака и просроченного товара (герметики и клея) занимающие складские площади. Провести модернизацию складских помещений, путем распределения товара согласно потребностям и оборачиваемости, от номенклатурной позиции, часто запрашиваемой до меньшего по оборотам товара. Соответственно с большей оборачиваемостью, поместить ближе к местам продаж и наоборот. Организовать площадку приема и выдачи товара. Убрать материальные ценности из мест свободного доступа.

По результатам работы мы увидели, что от одного поставщика мы можем отказаться. Остальные поставщики нам интересны каждый со своим номенклатурным рядом. Дифференцировать поставщиков по группам товара, выбрать лучших. Иметь на складе необходимый задел товара на срок необходимый для прибытия очередной минимальной партии от основного поставщика. Избегать закупа у менее интересного для нас поставщика. Проводить логистику рынка на предмет спроса, поставщиков, конкурентов. Продолжать избавляться от неликвидного товара и следить за тем, чтобы на склад не поступало большее, чем нужно количество материальных запасов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1.Алексеева, Н.И., Алёхина, Ю.В. Управление товарными запасами предприятия на основе анализа системы показателей / Н.И. Алексеева, Ю.В. Алёхина // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2019. Т. 1. № 5 (5). С. 56-59.
- 2.Аникин, Б. А. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 320 с.
- 3.Антонов, Г. Д. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 239 с.
- 4.Бабурина, Д.А. Необходимость новых подходов к управлению товарными запасами торгового предприятия / Д.А. Бабурина // Научный альманах. 2018. № 7-1 (21). С. 32-36.
- 5.Брагин, Л. А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник: 3 издание / Л.А. Брагин -М.: ИНФРА-М, 2019. -630 с.
- 6.Борисов, А. Б. Большой экономический словарь: учебник. / А.Б. Борисов -М.: Книжный мир, 2018. — 895 с.
- 7.Буняк, И.П. Управление товарными запасами с учетом складских помещений / И.П. Буняк // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. Т. 6. № 3. С. 38-41
- 8.Галанов, В. А. Логистика: учебник/Галанов В. А. — 2 изд. — М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 272 с.

9. Грузинов, В. П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. -4-е изд., доп. -М.: Финансы и статистика, 2018. -307 с.
10. Грызанов, Ю.П., Файницкий, А.И. Управление товарными запасами в торговле. / Ю.П. Грызанов, А.И. Файницкий — М.: Экономика, 2019. -215 с.
11. Данилова, С. Ю. Оптимизация уровня запасов производства с целью повышения конкурентоспособности предприятия с непрерывным циклом производства / С. Ю. Данилова, Е. В. Пуденков // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. — Тольятти, 2019. — № 2 (28). — С. 47-52.
12. Егоркина, Е. Ю., Данилова, С. Ю. Оптимизация процесса управления запасами на предприятиях оптовой торговли / Е.Ю. Егоркина, С.Ю. Данилова — Молодой ученый. — 2018. — №16. — С. 157-160.
13. Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: Учебник для бакалавров / Ш.Ш. Магомедов — М.: Дашков и К, 2019. — 176 с.
14. Маклаков, Г.В. Влияние времени на эффективность товарного обращения / Г.В. Маклаков // ЦИТИСЭ. 2019. № 3 (7). С. 2.
15. Маклаков, Г. В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. — М.: Дашков и К, 2020. — 232 с.
16. Метелев, С. Е. Финансы торговых организаций: Учебное пособие / С.Е. Метелев, В.П. Чижик — М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 200 с.
17. Николаева, М. А. Теоретические основы товароведения: Учебник / М.А. Николаева. — М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 448 с.
18. Пестунов, М. А., Маркова, Н. В. Экономическая роль товарных запасов в логистической системе российских предприятий / М.А. Пестунов, Н.В. Маркова — Молодой ученый. — 2018. — №16. — С. 189-191.
19. Петрова, А. Т. Механизм использования контроллинга товарных запасов как инструмента инновационного развития торгового предприятия / Петрова А.Т., Живаева Т.В. — Краснояр.: СФУ, 2019. — 156 с.
20. Плоткин, Б. К. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности и логистике / Плоткин Б.К., Делюкин Л.А. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 346 с.

- 21.Сазонова, А.К., Матвийчук, Л.Н. Управление запасами предприятия и их оптимизация / А.К. Сазонова, Л.Н. Матвийчук // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. Т. 8. № 5. С. 124-127.
- 22.Сапронова, Л.М. Управление товарными запасами в логистике / Л.М. Сапронова // Сибирский торгово-экономический журнал. 2018. № 1 (22). С. 205-208.
- 23.Сапронова, Л.М. Теоретические аспекты управления товарными ресурсами в торговле. / Л.М. Сапронова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. №4. С.252-255
- 24.Синяева, И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения / И.М. Синяева // Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 368 с.
- 25.Сутягин, В. Ю. Сбалансированная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия / В.Ю. Сутягин, М.А. Турлачева // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2018. – № 5-6. – С. 112-117.