

Министерство образования и науки РФ  
ЧОУ СПО «Техникум информатики, экономики и управления»

## **ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**По МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности»**

**Тема:** Анализ организации и технология складского технологического процесса и пути совершенствования  
( на примере оптового предприятия ТК «БАГИ»)

Выполнила: Левая Татьяна

студент\_4 курса

Группа \_12КТИ\_\_

Специальность: Коммерция (по отраслям)

Руководитель: Н.М.Пронина

Защищена с оценкой: \_\_\_\_\_

(подпись преподавателя)

Ульяновск , 2015г.

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ СКЛАДСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА.....	6
1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.....	6
1.2. Складской технологический процесс и принципы его организации...	15
1.3. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.....	18
1.4. Технология размещения, укладки и хранения товаров.....	24
1.5. Организация, технология, комплектация и отпуска товаров со склада.....	29
1.6. Техничко-экономические показатели работы склада.....	32
2. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ СКЛАДСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА Организационно-экономическая характеристика оптового .....предприятия ТК «БАГИ» .....	36
2.1. Цели и задачи, структура управления.....	36
2.2. Характеристика материально-технической базы предприятия.....	41
2.3. Анализ экономических показателей предприятия.....	51
2.4. Методы оптовых продаж товаров и интенсивность ..... покупательских потоков.....	59
3. Анализ организации и технологии складских операций на .....примере предприятия ТК «БАГИ».....	69
3.1 Анализ организации и технологии операций по поступлению и приемке товаров.....	69
3.2 Анализ технологии размещения, укладки и хранения товаров на примере предприятия.....	88

3.3 Анализ организации и технологии отпуска товаров со склада на примере торгового предприятия ТК «Баги».....	92
3.4 Анализ технико-экономических показателей работы складского предприятия ТК «Баги».....	102
3.5 Пути совершенствования торгово-технологического процесса.....	108
Заключение.....	113
Список литературы.....	119

## Введение

В настоящее время мы наблюдаем широкое привлечение в сферу торговой деятельности населения, развитие конкуренции. С развитием торговли и ее современных методов, обусловленных высокими темпами развития экономики, предполагается внедрение современного оборудования и новых подходов организации коммерческой деятельности и технологических процессов на предприятии.

Торговая деятельность является одной из важнейших областей человеческой деятельности и сферой приложения труда. Она заключается в выполнении обширного комплекса взаимосвязанных торгово-организационных операций, направленных на совершение процесса купли-продажи товаров и оказание торговых услуг с целью получения прибыли.

Но умение грамотно, а главное, эффективно организовать торговый процесс – это искусство, в котором недостаточно использовать незначительный опыт и интуицию.

Торговля является одной из крупнейших отраслей экономики любой страны, как по объему деятельности, так и по численности занятого в ней персонала, а предприятия этой отрасли являются наиболее массовыми. Деятельность торговых предприятий связана с удовлетворением потребностей каждого человека, подвержена влиянию множества факторов и охватывает широкий спектр вопросов организационно-технологического, экономического и финансового характера, требующих повседневного решения. Управление многогранной деятельностью торгового предприятия является весьма сложным процессом и осуществляется с помощью разнообразных методов торгового менеджмента.

Между поступлением товаров для продажи и их реализацией потребителям целесообразно проведение ряда мероприятий по приемке, хранению, выкладке, предложению клиенту и др. Ряд данных мероприятий составляет торгово-технологический процесс.

Целью данной дипломной работы является повышение эффективности коммерческой деятельности путем совершенствования торгово-технологического процесса.

Для достижения цели поставлены и успешно решены следующие задачи:

- проанализирован теоретический опыт авторов по исследуемой проблеме;
- проанализирована организационно-экономическая характеристика объекта исследования;
- проанализирован торгово-технологический процесс на предприятии;
- оценен торгово-технологический процесс и разработаны рекомендации по пути его совершенствования.

Эффективная организация торгово-технологического процесса обеспечит более полное удовлетворение спроса покупателей на товары в рамках избранного сегмента потребительского рынка, высокий уровень обслуживания, максимизацию суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и ее эффективное использование, минимизацию уровня хозяйственных рисков, постоянное возрастание рыночной стоимости торгового предприятия.

Предметом данного исследования является торгово-технологический процесс.

Объектом исследования в работе служит ТК «БАГИ».

Теоретической основой проводимого исследования являются работы отечественных и зарубежных специалистов, публикации в периодической печати, а также материалы собственных исследований.

Практическая значимость заключается в разработке мероприятий по совершенствованию торгово-технологического процесса на предприятии.

# 1. Организация и технология складского технологического процесса

## 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Коммерция- слово латинского происхождения (от лат. «Коммерциум»- торговля). Однако надо иметь в виду, что термин торговля имеет двойное значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в другом - торговые процессы, направленные на осуществление актов купли- продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли - торговыми процессами по осуществлению актов купли- продажи с целью получения прибыли.

В настоящее время в литературе можно встретить самые различные определения коммерческой деятельности:

*Коммерческая деятельность* представляет собой сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленную на совершение процессов купли продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

*Коммерческая деятельность* на рынке товаров и услуг представляет собой организационно хозяйственные операции, обслуживающие обмен, совершение акта купли-продажи с целью получения прибыли.

Очевидно, что наиболее часто встречающиеся определения коммерческой деятельности выражают в себе сферу товарного обращения и торговые процессы, которые связаны со сменой формы собственности.

Однако при более тщательном рассмотрении этих определений можно заметить, что коммерческая деятельность не может в качестве своего предмета рассматривать коммерческую деятельность исключительно как комплекс организационно-технологических процессов, связанных с товародвижением от продавца к покупателю. Это предмет таких наук. Как логистика, организация и проектирование технологических процессов, товароведение. С другой стороны, в различных исследованиях все больше

внимания уделяется формированию экономических результатов предприятия, как следствия коммерческих процессов. Поэтому вполне правомерно будет при рассмотрении сущности коммерческой деятельности сосредоточить внимание на этой грани коммерческой деятельности. Однако и этот аспект является объектом многих экономических наук: экономической теории, экономики торговли, финансов и кредита, бухгалтерского учета и других.

В отношении к коммерческой деятельности совершаемые процессы представляют собой совокупность последовательных торговых действий для достижения определенных целей, т.е. можно сказать, что коммерческая деятельность- это совокупность отношений между продавцом и покупателем и отношение к товару, на взаимовыгодных условиях с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей. ( Рис.1.1)

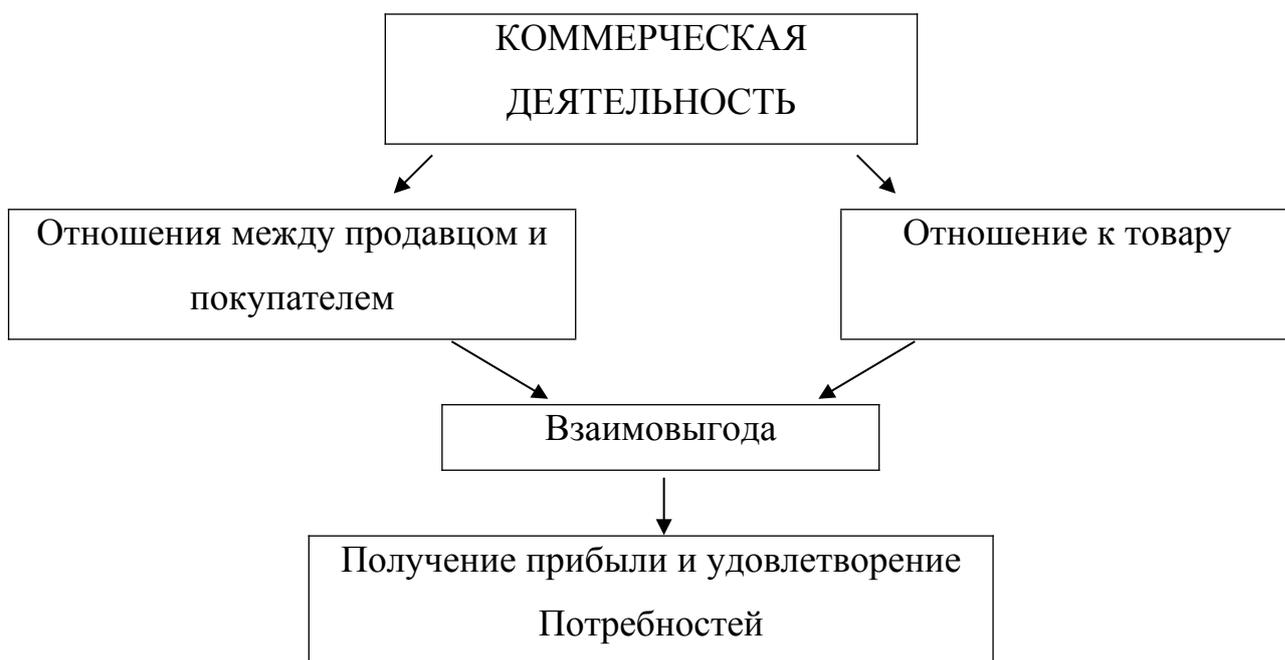


Рис 1.1. Модель коммерческой деятельности.

Предмет коммерческой деятельности достаточно широк: во-первых, это отношения коммерсантов, каждый из них призван сформировать оптимальные внешние связи- с поставщиками и потребителями и внутрифирменные в рамках предприятия. Во-вторых, это товар,

опосредующий отношения, по поводу которого они возникают. Забота о качестве товаров, их количестве, разнообразии, различные технологические формы работы с товаром: транспортировка, упаковка, хранение, выкладка и другие занимают важное место в системе ценностей коммерческих предприятий.

Эффективность коммерческой деятельности обусловлена качеством сформированной системы отношений, их совершенство в свою очередь зависит от того, насколько полно и правильно применяются принципы коммерческой деятельности.

Принципы коммерческой деятельности отражающие нормы и правила осуществления обмена. В различных источниках литературы авторы по разному рассматривают принципы коммерческой деятельности. Например, авторы «Основ коммерческой деятельности» называют следующие: Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга;

- Гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка;
- Умение предвидеть коммерческие риски;
- Выделение приоритетов;
- Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;
- Нацеленность на достижение конечного результата- прибыли;

Однако представляется, что принципы коммерческой деятельности не могут быть произвольными. Поскольку обмен- явление объективное, то и основные его положения должны быть таковыми. По мнению автора учебника «Начала коммерциологии: функциональный аспект», основные принципы коммерческой деятельности вытекают из требований объективных законов, определяющих действия ее субъектов. Другими словами, принципы коммерческой деятельности порождены отражать требования объективных законов, регулирующих коммерческую деятельность.

законов, регулирующих коммерческую деятельность. Принципы коммерческой деятельности представлены на рис.1.2.

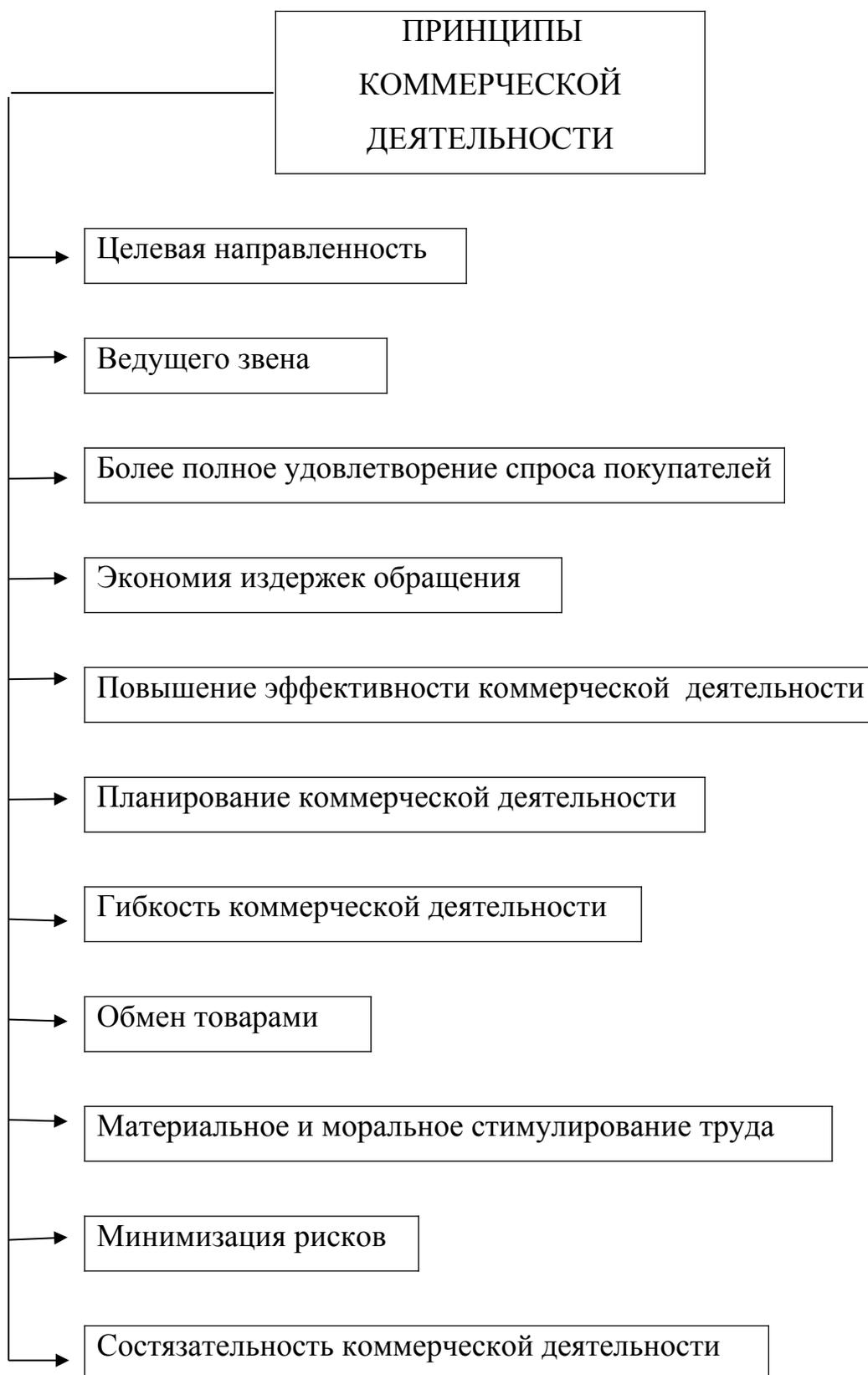


Рис.1.2. Основные принципы коммерческой деятельности.

Данные принципы коммерческой деятельности не только отражают требования экономических законов, но и носят общий характер и пронизывают все стороны функционирования предприятия в целом.



Рис. 1.3. Модель содержание коммерческой деятельности;

Коммерческая деятельность реализует себя через различные обязательно осуществляемые ее субъектами функции, под которыми

понимается совокупность определенных обязательных действий в процессе обмена, которые они должны совершать для достижения своих коммерческих целей. В зависимости от обстоятельств эти действия могут выполняться либо производителями товаров и услуг, либо предприятиями сферы торговли, либо в комбинации, т.е. выполнение этих функций, может распределяться между ними.

Авторы различных литературных источников, по-разному рассматривают функции коммерческой деятельности, которые выражают ее содержание. Например, в учебном пособии «Коммерческая деятельность» автор рассматривает содержание коммерческой деятельности в виде следующей модели (рис.1.3).

А автор «Начала коммерциологии» Гуняков Ю.В. рассматривает содержание коммерческой деятельности в виде следующей модели:



Рис.1.4. Модель содержания коммерческой деятельности.

На данной модели (рис.1.4) видно, что экономическое содержание функций не одинаково: часть из них направлена на создание необходимых условий для достижения главной цели коммерческого предприятия – получения прибыли. Они связаны с покупкой капитала, материально-

технических средств труда, информации товаров. Другие обязательные действия в процессе обмена – продажа товаров и услуг обеспечивают возмещение расходов, которые сопровождают выполнение каждой функции, и получение необходимой прибыли.

Совокупность всех этих функциональных отношений составляет содержание коммерческой деятельности.

Каждый вид коммерции (купля-продажа, аренда и т. д.) обуславливает специфические по своему характеру отношения, что, конечно, отражается на выполняемых коммерческих операциях.

Вместе с тем, в них можно выделить типичные действия. Финансовое обеспечение предполагает осуществление капитализации прибыли, накопление доходов от продаж, мобилизацию финансов за счет внешних источников: инвесторов и кредиторов, управление использованием капитала и доходов, контроль и ведение расчетов с поставщиками и покупателями.

Материально-техническое обеспечение связано с приобретением машин, оборудования, сырья, комплектующих материалов, т. е. всего того, что необходимо для хозяйственной деятельности.

Покупка рабочей силы путем найма сотрудников призвана обеспечить личностный фактор, осуществляющий коммерческую деятельность.

Информационное обеспечение посредством систематического сбора, обработки и анализа необходимых сведений внешнего и внутреннего характера нацелено на вооружение специалистов коммерческой деятельности соответствующей информацией для принятия правильных решений в процессах купли-продажи.

Закуп товаров связан с поиском поставщиков и приобретением отсутствующих товаров.

Продажа товаров и услуг потребителям либо посредникам, означающая их эквивалентную передачу новым собственникам, включает выбор покупателей, установление коммерческих связей, разработку сбытовой программы, составление графиков и осуществление поставок.

Единство всех рассмотренных функций представляет собой торгово-технологический процесс.

*Торгово-технологический процесс* представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических операций и является завершающей стадией всего торгово-технологического процесса товародвижения.

*Торговые (коммерческие) процессы* – процессы, связанные со сменой стоимости, т.е. с куплей и продажей товаров. К ним относятся и организационно-хозяйственные процессы, непосредственно не связанные с актами купли-продажи, но обеспечивающие непрерывность их осуществления и не имеющие производственного (технологического) характера (изучение потребностей, заключение договоров купли – продажи, реклама).

*Основные торговые процессы можно подразделить на следующие виды:*

- Изучение и прогнозирование покупательского спроса, изучение и выявление потребностей населения в товарах и услугах;
- Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая заключение договоров на поставку товаров, различные формы коммерческих расчетов;
- Организация и технология проведения оптовых закупок товаров у различных поставщиков;
- Организация и технология оптовой и розничной продажи товаров, включая формы и методы продажи товаров, условия их применения, качество обслуживания;
- Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров;

- Формирование торгового ассортимента на складах и в магазинах, управление товарными запасами.

*Технологические процессы* – процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортировка, хранение, фасовка, подсортировка и т.д.). Они представляют собой единство трех элементов – живого труда, средств труда, предметов труда.

Средствами труда служат все те вещи, при помощи которых человек воздействует на предмет своего труда и видоизменяет его (торговые машины, аппараты, торгово-технологическое оборудование, производственные здания, транспортные средства).

К предметам труда в технологическом процессе относятся находящиеся в обращении товары, тара.

Таким образом, торгово-технологический процесс можно разделить на три основные части: операции с товарами до предложения их покупателям; операции непосредственного обслуживания покупателей; дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Торгово-технологический процесс должен строиться на основе следующих основных принципов:

- обеспечение комплексного подхода к его построению;
- создание максимальных удобств для покупателей;
- достижение наиболее рационального использования помещений и торгово-технологического оборудования магазина;
- создание для работников магазина благоприятных условий труда и отдыха, обеспечивающих высокую культуру и производительность труда;
- обеспечение необходимой экономической эффективности работы предприятия. Далее рассмотрим складской технологический процесс и принципы его организации.

## 1.2. Складской технологический процесс и принципы его организации

Эффективность складского технологического процесса обеспечивается его рациональным построением, то есть четким и последовательным выполнением складских операций.

Виды технологических операций и их содержание зависят, в первую очередь, от характера выполняемых складом функций и ассортимента товаров, которые там хранятся. Кроме того, на построение складского технологического процесса оказывают влияние:

- транспортные условия (наличие подъездных путей);
- величина суточного грузооборота (объем товарной массы в натуральном исчислении, проходящий через склад за определенный календарный период);
- уровень механизации погрузочно-разгрузочных и других трудоемких работ;
- устройство и планировка склада;
- условия хранения товаров.

В большинстве случаев все операции складского технологического процесса можно условно разделить на три группы:

- 1) операции по поступлению товаров;
- 2) операции по хранению товаров;
- 3) операции по отпуску товаров. (рис1.5)

*Операции, связанные с поступлением товаров на склад, выполняются в следующей последовательности:*

- разгрузка транспортных средств, в которых поступили товары;
- перемещение товаров на участок приемки;
- распаковка товаров;
- приемка товаров по количеству и качеству. *Хранение товаров*

предполагает осуществление таких операций, как:

- доставка товаров в зону хранения;

- размещение товаров в стеллажах и их укладка в штабеля;
- создание оптимальных условий хранения товаров с учетом их физико-химических свойств.

*Операции по отпуску товаров* включают в себя следующее:

- отборку товаров с мест хранения;
- перемещение отобранных товаров на участок комплектования;
- комплектование товаров в соответствии с заказами оптовых покупателей;
- упаковку товаров в инвентарную тару;
- перемещение упакованных товаров в зону погрузки автомобильного транспорта;
- погрузку автомобильного транспорта.

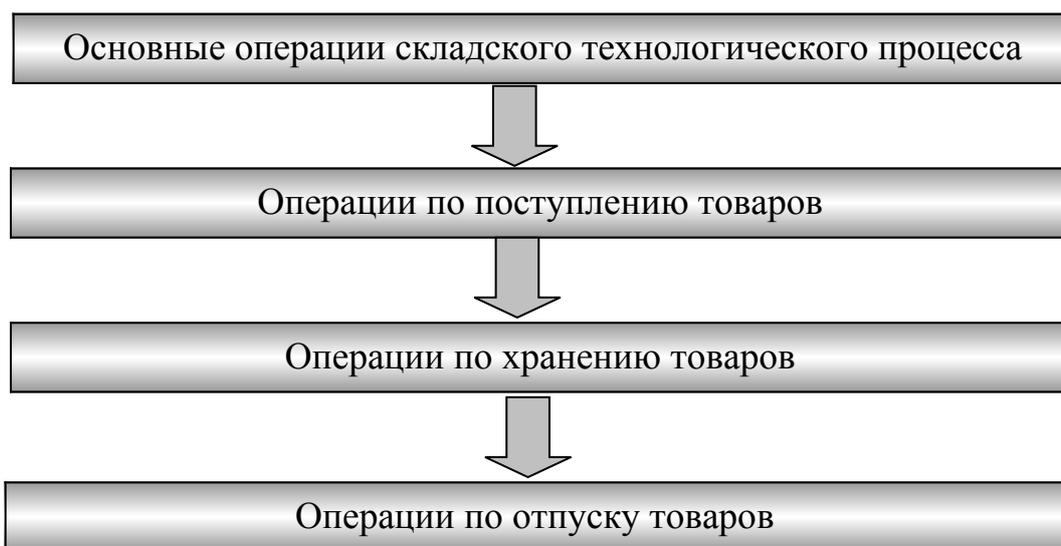


Рис. 1.5. Основные операции складского технологического процесса

Большинство перечисленных операций сопровождается их документальным оформлением.

Хранение товаров осуществляют как производители, так и торговые предприятия, поэтому склады функционируют на всех стадиях движения товаров: склады производства, оптовой и розничной торговли. На организацию складского хозяйства влияют различные факторы: размер,

характер запасов товара и продолжительность их хранения, оснащение склада соответствующим оборудованием, размер и планировка складских помещений.

Большинство складов выполняют следующие основные функции:

- 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.

Организация складских операций должна основываться на таких принципах, как планомерность, последовательность и ритмичность, эффективное использование средств механизации, рациональная организация внутрискладского перемещения грузов и обеспечение сохранности товаров.

*Планомерность работы склада* во многом зависит от того, насколько равномерно товары поступают на склад и

отправляются покупателям. Разработка планов и графиков поступления и отпуска товаров позволяет работникам склада своевременно подготовиться к выполнению соответствующих операций, выделить необходимые помещения, оборудование и т. д.

*Последовательность и ритмичность технологического процесса* означает, что выполнение всех взаимосвязанных операций должно быть согласованно по времени. При этом за счет равномерного распределения рабочего времени и обязанностей между исполнителями отдельных операций создаются благоприятные условия труда работников.

*Эффективное использование средств механизации* предполагает применение современной подъемно-транспортной техники, которая обеспечивает не только повышение производительности труда работников

склада, но и способствует максимальному использованию площади и емкости склада.

*Рациональная организация внутрискладского перемещения грузов* предусматривает применение транспортно-технологических схем переработки грузов, обеспечивающих движение грузопотоков по прямым кратчайшим путям и исключающих встречные перевозки.

*Обеспечение сохранности товаров* — это, прежде всего, создание оптимальных условий хранения, а также применение рациональной системы размещения и укладки товаров с учетом сроков их поступления на склад и товарного соседства.

### 1.3. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров

Источником поступления потребительских товаров являются: промышленные и сельскохозяйственные предприятия, местная промышленность, индивидуальные производства; оптово-посреднические структуры.

Товары на склады могут поступать в железнодорожных вагонах, в железнодорожных контейнерах, автомобильным транспортом. До прибытия груза на складе должна быть проведена подготовительная работа. В зависимости от вида поступления необходимо определить места разгрузки транспортных средств, проверить наличие количества поддонов, установить, при помощи каких механизмов будет разгружаться и перемещаться поступивший товар. Разгрузка транспортных средств должна осуществляться при строгом соблюдении установленных правил выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Доставленные в зону приемки товаров принимаются по количеству и качеству (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Операции по приемке и поступлению товаров

Приемка товара по количеству предусматривают:

- отбор тарных мест для вскрытия;
- вскрытие тары;
- подсчет количества единиц или взвешивание и сверку с транспортными и сопроводительными документами;
- укладку товаров на поддоны.

Приемка товаров должна осуществляться в соответствии с правилами, содержащимися в инструкциях “О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству”.

Приемка товаров по количеству состоит в сверке фактически поступивших товаров с показателями транспортных накладных, купчих карт, упаковочных листов. Количество поступившего товара должно определяться в тех же единицах измерения, которые указаны в сопроводительных документах.

Если на поступившие товары отсутствуют сопроводительные документы, то необходимо составить акт о фактическом количестве прибывших товаров с указанием, какие документы отсутствуют. Окончательная приемка товара производится одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции — не позднее 24 часов с момента получения продукции от поставщика.

Для районов Крайнего Севера и других районов долгосрочного завоза сроки приемки товаров по количеству удлинены до 60 дней для непродовольственных товаров, 40 дней для скоропортящихся продовольственных товаров и 48 часов для скоропортящихся товаров.

При обнаружении недостачи, дальнейшая приемка приостанавливается, составляется односторонний акт о выявленной недостаче товаров. Для продолжения работы по приемке товара и составления двустороннего акта необходимо вызвать представителя одного из отправителей.

(изготовителя), или представителя иногороднего отправителя (изготовителя). Представитель одногороднего поставщика должен прибыть для участия в приемке товаров не позднее, чем на следующий день после вызова (по скоропортящейся продукции — не позднее 4 часов после получения вызова); представитель иногороднего поставщика — в течение трех дней после получения вызова, не считая времени, необходимого для проезда.

После завершения окончательной приемки товаров, должен быть составлен акт, в котором указывают: дату и номер, место приемки; наименование получателя и его адрес; фамилию, имя и отчество лиц, участвующих в приемке, место работы и занимаемые должности; дату и номер доверенности на участие в приемке, а также сведения о том, что эти лица ознакомлены с правилами приемки товаров по количеству. В нем следует указать наименование и адрес отправителя, дату и номер транспортного документа, счетов-фактур, время доставки груза на склад. Здесь же должны содержаться сведения о том, какой массой отгружены товары, о массе каждого места, в котором обнаружена недостача, указаны точное количество недостающих товаров, их стоимость. Очень важно дать в акте заключение о причинах и месте образования недостачи.

Если в процессе приемки товаров выявлены излишки, то в акте следует отразить точные данные о них. Акт о приемке товаров по количеству должен быть подписан всеми лицами, принимавшими в ней участие, и утвержден руководителем предприятия-получателя не позднее, чем на следующий день после его составления. К акту о недостаче или излишках товаров должны быть приложены копии сопроводительных документов, упаковочные ярлыки, этикетки и пломбы тарных мест, в которых установлена недостача, удостоверение представителя, выданного для участия в приемке, односторонний и коммерческий акты, а также другие документы, которые могут свидетельствовать о недостаче.

Приемка товаров по качеству состоит из следующих операций (см. Рис. 1.8):

Она проводится с целью выявления качества и комплектности поступивших на склад товаров и соответствия их требованиям государственных стандартов, технических условий утвержденным образцам.

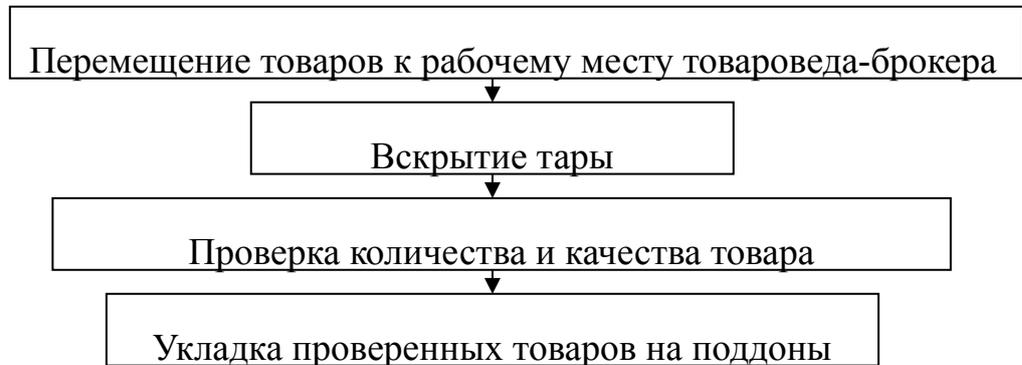


Рис.1.8 Технология операций приемки товаров

Сроки приемки товаров по качеству могут быть предусмотрены договорами поставки, ГОСТами или техническими условиями. Во всех остальных случаях приемка товаров по качеству и комплектности производится в следующие сроки:

- при иногородней поставке — не позднее 20 дней, а по скоропортящейся продукции — 24 часа после поступления товаров на склад;
- при одногородней поставке — не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции — 24 часа после поступления продукции на склад.

Для районов Крайнего Севера и других районов досрочного завоза сроки приемки товаров по качеству удлинены до 48 часов по скоропортящимся товарам и до 40 дней по нес Скоропортящимся продовольственным товарам. Непродовольственные товары должны быть приняты по качеству не позднее 60 дней с момента поступления на склад. Одновременно с товаром осуществляется приемка тары. Приемка товаров по качеству проводится материально ответственными лицами с участием товароведов. В случае обнаружения несоответствия качества, комплектности,

маркировки товаров, тары или упаковки установленным требованиям составляется акт, приемка товаров приостанавливается. Для участия в дальнейшей приемке вызывается представитель поставщика, о чем ему должно быть направлено уведомление не позднее 24 часов, а по скоропортящимся товарам — сразу же после обнаружения несоответствия качества товаров установленным требованиям.

Представитель иногороднего отправителя должен явиться не позднее чем в трехдневный срок после получения вызова. При этом время, необходимое для проезда в этот срок не включается. Представитель одногороднего поставщика обязан явиться не позднее, чем на следующий день (по скоропортящимся товарам — не позднее 4 часов) после получения вызова.

С согласия поставщика приемка товаров по качеству и комплектности может быть произведена получателем в одностороннем порядке.

Претензии в связи с расхождениями в количестве или качестве (комплектности) товаров получатель должен направить поставщику в течение месяца после составления акта. Для районов Крайнего Севера и приравненных к ним районов этот срок составляет два месяца.

Если установлены недостача или порча товара, поступившего в оригинальной упаковке либо в ненарушенной таре изготовителя, то претензию направляют изготовителю товара.

Претензии о недостаче товаров или ненадлежащем их качестве (комплектности) должны быть рассмотрены поставщиком в течение одного месяца, а для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей — в течение двух месяцев. О результатах рассмотрения претензии должно быть письменно сообщено получателю товара в эти же сроки.

Документом, подтверждающим недоброкачественность, некомплектность товара, отсутствие надлежащей маркировки, а также недоброкачественность тары и упаковки, является акт, который должен быть составлен в день окончания приемки, но не позднее установленных сроков.

Акты об установлении расхождения в количестве или качестве поступивших товаров служат основанием для предъявления претензии поставщику. В случае полного или частичного отказа в удовлетворении претензии или неполучения в срок ответа на претензию заявитель в праве предъявить иск в Арбитражный суд. Он предъявляется в виде искового заявления. В исковом заявлении указываются дата и номер заявления, наименование и адреса заявителя, ответчика и Арбитражного суда. В нем должны быть сформулированы обстоятельства, послужившие основанием для предъявления искового заявления, а также доказательства. Должна быть предъявлена сумма неустойки или стоимости недостающей продукции. Исковое заявление должно быть подписано руководителем предприятия или его заместителем.

#### 1.4. Технология размещения, укладки и хранения товаров

Принятые по количеству и качеству товары укладывают в тару, пакетируют и перемещают в зону хранения. Здесь их укладывают на стеллажи или в штабеля.

Большое значение для оперативного контроля и ухода за товарами, быстрой их отборки и отпуска имеют разработка и соблюдение рациональной схемы размещения товаров, которая предусматривает закрепление за товарами определенных групп, подгрупп и наименований постоянных мест хранения (секций, участков, стеллажей и т.д.).

Товары, которые длительное время хранятся на складе, относительно редко поступают на склад, размещают дальше от входов и выходов и наоборот, товары, с высокой оборачиваемостью, крупногабаритные, с большим объемом поступления и отпуска размещают ближе к выходу и зоне комплектования заказов.

Каждому месту хранения присваивается индекс или код, обозначающий номер стеллажа, номер секции и номер яруса.

На хранение товары укладывают различными способами выбор которых зависит от формы товара и тары, массы каждого тарного места, физических свойств товаров и других факторов.

Предпочтение отдается такому способу укладки, при котором не допускается повреждение товара или тары, более рационально используются складские помещения и оборудование, создаются удобства для контроля за состоянием товарных запасов.

*Виды способов хранения товаров на складах:* навалом, насыпью, рядами, на вешалках, в штабелях, и на стеллажах.

Навалом хранятся некоторые строительные материалы, насыпью – мелкоштучные товары без упаковки, рядами – мебель, спортивные товары, на вешалках – пальто, костюма, и др. швейные изделия. Чаще всего на складах применяют два способа хранения: штабельный и стеллажный.

Штабельную укладку применяют при хранении товаров, затаренных в мешки, кипы, кули, ящики, бочки. Различают *три способа штабельной укладки товаров*: прямую; в перекрестную сетку, в обратную клетку.

*При прямой укладке* расположение каждого верхнего затаренного места совпадает с расположением каждого места в нижнем ряду. Такой способ применяется при штабелировании товаров, затаренных в ящики. Для повышения устойчивости штабеля может применяться прямая пирамидальная кладка, при которой в каждом верхнем ряду число затаренных мест сокращается на единицу и каждое место, расположенное в верхнем ряду, опирается на два нижних, этот способ укладки удобен при штабелировании бочек.

*В перекрестную клетку* осуществляется кладка товаров, затаренных в ящики различных размеров. При этом ящики верхнего ряда укладываются поперек ящиков нижнего ряда.

Товары, затаренные в мешки, укладывают, как правило, *в обратную клетку*, т.е. каждый следующий ряд мешков размещают на предыдущий в обратном порядке.

При укладке товара в штабеля необходимо следить за тем, чтобы в складском помещении обеспечивалась нормальная циркуляция воздуха и выполнялись санитарные требования. С этой целью штабеля должны перемещаться не ближе, чем 0,5 м. от внешней стены и 1,5 м. от отопительных приборов. Между штабелями должны быть проходы шириной около 1,5 м.

Широкое распространение получил стеллажный способ укладки товаров на хранение. Стеллажное хранение товаров позволяет более рационально использовать емкость склада, т.к. при помощи вилочных погрузчиков или кранов-штабелеров товары можно укладывать на полках, расположенных на максимальной высоте. Укладка товаров на стеллажи осуществляется по вертикали, что позволяет рационализировать процесс отборки. На нижних полках размещают товары отпускаемые небольшими

партиями, отборка которых осуществляется вручную, на верхних — товары, отпускаемые партиями не менее одного поддона.

В зависимости от условий хранения и порядка работы складских служб различают следующие способы хранения товаров (рис. 1.10):

- ❖ Сортной
- ❖ Партионный
- ❖ Партионно-сортной
- ❖ По наименованиям

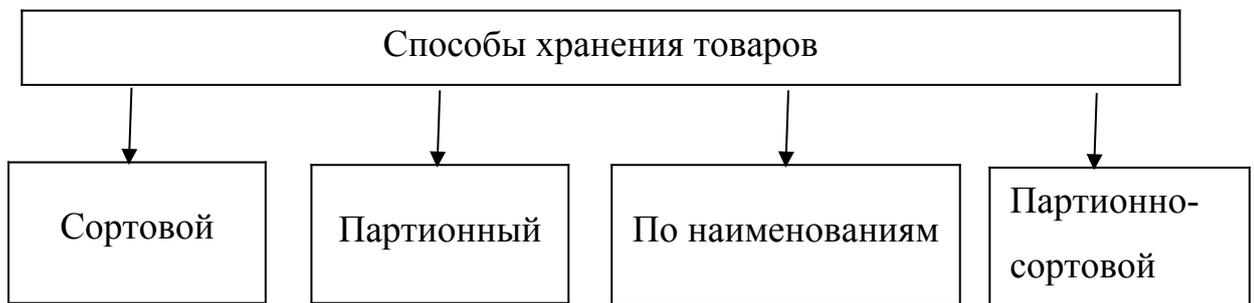


Рис. 1.10. Способы хранения товаров на складе

При сортовой способе хранения товары различной сортности размещают отдельно друг от друга, что позволяет наиболее рационально использовать складскую площадь, оперативно контролировать расход товара.

Недостаток этого способа хранения в том, что увеличивается объем работы для складских служб, поскольку приходится выделять товары одного сорта, поступившие по разным ценам.

Партионный способ хранения заключается в том, что каждая партия товара, поступившая на склад по одному транспортному документу, хранится отдельно. При этом не имеет значение, что в состав партии могут входить товары различных сортов и наименований. Площадь складских помещений в данном случае используется нерационально, так как остатки товаров одного и того же сорта и наименования хранятся в различных местах. Преимущество партионного способа в том, что есть возможность выявлять излишки и недостачи по каждой партии товаров, концентрировать их оплату.

Партионно-сортовой способ хранения предполагает, что каждая партия, поступивших на склад товаров хранится обособлено, при этом внутри партии товары разбираются по сортам и также размещаются отдельно.

При хранении товаров по наименованиям, товары одного наименования хранятся отдельно от других наименований в зависимости от их ценности (драгоценные камни, изделия из драгоценных металлов, автомобили, вычислительная техника).

При укладке товаров на хранение необходимо придерживаться следующих основных требований:

- однородные товары должны быть уложены в стеллажи по обе стороны одного прохода;
- на верхних ярусах стеллажей должны размещаться товары длительного хранения, а также товары, отпускаемые со склада крупными партиями;
- тарные места должны устанавливаться маркировкой наружу,
- для хранения верхней одежды на складах используют механизированные вешала. Картофель, овощи, соль и другие насыпные грузы хранятся каналом. Для хранения керосина,
  - бензина, олифы, растительного масла используют цистерны, баки, бочки.

На складе должен быть налажен постоянный контроль за поддержанием оптимальной температуры и влажности. Регулирование температуры и относительной влажности воздуха производится при помощи отопления и вентиляции. Для понижения относительной влажности можно также использовать влагопоглощающие вещества.

С целью поддержания на складе необходимого санитарно-гигиенического режима следует регулярно производить тщательную уборку помещения, а также его дезодорацию, дератизацию, дезинсекцию и дезинфекцию.

Таблица 1.2

## Оптимальные режимы хранения товаров на складах

Наименование товаров	Температура воздуха, °С	Относительная влажность %
Производственные товары		
Бакалейные товары, кондитерские изделия, сушеные плоды и овощи	Не выше 18	60-70
Мясо и мясопродукты охлажденные	0-2	85
Рыба охлажденная	0-5	95-100
Рыба копченая	0-2	75-80
Плоды и овощи свежие	0-3	80-90
Мясо и мясопродукты мороженные	Не выше 9	90-100
Рыба мороженая	Не выше 18	90-95
Плоды и овощи мороженые	Не выше 18	90-95
Непродовольственные товары		
Ткани, швейные изделия, трикотаж, канцелярские и школьно-письменные товары, книги, фото- и радиотовары, игрушки, музыкальные инструменты, металлоизделия	12-18	60-70
Кожаная и текстильная обувь, галантерейные, парфюмерные и косметические изделия, головные уборы	12-16	60-65

Наименование товаров	Температура воздуха, °С	Относительная влажность %
Спортивные товары, изделия из пластмасс, мебель, электробытовые товары		

В процессе хранения товаров на складе возникают товарные потери. Различают допустимые товарные потери, на которые устанавливаются нормы естественной убыли и недопустимые, которые относятся к активируемым потерям.

К допустимым товарным потерям относится: усушка и выветривание, утечка (просачивание) и разлив при перекачке и отпуске жидких товаров. Нормы естественной убыли применяются к товарам, отпущенным со склада за период между двумя инвентаризациями с учетом срока хранения. Действующие нормы естественной убыли являются предельными и применяются в тех случаях, когда при проверке фактического количества товара окажется недостача против учетных остатков. Недостача товаров в пределах установленных норм убыли списывается с материально ответственных лиц по тем ценам, по которым товары были оприходованы.

К недопустимым относятся потери, возникшие в результате порчи, боя, лома товаров или неудовлетворительных условий их хранения.

На складах, где рационально осуществляются операции по приемке, хранению и отпуску товаров, их потери сведены до минимума.

### 1.5. Организация, технология, комплектация и отпуска товаров со склада

Заключительную часть складского технологического процесса составляют операции по отпуску товаров со склада. К ним относят:

- оформление продажи товаров оптовым покупателям;
- отборку товаров с мест хранения;
- перемещение товаров в зону комплектования заказов покупателей;
- комплектование и упаковку (укладку в тару оборудование);
- помаршрутное комплектование партий товаров в зону погрузки;
- погрузку автотранспорта, контейнеров, железнодорожных вагонов

(рис. 1.11).

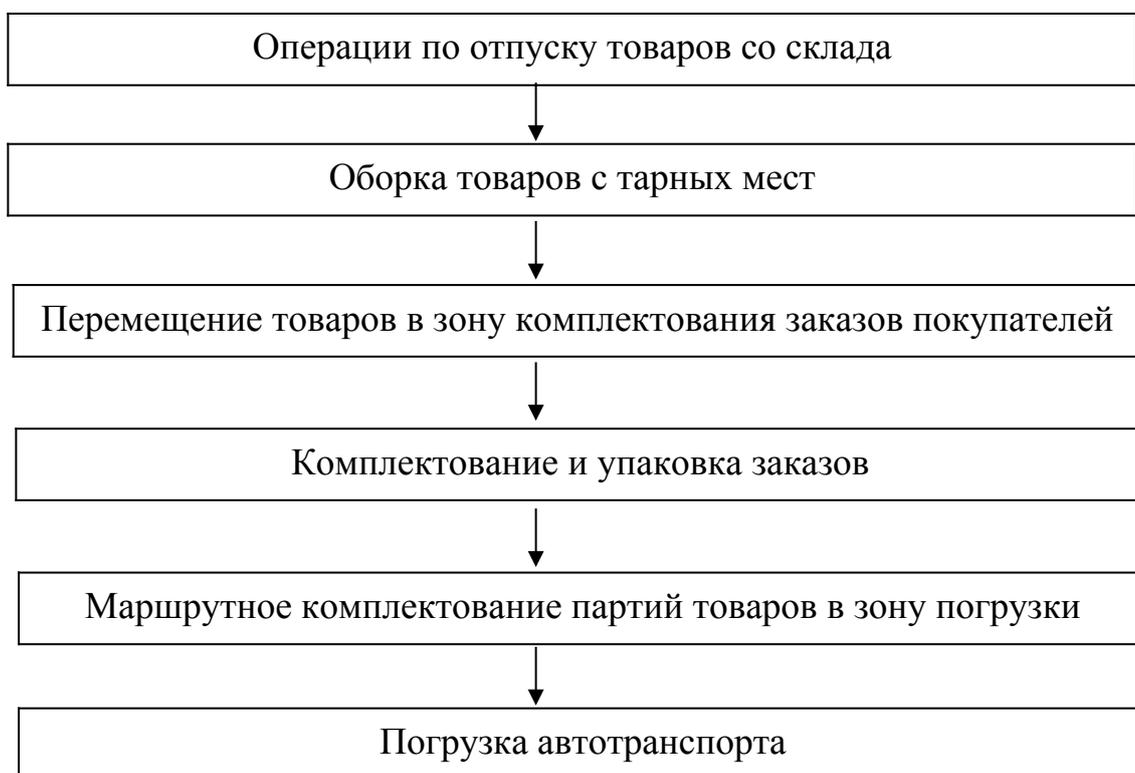


Рис. 1.11. Операции по отпуску товаров со склада

Оформление продажи товаров оптовым покупателям проводится в зале товарных образцов.

Основанием для отборки товаров служит счет-фактура, который должен быть оформлен таким образом, чтобы последовательность записи в

них товаров соответствовала порядку размещения их в секциях стеллажей, в штабелях или на вешалках.

Различают механизированную и ручную отборку товаров с мест хранения. Механизированная отборка применяется в основном на крупных складах. Ручная отборка осуществляется при отпуске небольшого количества товаров, мелкоштучных товаров сложного ассортимента, хранимых на стеллажах.

Существует два метода отборки товаров: индивидуальный (для одного покупателя), и комплексный (для групп покупателей).

Отобранные товары доставляются в зону комплектования заказов покупателей, где проверяется правильность отборки товаров в соответствии с заказами покупателей. Затем товары укладывают в инвентарную тару. В каждую единицу тары вкладывают упаковочный лист наличие которого повышает ответственность работников склада за правильность комплектования партии и ускоряет процесс приемки товаров в магазинах. Загруженную инвентарную тару пломбируют и помещают в экспедицию, где осуществляется помаршрутное комплектование партий товаров. Для учета сформированных партий товаров в экспедиции имеется специальный журнал, в который указываются наименование покупателя, номер, дата оформления и сумма счета-фактуры, количество мест, номера тары. Заведующий экспедицией расписывается в приеме товара к отправке.

Приготовленный к отправке груз доставляется в зону погрузки. Доставив товар на место назначения, водитель сдает его заведующему магазином, предварительно проверив у него наличие доверенности на получение товара. Заведующий магазином проверяет количество и качество поступившего товара и расписывается в получении товара.

Вывоз товара со склада осуществляется автомобильным транспортом: централизованным и децентрализованным.

Централизованным способом организуется стабильное поступление заказанных товаров к месту назначения. В ней принимают участие

поставщики, автотранспортные предприятия и товарополучатели. Поставщик заказывает автомобильные средства и представляет товар к перевозке, автомобильное предприятие подает к установленному времени транспорт и перевозит груз, товарополучатель обеспечивает его надлежащий прием. Централизованная форма транспортного обеспечения считается наиболее эффективной при доставке товаров.

Децентрализованная перевозка, или самовывоз, товаров автомашинами, как правило, используется в малых и средних розничных торговых предприятиях, торговых структурах, мелкооптовых и розничных рынков.

### 1.6. Техничко-экономические показатели работы склада

Одним из важнейших показателей, характеризующих работу склада, является *оптово-складской товарооборот*, который отражает не только общий объем реализации товаров со склада, но и продажу их по отдельным товарным группам

Вторым важным показателем является *грузооборот склада*, который выражается количеством переработанных тонн груза по отпуску товаров. Может быть выражен и в других единицах (м<sup>3</sup> и т. д.).

*Годовой грузооборот склада* в тоннах рассчитывается по формуле:

$$Г_{г} = \frac{Г_{ос}}{С_{г}}, \text{ где} \quad (2)$$

Г<sub>г</sub> - годовой грузооборот,

Г<sub>ос</sub> — Годовой оптово-складской товарооборот;

С<sub>г</sub> — средняя стоимость 1т. груза, млн. руб.

Этот показатель служит исходным показателем для расчета себестоимости переработки 1т. груза для определения производительности труда складских работников.

*Себестоимость складской переработки* 1т. груза можно определить по формуле:

$$С_{п} = \frac{Р_{э}}{Г_{г}}, \text{ где} \quad (3)$$

С<sub>п</sub> - себестоимость переработки 1т. груза, руб.

Р<sub>э</sub> - эксплуатационные расходы, связанные с переработкой грузов, руб.;

Г<sub>г</sub> - годовой грузооборот, т.

При этом эксплуатационные расходы включают зарплаты работников склада, электроэнергию или топливо, различные вспомогательные материалы, амортизацию складских помещений и оборудования, а также

расходы, связанные с хранением товаров и расходы по товарам (стоимость товарных запасов, страхование, затраты на риск).

*Производительность труда складских работников* определяется количеством тонн груза или размером оптово-складского товарооборота, приходящего на одного работника за какой-либо период времени.

$$ПТ = Г_{ос}/Ч, \quad (4)$$

где Ч – численность работников, чел.

Определить *эффективность использования складской площади* можно при помощи расчета оптово-складского товарооборота на 1 м<sup>2</sup> и коэффициент полезной площади склада. Первый определяется по формуле:

$$Кэф = Г_{ос}/S, \quad (5)$$

где S – площадь склада, кв. м.

Коэффициент полезной площади склада определяется по формуле:

$$K = \frac{S_{пол}}{S_{общ}}, \quad \text{где} \quad (6)$$

S<sub>пол</sub> – площадь для хранения товара.

В зависимости от типа складского помещения этот показатель имеет значения от 0,24 до 0,6. Чем выше коэффициент использования полезной площади склада, тем эффективнее используется складская площадь.

*Эффективность использования емкости склада* можно определить путем расчета коэффициента использования полезного объема склада. Он определяется как отношение объема стеллажей и штабелей с товарами к общему складскому объему. В зависимости от способа хранения товаров и характера груза этот показатель может иметь значения от 0,3 до 0,5.

$$Кис.пол. об. = (V_{ст} + V_{шт})/V_{об}, \quad (7)$$

где V<sub>ст</sub> – объем стеллажей с товарами;

V<sub>шт</sub> – объем штабелей с товарами;

V<sub>об</sub> – общий объем склада.

Определить *эффективность использования средств, затраченных на строительство склада* можно путем расчета показателей удельных как вложений на единицу складской площади, единицу объема, единицу грузооборота и оптово-складского товарооборота. Они рассчитываются как отношение общей суммы капиталовложений на строительство и оснащение склада соответственно к складской площади, емкости склада, общему грузообороту и товарообороту.

$$\text{Эф. Ин.} = I/S \text{ или } = I/V_{\text{об}} \text{ или } = B/G_2, \quad (8)$$

где  $I$ - сумма капиталовложений на строительство, оснащение склада

Для определения *уровня механизации складских работ* можно использовать формулу

$$Y_M = \frac{Q_M}{Q_{\text{общ}}} \times 100, \quad (9)$$

где  $Y_M$ – уровень механизации складских работ, %

$Q_M$  – объем механизированных работ, Т

$Q_{\text{общ}}$  – общий объем работ, Т

*Срок окупаемости склада* определяется как отношение суммы единовременных капиталовложений к годовой сумме прибыли.

$$C_{\text{ок}} = I/P, \quad (10)$$

где  $P$ - годовая прибыль, тыс. руб.

Применение перечисленных технико-экономических показателей позволяет судить о рациональности использования складского хозяйства и дает возможность выявлять резервы повышения качества и эффективности работ складов.

Прибыль с  $1\text{ м}^3$  по группам товаров определяется как отношение прибыли, полученной от реализации группы товаров к объему, занимаемому этой группой на складе.

## **2 АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЯ СКЛАДСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ОПТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ТК «БАГИ»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика оптового предприятия ТК «БАГИ»**

Общество с ограниченной ответственностью ТК «БАГИ» было создано в 1997 году на основании Федерального закона “О введении в действие части первой гражданского кодекса Российской Федерации” от 01.01.1995г. и статей 66, 87, 88, 89 Гражданского кодекса Российской Федерации. Общество с ограниченной ответственностью, создано по соглашению граждан РФ путем объединения вкладов в виде денежных средств для осуществления хозяйственной деятельности. Общество является юридическим лицом и действует на основании законодательства РФ, настоящего Устава и Учредительного договора. Общество создано на неограниченный срок.

Учредителями являются: Бухарский А.Г., Страдамская Ю.А..

ТК «БАГИ» зарегистрировано налоговой ИФНС по железнодорожному району. Высшим органом управления является собрание учредителей, которое собирается по мере необходимости и решает необходимый ряд вопросов [1,с.15].

Фирма имеет свой расчетный счет в КБ «Сбербанк», через который осуществляет все безналичные платежи. Основной вид деятельности – оптовая торговля парфюмерно – косметическими товарами и товарами бытовой химии отечественного и зарубежного производства;

Оптовая фирма занимает помещение, расположенное в Советском районе по адресу: г.Ульяновск, пр-т Гая 69.

Часы работы предприятия: с 9ч. 00 мин. До 18ч. 00 мин. Предприятие расположено на окраине города.

Для торговой фирмы необходимо учесть важный фактор – наличие покупателей, поэтому наиболее выгодное место для любой торговой

организации – это центр торговли. Коэффициент деловой активности в центре города значительно выше, чем на окраине, но в центре города затраты на аренду складских помещений значительно выше, чем на окраинах. Насыщенность транспортных потоков за пределами города значительно меньше, что в свою очередь облегчает подъезд транспорта покупателя к складским помещениям. А так же доступ грузового транспорта в центре города ограничен. Поэтому целесообразнее склад размещать на окраине города.

База занимает помещение общей площадью 1200 кв.м. и полезной площадью склада 720 кв.м. Организационная структура на ТК «БАГИ» является линейно-функциональной (рис. 2.1), которая образуется в результате построения аппарата управления только из многоподчиненных органов в виде иерархической лестницы.

Во главе данного предприятия стоит директор, в обязанности которого входит контроль за деятельностью предприятия в целом. Директор без доверенности действует от имени предприятия, представляет его в отношении с другими юридическими лицами, заключает договора. Ему принадлежит право первой подписи на финансово-платежных документах. В его компетентности взаимодействие с органами власти и арбитражем. Ему подчиняются все сотрудники, а непосредственно заведующий, который по согласованию с директором решает все вопросы связанные с работой склада, принимает и увольняет сотрудников, создает приходы, распоряжения, инструкции, обязательные для исполнения всеми сотрудниками. Заведующий является ответственным за технику безопасности, охрану труда и пожарную безопасность.

Общая численность работников в отчетном году составила 31 человек. Заведующему непосредственно подчиняются 2 заместителя, товаровед, бухгалтер и младший обслуживающий персонал.

Основной задачей бухгалтера является: контроль за правильным расходованием денежных средств и материальных ценностей, обеспечение

рациональной системы документооборота, применение прогрессивных форм и методов ведения бухгалтерского учета на базе современной вычислительной техники, а также точный учет результатов хозяйственной деятельности предприятия для экономического анализа с целью выявления внутрихозяйственных резервов и разработке мероприятий по сокращению убытков. Имеет право устанавливать служебные обязанности для подчиненных ему работников, требовать от всех подразделений предприятия правильного оформления финансово-хозяйственных операций их своевременного учета, проверять соблюдение установленного порядка приемки, хранения и расходования денежных средств, товароматериальных ценностей. Несет ответственность за правильность ведения бухгалтерского учета и достоверность в отчетности, за принятие к исполнению и оформлению документов по операциям, которые противоречат законодательству или установленному порядку приемки, оприходования и расходования денежных средств, товарно-материальных ценностей, за выполнение обязанностей и использование прав, предусмотренных должностной инструкцией, за соблюдение сроков и качество представления бухгалтерских отчетов и балансов соответствующих органов. Анализ и учет денежных средств и хозяйственных ресурсов ведет бухгалтер с помощью компьютера. Компьютерами оснащены кабинеты бухгалтера, товароведа, директора. Компьютерами оснащен также торговый зал и продажа в торговом зале ведется с обзором перечня товара, который имеется на складе. Вся документация распечатывается на принтере, что значительно сокращает время на подготовку документов. Для работников имеется ксерокс, что также облегчает работу с документами.

Товаровед следит за качеством поступившего товара, осуществляет его прием, определяет запасы текущего хранения товаров и частоту их завоза, на основе спроса формирует ассортимент товаров, обеспечивает его достаточную широту по видам, группам и подгруппам в зависимости от сезона и покупательского спроса, определяет транспортные условия поставок

товаров, ведет учет ассортиментного перечня согласно потребительского спроса.

Заместителям подчиняются 10 человек. Заместитель контролирует работу склада. Ему подчиняются 2 старших мастера, которые в свою очередь имеют в подчинении комплектовщиков.

Заместитель контролирует работу торгового зала и работу торговых представителей.

Все работники оптовой организации осуществляют свою деятельность в соответствии с должностными инструкциями. Деятельность работников склада осуществляется на основе бригадной материальной ответственности, в систему которой включаются все сотрудники, имеющие неконтролируемый доступ к товару.

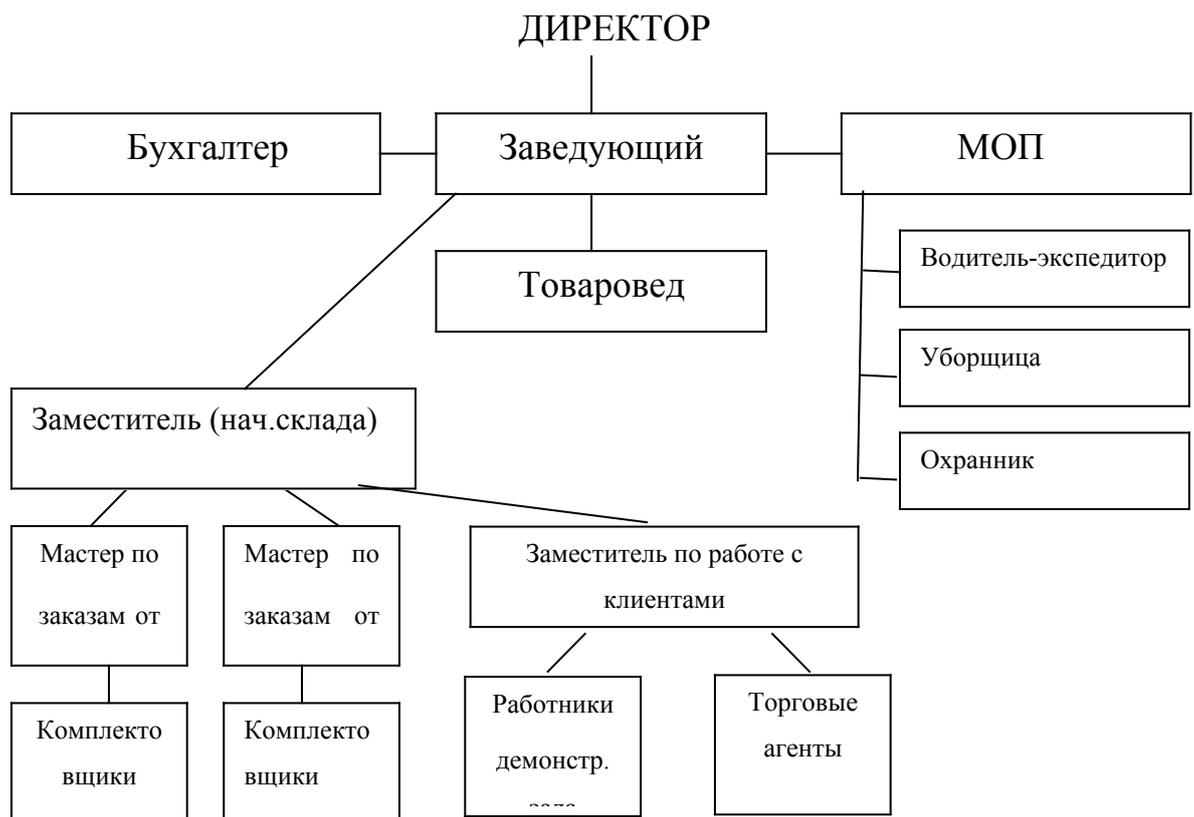


Рис. 2.1. Структура управления на складе оптовой фирмы

ТК «БАГИ» Численность работников за два года увеличилась на 2 человека Численность административно – управленческого персонала (АУП) составляет 4 человека, торгово-оперативного персонала (ТОП) – 22 человека, младший обслуживающий персонал – 7 человек. Рост

численности вспомогательного персонала был обусловлен дополнительным принятием двух водителей-экспедиторов (табл. 2.1, рис. 2.2).

Таблица 2.1

## Анализ динамики и структуры трудовых ресурсов ТК «БАГИ»

Персонал	2001 год		2002 год		Откло- нение	Темп измене- ния, %
	Кол- во, чел	Уд. вес, %	Кол- во, чел	Уд. вес, %		
А	1	2	3	4	5	6
Административно- управленческий персонал	4	12,9	4	12,1	-	100,0
Торгово-оперативный персонал	22	71	22	66,7	-	100,0
Младший обслуживающий персонал	5	16,1	7	21,2	2	140
Итого	31	100	33	100	2	106,4

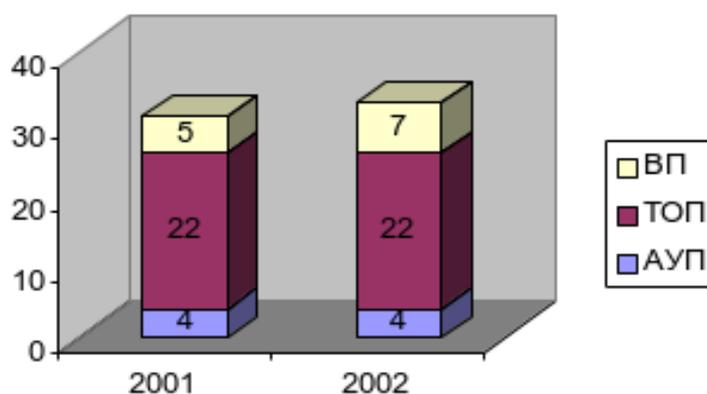


Рис. 2.2. Структура трудовых ресурсов ТК «БАГИ»

Данные свидетельствуют о том, что торгово-оперативный персонал превышает над количеством административно – управленческого персонала на 58,1% и вспомогательного персонала на 54,9%, что свидетельствует о положительной тенденции в развитии и функционировании данного предприятия.

### **1.7. Характеристика материально-технической базы предприятия**

Материально – техническая база оптовой фирмы ТК «БАГИ» включает в себя имущество оптовой организации, т.е. основные и оборотные средства (таб. 2.2).

Внеоборотные активы представляют собой совокупность имущественных ценностей торгового предприятия, хозяйственной деятельности.

Оборотные активы составляют имущественные ценности, торгового предприятия, обслуживающие текущий хозяйственный процесс.

#### *Характеристика основных фондов предприятия.*

Таблица 2.2.

Анализ состава основных фондов ТК «БАГИ»

Показатели	На 01.01.02		На 01.01.03		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	Стоимость, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Стоимость, тыс. руб.	Уд. Вес, %	Стоимость, тыс. руб.	Уд. Вес, %	
А	1	2	3	4	5	6	7
Здания	297,3	50,89	390,97	57,18	93,67	6,29	131,51
Торговое	80,591	13,8	79,988	11,7	-0,60	-2,1	99,25

А	1	2	3	4	5	6	7
оборудование							
Транспортные средства	65,2	11,16	69,3	10,14	4,10	-1,02	106,29
Выч. техника	76,500	13,09	81,980	11,99	5,480	-1,1	107,16
Производ. и хоз. Инвентарь	64,613	11,06	61,465	8,99	-3,148	-2,07	95,13
Итого	584,20	100,0	683,700	100,0	99,500	-	117,03

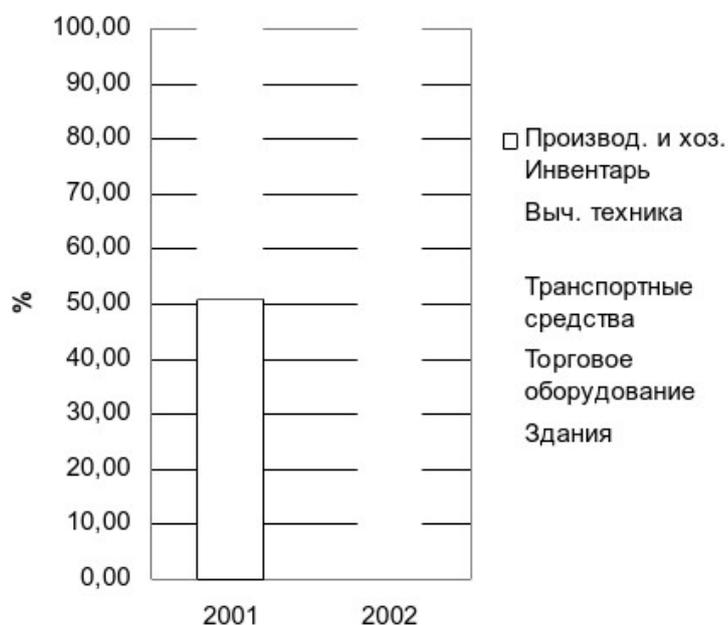


Рис. 2.3 Анализ состава и структуры основных фондов в 2001-2002 годах

Первая группа представлена таким составным элементом фондов как здания. На конец отчетного периода его стоимость была увеличена на 31,51%, а удельный вес здания в общем объеме фондов равняется 57,18 %. Цена возросла из-за вложения средств на ремонт и внутреннюю отделку. Удельный вес здания в общем объеме увеличился на 6,29%.

Вторая группа представлена таким составным как торговое оборудование. Описание оборудования в торговом зале и на складе:

1. пристенные стеллажи: ширина – 1м, глубина – 0,6 м; металлические, окрашенные, заводского изготовления;

2. витринные прилавки – остекленные, пластик + профиль, заводского изготовления;

3. рабочий прилавок;

4. кассовый аппарат;

5. счетно-денежная машина.

На складе имеются:

1. полочные стеллажи и плоские поддоны;

2. погрузочно-разгрузочные машины (вилочные погрузчики);

3. ручные тележки;

4. ручные грузовые напольные тележки;

5. стремянки и лестницы.

За анализируемый период данная группа основных средств уменьшилась на 0,75%, стоимость уменьшилась на 0,6 тыс. руб., а удельный вес на 2,1 %. Это произошло в связи с тем, что нового торгового оборудование на предприятие не поступило, а на имеющееся был начислен износ, который сократил остаточную стоимость.

Третья группа представлен транспортными средствами. За анализируемый период данная группа средств возросла на 6,29%, ее стоимость на 4,1 тыс. руб., а ее удельный вес снизился на 1,02%. Это произошло вследствие замены автотранспортного средства.

Четвертая группа представлена: вычислительная техника. Административные помещения оснащены необходимым офисным оборудованием: телефон, телефакс, микрокалькулятор, компьютер, на котором установлена программа 1С для ведения бухгалтерии, принтер. Данная группа средств увеличилась на 7,16%, ее сумма – на 5,48 тыс. руб., а

удельный вес снизился на 1,1%. Рост стоимости основных средств этой группы связан с их обновлением.

Пятая группа – это производственный и хозяйственный инвентарь. За анализируемый период данная группа средств снизилась на 4,87%, ее сумма снизилась на 3,15 тыс. руб., а удельный вес – 2,07. По данной группе средств наблюдается выбытие.

Оценивая динамику изменения основных фондов, хочется отметить тенденцию увеличения общей стоимости на 99500 руб. или на 17%.

Данный показатель в отчетном периоде составил 683700 руб. К сожалению, данный рост вызван не вводом в работу нового оборудования, машин, инвентаря, а скорее ростом цен на имеющиеся фонды. Причем, анализ фондов говорит о том, что рост отмечался далеко не по всему составу фондов.

В условиях рыночной экономики возрастает интерес к стоимостным характеристикам основных фондов, анализу их состояния, потребностей своевременной замены устаревших фондов и реальных финансовых возможностей осуществления такой замены.

Изменение основных фондов в динамике характеризуют следующие показатели: коэффициент обновления фондов, коэффициент выбытия фондов, коэффициент прироста фондов, коэффициент износа фондов, коэффициент годности фондов.

$$K_{оф} = \frac{\Phi_{нг}}{\Phi_{кг}} \cdot 100 = \frac{683700}{584200} \cdot 100 = 117,03; \quad (11)$$

где Коф – коэффициент обновления фондов;

Фкг – фонды на конец года;

Фнг – фонды на начало года.

Коэффициент обновления показывает, что 17,03% основных фондов в 2002 году были обновлены. Значение показателя достаточно велико, положительно характеризует динамику основных фондов предприятия.

$$K_{вф} = \frac{\Phi_{в}}{\Phi_{нг}} \cdot 100 = \frac{20120}{548200} * 100\% = 3.67 \quad (12)$$

где  $K_{вф}$  – коэффициент выбытия фондов

$\Phi_{нг}$  - фонды на начало года;

$\Phi_{в}$  – фонды выбывшие в течение года.

Значение коэффициента выбытия, равное 3,67, свидетельствует об незначительной сумме списания основных фондов и, следовательно, хорошем состоянии технической базы предприятия.

$$K_{пф} = \frac{(\Phi_{и} - \Phi_{в})}{\Phi_{кг}} \cdot 100 = \frac{99500}{584200} \cdot 100 = 17,03; \quad (13)$$

$K_{пф}$  – коэффициент прироста фондов;

$\Phi_{и}$  – фонды, поступившие в течение года.

Коэффициент прироста основных фондов говорит об увеличении стоимости основных фондов на начало 2003 года на 17,03%, т.е. о расширении материально-технической базы предприятия.

Чем выше эффективность использования, тем относительно меньше объем основных фондов, который требуется для нормального осуществления продажи товаров и услуг.

Для оценки эффективности использования фондов целесообразно использовать как общие показатели, характеризующие эффективность использования всей совокупности фондов, так и частные характеризующие эффективность использования отдельных групп фондов.

К обобщающим показателям эффективности следует отнести показатели фондоотдачи, рентабельности, фондоемкости, фондооснащенности, фондовооруженности, интегральный коэффициент эффективности использования основных фондов.

Фондоотдача характеризует величину товарооборота, приходящуюся на 1 руб. основных фондов, и определяется как отношение товарооборота к среднегодовой стоимости основных фондов.

$$\Phi_{отд} = \frac{T}{\Phi_{сг}} = \frac{124667,5}{633,95} = 196,65; \quad (14)$$

где Фотд – фондоотдача, тыс. руб.

T – товарооборот, тыс. руб.

Фсг – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.

Размер товарооборота, приходящийся на 1 тыс. руб. основных фондов составил 196,65 тыс. руб.

Повышение фондоотдачи означает, что товарооборот растет более высокими темпами, чем вложения в основные фонды, и что рубль вложений в основные фонды “оборачивает” большую товарную массу.

Фондоотдача может быть выражена и как отношение товарооборота на одного работника к фондовооруженности, которая характеризуется стоимостью основных фондов в расчете на одного работника. Рассчитывается фондовооруженность делением стоимости основных фондов на общую численность работников.

$$\Phi_p = \frac{\Phi_{сг}}{Ч} = \frac{633,95}{31} = 20,45; \quad (15)$$

где Фр – фондовооруженность, тыс. руб.

Фсг – среднегодовая стоимость активной части основных фондов, тыс. руб.

Ч – численность работников, чел.

Размер основных фондов, приходящийся на 1 работника составил 20,45 тыс. руб.

Повышение фондовооруженности свидетельствует о техническом прогрессе в торговле и должно способствовать росту производительности труда (товарооборота на одного работника). Следовательно, фондоотдача повышается при условии, что темпы роста производительности труда опережают темпы роста фондовооруженности.

Фондоёмкость – характеризует стоимость основных фондов в расчете на 1 руб. товарооборота

$$\Phi_c = \frac{\Phi_{сг}}{T} = \frac{633,95}{124667,5} = 0,005; \quad (16)$$

где  $F_c$  – фондоемкость, тыс. руб.

$T$  – товарооборот, тыс. руб.

Стоимость основных фондов в расчете на 1 тыс.руб. товарооборота составил 0,005. С повышением фондоотдачи снижается фондоемкость и наоборот, понижение фондоотдачи ведет к росту фондоемкости.

### Характеристика оборотных средств фирмы.

К оборотным средствам относят: средства труда, запасы, денежные средства.

Таблица 2.3

Анализ состава и структура оборотных средств торгового предприятия.

Виды основных средств	На начало 01.01.02.		На начало 01.01.03.		Отклонение (+;-)		Темп роста %
	Сумма, тыс.руб.	Уд. Вес %	Сумма тыс. руб.	Уд. Вес %	Тыс. руб.	Уд. Вес %	
А	1	2	3	4	5	6	7
Товарные запасы	850,230	93,2	920,45 0	94,48	70,220	1,28	108,26
Денежные средства	62,000	6,8	53,800	5,52	-8,200	-1,28	86,77
касса	10,000	1,1	7,500	0,77	-2,500	-0,33	75
р/с	52,000	5,7	46,300	4,75	-5,700	-0,95	89,04
Итого	912,230	100	974,25	100	62,020	-	106,8

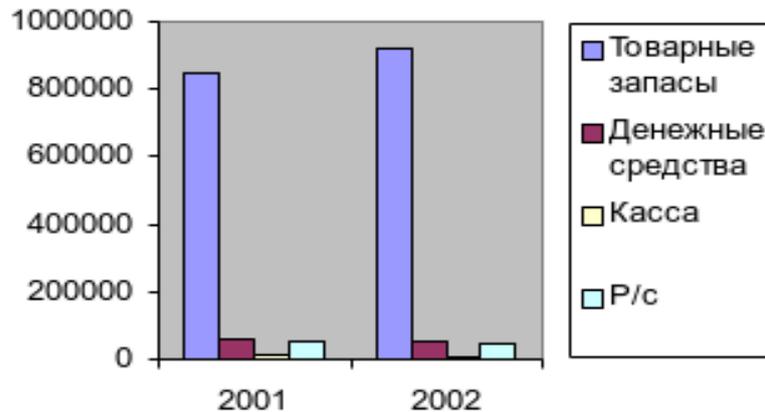


Рис. 2.4 Анализ состава и структуры оборотных средств за 2001-2002 гг.

Анализ состава и структуры оборотных средств торгового предприятия показал, что происходит увеличение товарных запасов на 8,3%, что в денежном отношении составило 62020 руб. Сумма денежных средств предприятия сократилась на 8,2 тыс. руб. и достигла 53,8 тыс. руб. Размер денежных средств в кассе сократился на 15%, на расчетном счету - на 11%.

Общий размер оборотных средств оптовой фирмы в 2002 году составил 974,25 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2001 годом на 6,8% за счет роста суммы товарных запасов. В структуре оборотных средств преобладают товарные запасы, о чем свидетельствуют данные рис 2.4.

#### **Структура площадей оптовой базы ТК «БАГИ».**

Склад занимает одноэтажное отдельное здание. Здание, в котором он находится, характеризуется как железобетонное. Склад одноэтажный без подвального помещения. Комплекс помещений склада обеспечивает рациональное функционирование торгово – технологического процесса. Все помещения склада делят на помещение производственного назначения, вспомогательное, подсобно-техническое и административно-бытовое. Размещение помещений и их планировка направлены на обеспечение максимальных удобств для покупателей при отборе и покупке ими товаров, рациональное осуществление всех торгово-технологических операций.

Общая площадь помещений склада ТК «БАГИ»– 1200 кв. м. Технологическая планировка склада показана на рис. 2.5.

Помещения расположены с учетом обеспечения рациональной взаимосвязи между ними. Структура различных категорий помещений в общей площади склада показана на рис. 2.6.



Рис. 2.5 Технологическая планировка склада

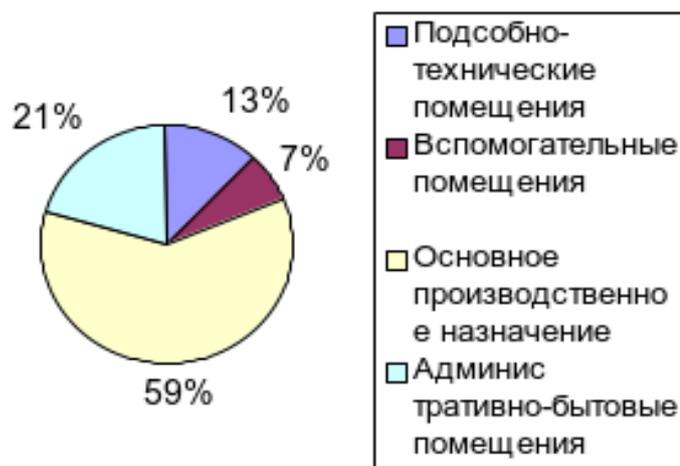


Рис. 2.6 Структура помещений общей площади склада ТК «БАГИ»

В данном торговом предприятии имеется зал торговых образцов, складское помещение, помещение для приемки товаров, подсобное помещение, бытовое помещение, административные помещения – кабинет директора и товароведа, бухгалтерия.

Таблица 2.4

Структура площадей склада

Помещение	Площадь, кв.м.	Доля, %
А	1	2
Основного производственного назначения	720	60,0
Подсобно-технические помещения	150	12,5
Административно-бытовые помещения	250	20,83
Вспомогательные помещения	80	6,67
Итого	1200	100

Помещение склада – это здание прямоугольной формы, которая позволяет рационально расположить погрузочно-разгрузочные рампы и подъездные пути и в значительной степени избежать пересечения внутрискладских товарных потоков.

В итоге можно сделать заключение, что оптовая организация “Торнадо Косметик” располагает достаточным количеством помещений (складских, административных, вспомогательных и др.), структура которых позволяет эффективно осуществлять торгово – технологический процесс. В целом материально-техническая база предприятия. ТК «БАГИ» достаточно развита, персонал фирмы ведет оперативный учет движения денежных товаров, анализирует состояние рынка цен, заказчиков и поставщиков, посредством современной техники – компьютеров, факсов, телефонов. Так же оптовая организация располагает необходимыми оборотными средствами для осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

## 2.8 Анализ экономических показателей предприятия

ТК «БАГИ» начала свою работу в декабре 1999 года. Функционируя до настоящего времени, предприятие достигло определенных экономических показателей своей деятельности.

Таблица 2.5

### Анализ основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия ТК «БАГИ».

Показатели	Ед. изм.	Прошлый период	Отчетный период	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
А	Б	1	2	3	4
1. Товарооборот без НДС	Тыс. руб.	105447,4	124667,5	19220,1	118,23

Продолжение Таблицы 2.5

А	1	2	3	4	5
2. Общая площадь	М <sup>2</sup>	1200	1200	-	100,00
3. Полезная площадь склада	м <sup>2</sup>	720	720	-	100,00
4. Товарооборот на 1 кв. м. площади	Тыс. руб./кв.	146,45	173,15	26,69	118,23
5. Численность работников	Чел.	31	33	2	106,5
В т.ч. работники склада	Чел.	22	22	-	100,00
6. Производительность труда одного работника	Тыс. руб./чел.	3401,53	4021,53	620	118,23
7. Производительность	Тыс.	4793,06	5666,7	873,64	118,23

ть труда одного работника склада	руб./ чел.				
8. Валовая прибыль					
- сумма	Тыс. руб.	4107,5	4933,3	825,8	120,1
- уровень	%	3,9	3,96	0,06	-
9.Издержки обращения					
- сумма	Тыс. руб.	2330,39	2710,5	380,11	116,31
- уровень	%	2,21	2,17	0,04	-
А	1	2	3	4	5
10.Прибыль (убыток) от продаж					
- сумма	Тыс. руб.	1777,11	2222,8	445,69	125,08
-рентабельность продаж	%	1,69	1,78	0	-
11.Прибыль (убыток) до налогообложения	Тыс. руб.	1777,11	2222,8	445,69	125,08
12. рентабельность предприятия	%	1,69	1,78	0,09	-
13. налог на прибыль и иные аналогичные обязательные	Тыс. руб.	426,51	533,47	106,96	125,08

платежи					
Ставка налога	%	24	24	-	100,00
14. Прибыль (убыток) от обычной деятельности					
- сумма	Тыс. руб.	1350,6	1689,3	338,7	125,08
- рентабельность обычной деятельности	%	1,28	1,36	0,08	-

А	1	2	3	4	5
15. Чрезвычайные доходы	Тыс. руб.	-	-	-	-
16. Чрезвычайные расходы	Тыс. руб.	-	-	-	-
17. Ответвленные средства	Тыс. руб.	-	-	-	-
18. Чистая прибыль	Тыс. руб.	1350,6	1689,3	338,7	125,08
- рентабельность конечной деятельности	%	1,28	1,36	0,08	-

Сумма товарооборота в действующих ценах в отчетном периоде увеличилась по сравнению с прошлым в процентной форме на 18,23 % или в денежном выражении на 19220,1 тыс. руб., и т.к. на 2001-2002 года площадь не изменялась, то изменение товарооборота, в таких же размерах сказалась

на таком показателе, как товарооборот на 1м<sup>2</sup>, что в отчетном периоде составил 173,15 тыс. руб., он возрос на 26,69 тыс. руб. или на 18,23%.

В отчетном периоде общая численность работников увеличилась на 2 человека и составила 33 человек, в том числе непосредственно работников склада 22 человека, при этом, как уже было замечено на данном предприятии объем продаж имел тенденцию роста, что положительным образом отразилось на общей производительности труда, которая по сравнению с прошлым периодом увеличилась на 620 тыс. руб. и составила 4021,53 тыс. руб. на человека. Аналогичная ситуация наблюдалась по производительности труда работников склада, т.е. значение данного показателя выросло в абсолютном выражении на 873,64 тыс. руб. и составила 5666,7 тыс. руб. на одного работника склада.

Валовая прибыль в отчетном году увеличилась на 20,1 % по сравнению с аналогичным результатом прошлого года. Такая динамика показателя объясняется тем, что такую же динамику имеет и товарооборот, что касается уровня валовой прибыли, то он возрос на 0,06 %, что положительно характеризует работу предприятия.

Стоит заметить, что в отчетном году издержки обращения возросли на 38,11 тыс. руб., или на 16,31%, но однако их уровень в процентах к розничному товарообороту снизился на 0,04 %, это объясняется тем, что с увеличением товарооборота увеличиваются и затраты, но каждый рубль вложенный в издержки обращения окупает себя и ведет к увеличению прибыли.

В связи с тем, что как в прошлом, так и в отчетном периоде данное торговое предприятие доходы от участия в деятельности других предприятий не получало, а также не наблюдалось выплат по: процентам к уплате и получению, прочим операционным и внереализационным доходам и расходам, сумма прибыли до налогообложения осталась равной значению суммы прибыли от продаж.

В отчетном году прибыль от обычной деятельности предприятия составила 1689,3 тыс. руб., данное значение показателя выше прошлогоднего на 25,08 %, а так как чрезвычайные доходы и расходы деятельности ООО «Торнадо Косметик» в анализируемом периоде не имели места, то сумма чистой прибыли также составила 1689,3 тыс. руб., что на 338,7 тыс. руб. больше чем в предыдущем.

Таким образом, проведенный анализ позволяет деятельность данного торгового предприятия оценивать весьма положительно.

Проведем анализ доходов и расходов оптовой базы ТК «БАГИ» на основе полученной информации.

Таблица 2.6

## Анализ доходов ТК «БАГИ»

Статьи	Сумма, тыс. руб.	
	2001 г.	2002 г.
А	1	2
Выручка от реализации	105447,4	124667,5
Стоимость реализованной продукции	101339,9	119734,2
Валовая прибыль	4107,5	4933,3
Текущие расходы	2330,39	2710,5
Прочие расходы	-	-
Общая сумма расходов	2330,39	2710,5
Прибыль до налогообложения	1777,11	2222,8
Налоговые платежи	426,51	533,5

Чистая прибыль	1350,6	1689,3
----------------	--------	--------

Проведя анализ доходов, мы подытожили прежде полученные сведения и получили более ясное представление: о доходах как разнице между выручкой и издержками и основной статьи расходов торгового предприятия.

Расходы предприятия сформировались за счет издержек (таб. 2.6). так основные суммы расходов пришлось на транспорт 872,38 тыс. руб., т.к. своего транспорта у торгового предприятия нет, то его снимают в аренду, а это значительно дороже чем иметь собственный. Так же большие расходы идут на заработную плату рабочим предприятия. Меньше всего затрат идет на водоснабжение и рекламу.

Таблица 2.7.

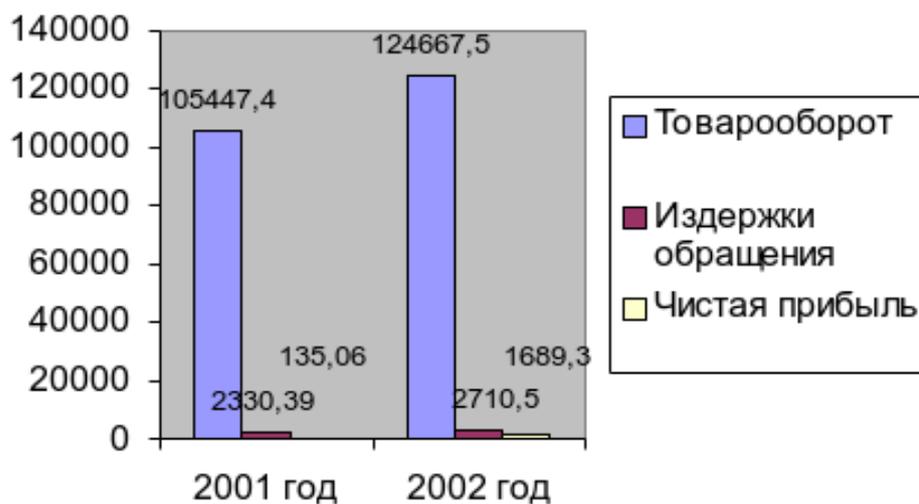
Анализ издержек обращения.

Статьи	Сумма тыс. руб.	
	2001 г.	2002 г.
Выручка от реализации	105447,4	124667,5
Электроэнергия	100,5	112,6
Водоснабжение	2,55	3,05
Транспорт	731,43	872,32
З/плата	724	806
Отчисления на соц. нужды	295,4	328
Налоги	426,51	533,47
Реклама	50	55
Всего издержек обращения	2330,39	2710,5

А теперь проведем анализ товарооборота по ассортиментному признаку.

Для наглядности роста товарооборота и издержек обращения, а также роста прибыли фирмы данным таблиц представим в виде диаграммы.

Рис. 2.7 Соотношение товарооборота, издержек и прибыли за 2001-2002 годы



Из диаграммы видно, что за эти годы возрос не только товарооборот, но и выросли издержки обращения. Но рост издержек меньше роста чистой прибыли, что говорит о благоприятной динамике предприятия. Уровень издержек обращения падает, а чистой прибыли растет.

Таблица 2.8.

Структура товарооборота ТК «БАГИ» по ассортиментному признаку за 2001-2002 г.

Наименование	Количество предлагаемых товаров			
	2001г.		2002г.	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
А	1	2	3	4
Косметические товары	48516	46,01	56375	45,22
Парфюмерные товары	20394	19,34	26741	21,45

Средства для стирки, мытья, чистки	36538	34,65	41552	33,33
Итого	105447	100,0	124668	100,00

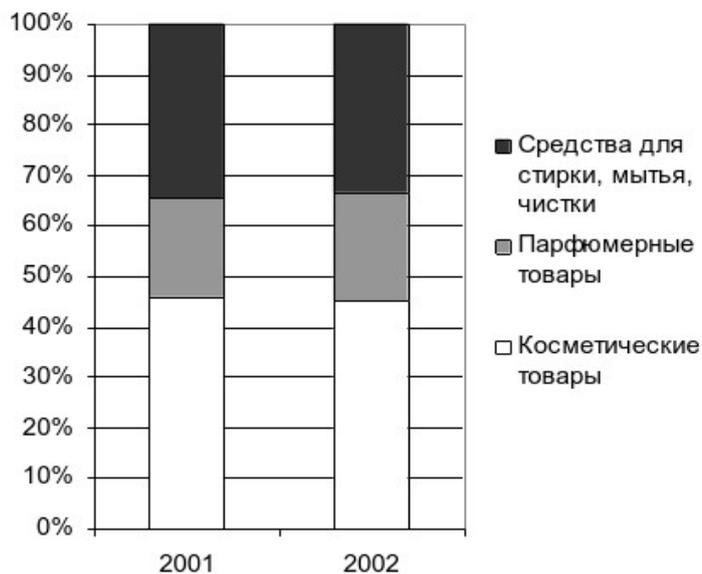


Рис. 2.8 Диаграмма структуры товарооборота по ассортиментному признаку за 2001-2002 года

Как видно, объем реализации товаров на анализируемый период рос с величины 105447,4 т.р. в 2001 году достиг 124667,5 тыс. руб. в 2002 году. Это объясняется ростом общего благосостояния населения. А также совершенствованием программы продаж оптовой фирмы “Торнадо Косметик”, информационным обеспечением. К тому же, основные потребители товаров – специализированные магазины (или отделы в магазинах, а также павильоны) по реализации бытовой химии и парфюмерно-косметических товаров, которые находятся непосредственно в г. Красноярске, но и за его пределами (Канск, Красноярск – 26, Дивногорск, Енисейске, Сосновоборске, Железногорск и т.д.)

Объем продаж в разряде лет, если проанализировать таблицу, наглядно представляет рост объема продаж по всем позициям товаров в 2002 году.

## 2.9 Методы оптовых продаж товаров и интенсивность покупательских потоков

Фирма принимает заказы на товары от всех организаций и от граждан, с которыми заключены договора. Заказы могут приниматься непосредственно в торговом зале, по телефону, по месту работы покупателей. База устанавливает время приема и выдачи заказов. Форма оплаты приобретаемых товаров определяется по соглашению между покупателями и фирмой. Оплата производится за наличный расчет, с отсрочкой платежа, а также по безналичному расчету.

На оптовом предприятии продажа товаров производится тремя методами:

- продажа по телефону;
- продажа по заказам;
- продажа по образцам.

Структура продаж в зависимости от методов реализации представлена в табл. 2.9.

Из таблицы следует, что на протяжении двух лет наибольший удельный вес в структуре продаж занимает реализация товаров по заказам - 85,6 в 2002 г. и 87,3% - в 2001г. Продажа товаров по заказам осуществляется торговыми представителями и по телефону.

Таблица 2.9

### Анализ динамики и структуры продаж в зависимости от методов реализации товаров

	2001 год		2002 год		Отклонение		Темп изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
А	1	2	3	4	5	6	7
Продажа по заказам	82143,5	77,9	99858,7	80,1	17715,1	2,2	121,57
Продажа по	23303,9	22,1	24808,8	19,9	1505,0	-2,2	106,46

образцам							
ИТОГО	105447,4	100	124667,5	100	19220,1	0,0	118,23

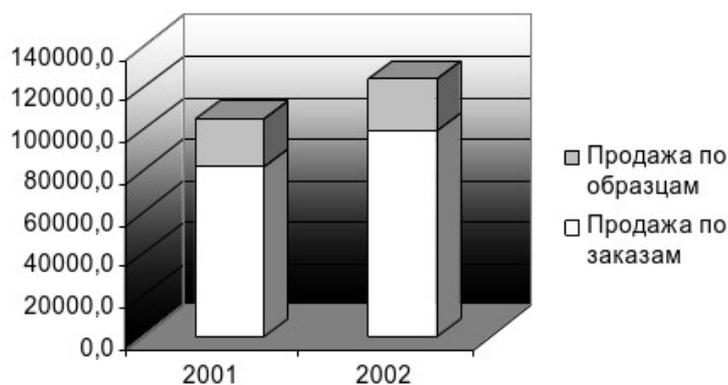


Рис. 2.9 Анализ структуры продаж по методам реализации в 2001-2002 годах

Структура продаж по методам продажи представлена на рис. 2.9. Рост продаж по заказам составил 21,57%, а рост продаж по образцам – 6,46%. Удельный вес продаж по заказам за анализируемый период возрос на 2,2% и составил 80,1%. Удельный вес продаж по образцам снизился на 2,2% и составил 19,9%. Сумма продаж по заказам возросла на 17715,1 тыс. руб., а сумма продаж по образцам – на 1505 тыс. руб.

Заявка – это документ торгового предприятия на нужную продукцию в соответствии со спросом.

Заказ – это дальнейшая конкретизация заявки, посредством которой предприятие сообщает развернутый ассортимент, количество товаров, подлежащих поставке.

Продажа по заказам производится торговыми агентами и осуществляется на территории потребителей. Сейчас в современных условиях роль торговых представителей особенно возросла. От торгового представителя требуется представлять не собственную оптовую фирму, но и интересы обслуживаемых им потребителей. Торговый представитель

информирует потребителей об ассортименте товаров оптового предприятия, оказывает консультативную помощь клиентам в вопросах формирования и обновления товарного ассортимента. Он является проводником товаров оптового предприятия в сферу розничной торговли. Информирова розничных товарополучателей об ассортименте товаров, торговые представители способствуют расширению рынков сбыта, росту рентабельности, улучшению показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Представитель розничного предприятия, осуществив выбор из предложенного торговым представителем ассортиментного перечня, заполняет заявку на поставку определенных партий товаров. Торговый представитель привозит собранные в течение дня заявки на оптовую базу, где они передаются складским рабочим. Те формируют соответствующие заявкам партии товара и складировывают их в отправочной экспедиции. На утро следующего дня, водители принимают упакованный товар согласно заявкам и развозят его по розничным предприятиям, которые осуществляли заказ.

Также, заказ может осуществляться по телефону. Некоторые постоянные клиенты делают заявки по телефону менеджерам торгового зала, которые оформляют соответствующий заказ и передают его заведующему складом. А далее водители осуществляют развоз товаров. Такая практика продаж товаров показала свои результаты в течение нескольких лет, которые ТК «БАГИ» работает на рынке г. Красноярск.

Продажа методом предварительного отбора по образцам производится непосредственно в торговом зале. При этом методе акт покупки начинается с самостоятельного выбора и заканчивается при содействии продавца-консультанта. При данном методе расположение товаров, этикетирование и проставление цен приобретает решающее значение.

Чтобы облегчить покупателю процесс покупки, товары располагают в соответствии с различными критериями классификации: тип товара, сорт, размер, цена, фабрика-изготовитель и т.д.

Покупатель выбирает товар по предложенным образцам, а затем, после расчета за покупку, отобранный товар в запакованном, удобном виде подается со склада.

В местах наибольшей проходимости располагается наиболее привлекательные товары, или же выставляются новинки в рекламных целях. Лучшие полки – это те, которые располагаются на уровне глаз и рук. Эти уровни предназначены для товаров, продаваемых с разной нормой прибыли. Для расширения контингента покупателей используется рекламная и пропагандистская деятельность.

Рекламная деятельность предусматривает предоставление информации о расположении оптовой базы, предполагаемой продукции, реализация специальных льготных товаров, скидок с цены и т.д.

Под пропагандистской деятельностью имеется в виду создание репутации оптовой базы.

Вывоз товара производится автомобильным транспортом: централизованным и децентрализованным.

При централизованном вывозе организуется стабильное поступление заказных товаров к месту назначения. В ней принимают участие поставщики (в данном случае оптовая фирма «БАГИ») и товарополучатели. Поставщик на арендованном транспорте перевозит груз, товарополучатель обеспечивает его надлежащий прием. Централизованная форма транспортного обеспечения считается наиболее эффективной при доставке товаров. В торговом предприятии «Торнадо Косметик» около 80% всего отпускаемого товара производится централизованной доставкой.

Децентрализованная перевозка или самовывоз товаров автомашинами, как правило, используются в малых и средних розничных торговых предприятиях, торговых структурах мелкооптовых и розничных рынков.

Оптовая закупка товаров осуществляется у оптовых фирм, промышленных предприятий, различных коммерческих организаций, предпринимателей для последующей их реализации. Оптовая закупка

товаров, предусмотренного объема, ассортимента и качества необходима для бесперебойного обслуживания потребителей.

Непосредственно закупочной деятельностью руководит и занимается коммерческий директор и товаровед.

В результате за 2001-2002 гг. поступило по группам товаров на 105447,4 тыс. руб. и 124667,5 тыс. руб. соответственно (См. Табл. 2.10).

В торговом предприятии ТК «БАГИ» нет отдела маркетинга. Маркетинговые исследования не проводятся, информация не собирается, не обобщается. Специалист изучает спрос, наблюдая за реализацией того или иного закупленного товара.

Управление закупками должно способствовать увеличению прибыли предприятия. Неправильная организация управления закупками приводит к банкротству или тяжелому финансовому положению. Решение о закупках принимается с учетом таких факторов, как цена, качество, количество, процент прибыли.

Таблица 2.10

Анализ динамики поступления товаров в разрезе товарных групп за 2001-2002 год

Товарные группы	2001 год		2002 год		Отклонение	Темп изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %		
А	1	3	4	5	6	7
Косметические товары	48516	46,01	56375	45,22	7858,3	116,2
Парфюмерные товары	20394	19,34	26741	21,45	6347,7	131,1
Средства для стирки, мытья, чистки	36538	34,65	41552	33,33	5014,2	113,7
Итого	105448	100,00	124670	100,00	19221	118,2

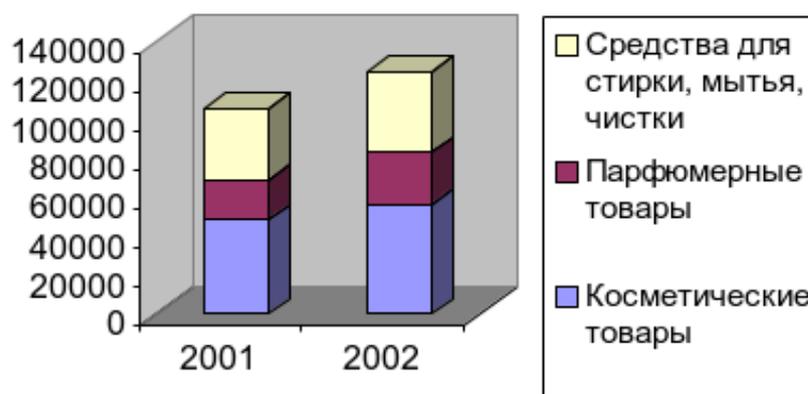


Рис. 2.10 Структура ассортимента товаров за 2001-2002 год

Для закупки товаров предприятие торговли готовит заказы на их поставку, по прибытии от поставщика товары разгружаются, проверяются и перемещаются к месту хранения на складе. Сотрудники складов ведут учет имеющихся в наличии товаров. Когда количество наличного товара достигает своей критической точки, предприятие вновь заказывает у поставщика необходимый товар. Если момент по восполнению наличных запасов выбран верно, то в период новой поставки его количество на складе достигает минимального уровня.

Формированию заказа на поставку товаров предшествует оценка целесообразности и экономической эффективности каждой отдельной закупки товаров.

Факторы, влияющие на планирование закупок:

**Частота закупок.** Чем больше число закупок, тем значительнее снижение капиталовложений и затрат на хранение. Уменьшение товарных запасов и увеличение частоты закупок приводит к росту товарооборота, более быстрому обороту капитала, снижению затрат на хранение.

**Закупные цены.** Разница в ценах, по которым предприятие приобретает товары, и их потом продает, составляет прибыль, за счет которой покрываются все операционные расходы, включая заработную плату.

Период времени закупок. Самый лучший товар не принесет сколько-нибудь значительной прибыли, если его поступление не будет обеспечено вовремя и в нужном количестве.

Качество товаров должно быть по возможности самым лучшим.

Величина партии товаров. Цена единицы товара зависит от закупочной партии.

Уровень обслуживания. На решение о закупке влияют такие факторы, как расстояние и тип перевозки, транспортные тарифы, условия поставки, общий уровень обслуживания.

Эффективная организация планирования товарных запасов предусматривает увеличение или уменьшение объема наличных запасов, оставляя неизменной общую бюджетную программу.

При планировании товарных запасов устанавливаются два уровня наличия товаров на складе: предельный (минимальный), ниже которого запасы не отпускаются и максимальный уровень.

Максимальный уровень товарных запасов устанавливается при первоначальном планировании обязательного ассортиментного перечня и в процессе работы с товарами может изменяться.

Под минимальным уровнем товарных запасов понимается минимальное количество товаров, хранящихся на складе. Товары, заказанные для пополнения наличных запасов должны поступать до, или точно ко времени, при котором количество запасов достигает своего минимума. Точка заказа должна выбираться так, чтобы уровень наличных запасов, в период ожидаемой доставки не упал ниже минимального уровня и не привел к дефициту товаров.

При расчете размера заказа учитываются:

- потребительский спрос;
- запланированный товарооборот по данной группе товаров;
- возможности поставщика;
- возможности складских помещений для размещения партий товаров;

- способ расчета за товары;
- возможности оплаты.

У оптовой фирмы “Торнадо Косметик” имеются договоры как о прямых поставках с промышленных предприятий, так и договоры с различными фирмами коммерческих организаций. Договоры о прямых поставках заключены с такими организациями как: ОАО Концерн “Калина” (Екатеринбург), ЗАО “Новая заря” (Москва), ОАО “Свобода” (Москва), ООО ПКФ “Линда” (Троицк), ЗАО “Невская косметика” (Санкт-Петербург), ЗАО “Весна” (Самара).

Стратегия выбора поставщика предполагает анализ альтернативных вариантов сотрудничества на базе выработки основных показателей деятельности поставщика. Существуют некоторые общие требования к поставщикам:

- продукция должна отвечать оговоренным стандартам качества,
- производиться по мировым технологиям;
- соблюдать объемы поставки;
- оперативно откликаться на новые требования заказчика;
- предоставлять необходимую сопроводительную документацию;
- выдерживать согласованные цены;
- предоставлять, по необходимости дополнительные услуги,
- быть доступным.

Для того, чтобы определить нужного поставщика определяют его возможности – это важный процесс их выбора. Такой процесс предусматривает следующие мероприятия:

- определяют потребность в продукции поставщиков;
- ищут наиболее надежных поставщиков;
- предварительно отбирают поставщиков, которые отвечают данным - требованиям;
- формируют пакет требований к поставщикам и согласовывают с ними;

- заключают договор.

ООО “Торнадо Косметик” сотрудничает с указанными фирмами практически с самого ее образования, что обусловлено низкими ценами, гарантированными сроками поставки, качественной продукцией и т.д. Разногласия между ними наблюдаются, а все недоразумения касательно поставок товаров по объему, ассортименту и качеству решаются на месте в устном порядке на основании сопроводительных документов без обращения с исковым заявлением в суд. Установленные договорами условия сотрудничества регламентируются достаточно жестко, но сбоев в поставке, транспортировке и приемке товаров не было. Договоры поставки между ООО “Торнадо Косметик” и указанными фирмами – типовые.

Таблица 2.11

Основные поставщики и виды товаров.

Наименование	Закупаемые товары	Закупки в		Период закупки	Срок сотрудничества	
		2001 г.	2002 г.			
Знахарь	1.Зубная паста	263780	266580	С учетом однодневного, товарооборота, рабочего, резервного и страхового запаса.	1,5 года	
	2.Крем для лица	138430	141200			
	3.Крем для рук	64800	69850			
	4.Крем для ног	91130	99310			
	5.Шампуни	105460	123650			
Концерн Калина	1.Мыло	164900	178250			3 года
	2.Шампунь	147960	153400			
	3.Порошок	139600	146720			
	4.Зубная паста	43250	48320			
	5.Крем для рук	62450	65340			
	6.Крем для лица	13950	15050			
	7.Крем для ног	12340	13520			
	8.Туалетная вода	58420	59300			
	9.Одеколон	48930	50420			
Новая заря	1.Мыло	13450	13680		2 года	
	2.Шампунь	14800	15320			
	3.Туалетная вода	35980	36200			
	4.Зубная паста	91140	91480			
Свобода	1.Зубная паста	264800	265200		3 года	
	2.Крем для лица	129800	13250			
	3.Крем для рук	83520	86720			
	4.Крем для ног	94200	98300			
	5.Шампунь	112520	122580			
	6.Краска для волос	19490	23500			
Весна	1.Мыло	263200	271800		3 года	
	2.Порошки	152400	173200			
	3.Крем для рук	15230	15400			
	4.Крем для ног	12420	13400			
	5.Крем для лица	17340	17180			

	6.Кондиционер для белья	25420	26120		
	7.Шампуни	14250	14490		
Лореаль	1.Тушь	125600	145950		1,5 года
	2.Лак для ногтей	59310	62500		
	3.Помада	17620	19630		

### **3 Анализ организации и технологии складских операций на примере предприятия ТК «БАГИ».**

#### **3.1 Анализ организации и технологии операций по поступлению и приемке товаров**

Операции по поступлению товаров составляют начальную стадию складского технологического процесса.

Количество операций и последовательность их выполнения зависят от размеров партий товаров и видов транспортных средств, которыми они доставляются на склад.

Доставка товаров от поставщиков в торговую фирму «Торнадо Косметик» производится как собственными силами (децентрализованным способом) так и силами поставщика (централизованный способ). При централизованном способе доставка товаров производится силами торговой фирмы с использованием собственных автотранспортных средств. Таким образом, товар поставляется в основном от поставщиков г. Красноярска, когда возникает необходимость в партий какого-либо товара. При поставке продукции в «Торнадо Косметик» из отдаленных регионов используются автотранспортные организации – железная дорога. На долю децентрализованного способа доставки товаров приходится всего лишь 14%,

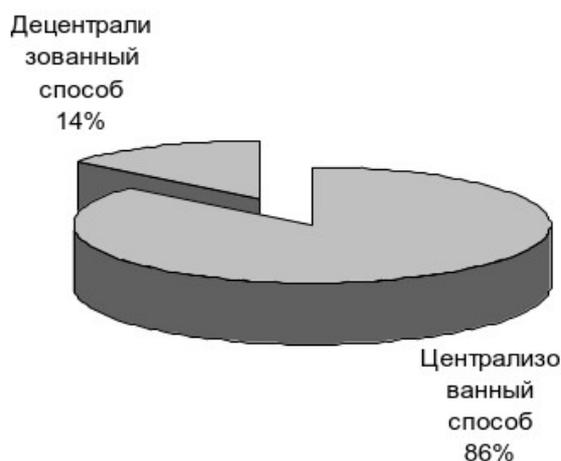


Рис.3.1 Структура доставки товаров в ТК «БАГИ» в зависимости от применяемого метода

что объясняется затратностью данного способа доставки. Удельный вес централизованного способа доставки товаров составляет 86%. Следовательно, большая часть товаров доставляется в торговую фирму силами самой фирмы и сторонних организаций, что обусловлено географией поставщиков (большая часть товаров доставляется от поставщиков из других регионов страны), не хваткой собственных транспортных средств, большими транспортными расходами при доставке товаров из других регионов собственными силами.

На анализируемое предприятие товары от поставщиков поступают как железнодорожным так и автомобильным транспортом.

По железной дороге поступают товары от поставщиков, находящихся в других регионах страны (Концерн «КАЛИНА», «Свобода», «Весна» и т.д.). Большая часть товара поступает железнодорожным транспортом – около 68% всего объема поставок. Так как подъездных железнодорожных путей нет, то доставка товаров от контейнерной станции до предприятия осуществляется автомобильным транспортом. Данная тенденция обусловлена отдаленностью основных поставщиков товаров, экономической привлекательностью данного вида транспортного средства (затраты на железнодорожные перевозки меньше, чем на автомобильные). Товар в

данном случае поступает в железнодорожных контейнерах, что предусматривает следующие операции:

1. Осмотр контейнера с целью выявления повреждений и поломок;
2. Проверка целостности запорно-пломбировочных устройств;
3. Разгрузка контейнера, укладка товаров на поддоны и доставка их в зону приемки на автомобильном транспорте.

Общая площадь экспедиций склада на разгрузку и погрузку составляет 157 м<sup>2</sup>.

Рассчитаем нормативную площадь экспедиций (так как поступление и отгрузка товаров идет только с автомобильного транспорта, то распределение грузооборота по видам транспорта не учитывается):

$$P_{\text{за}} = (\Gamma_{\text{мп}} * Z_{\text{зан}} + \Gamma_{\text{мо}} * Z_{\text{зао}}) * H_{\text{нз}} \quad (17)$$

где  $\Gamma_{\text{мп}}$  - однодневный грузооборот склада по поступлению, вагоны;

$\Gamma_{\text{мо}}$  - однодневный оборот склада по отпуску, вагоны;

$Z_{\text{зан}}$  - норма запаса груза в экспедиции на поступление, дни

$Z_{\text{зао}}$  - норма запаса груза в экспедиции на отгрузку, дни

$H_{\text{нз}}$  - норма площади экспедиции на один условный вагон, м<sup>2</sup>

Однодневный грузооборот склада по поступлению определяется как:

$$\Gamma_{\text{мп}} = \Gamma_{\text{ос}} * K_{\text{нп}} \quad (18)$$

где  $\Gamma_{\text{ос}}$  - средний однодневный грузооборот склада, вагоны;

$K_{\text{нп}}$  - коэффициент неравномерности поставок (1,5);

Однодневный оборот склада по отпуску:

$$\Gamma_{\text{мо}} = \Gamma_{\text{ос}} * K_{\text{но}} \quad (19)$$

где  $K_{\text{но}}$  - коэффициент неравномерности отгрузки (1,2)

Средний однодневный грузооборот склада составляет:

$$\Gamma_{\text{ос}} = \frac{Z_{\text{св}}}{Z_{\text{сд}}} \quad (20)$$

где  $Z_{\text{св}}$  - средние товарные запасы, вагоны;

$Z_{\text{сд}}$  - товарные запасы, дни

$$Г_{ос} = \frac{З_{св}}{З_{сд}} = \frac{92}{30} = 3,1 \text{ вагона}$$

$$Г_{мн} = Г_{ос} * К_{мн} = 3,1 * 1,5 = 4,65$$

$$Г_{мо} = Г_{ос} * К_{но} = 3,1 * 1,2 = 3,72$$

$$З_{зан} = З_{зао} = 0,5$$

$$H_{но} = 40 \text{ м}^2$$

$$П_{за} = (Г_{мн} * З_{зан} + Г_{мо} * З_{зао}) * H_{но} = (4,65 * 0,5 + 3,72 * 0,5) * 40 = 167,4 \text{ м}^2$$

таким образом, фактическая площадь экспедиции предприятия практически соответствует норме.

Рассчитаем норму длины рампы на погрузки и разгрузку.

$$\Phi = n \times L + (n - 1) \times j \quad (21)$$

где n – количество транспортных единиц, ед.

L – длина транспортной единицы, м

j - расстояние между транспортными единицами, м.

Норма длины рампы на разгрузку составляет

$$2 * 6 + (2 - 1) * 1,5 = 13,5 \text{ м}$$

Фактическая длина рампы на разгрузку составляет 14 м, то есть соответствует норме.

Норма длины рампы по отпуску товаров:

$$3 * 2 + (3 - 1) * 1,5 = 12 \text{ м}$$

Фактическая длина рампы составляет 11,5 м, что соответствует норме.

Основным недостатком процесса приемки груза является то, что при поступлении товара (двух и более единиц автотранспортных средств) практически весь вспомогательный персонал направляется на разгрузку автотранспортных средств. При этом происходит нарушение технологического процесса на складе, так как приостанавливается процесс комплектации товаров по заявкам, что приводит к нарушению сроков доставки товаров покупателям. Предприятию можно порекомендовать пересмотреть подход к организации торгово-технологического процесса.

В торговой фирме «Торнадо Косметик» наблюдались случаи поступления груза в поврежденном контейнере. В данной ситуации проводилась проверка массы и количества мест груза, а при их несоответствии данным, указанным в перевозочном документе, обязательно составлялся коммерческий акт.

В 2002 году было выявлено 2 случая повреждения контейнера и 1 случай повреждения запорно-пломбировочных устройств. По сравнению с прошлым годом ситуация улучшилась, что было обусловлено повышением ответственности и осмотрительности перевозчика грузов.

Таблица 3.1

Анализ динамики и структуры выявленных повреждений при поступлении грузов от поставщиков

Виды нарушений	2001	2002	Отклонение	Темп изменения, %
А	1	2	3	4
Повреждение контейнера	4	2	-2	50,0
Повреждение запорно-пломбировочных устройств	1	1	-	100,0
Выявленное несоответствие массы и количества мест груза	-	-	-	-

Автомобильным транспортом доставляются товары в основном от поставщиков, находящихся в пределах города и края, таких как ООО «Светлана», ЗАО «Монреаль», ООО «Люкс» и т.д. Структура поставок в зависимости от вида транспорта представлена на Рис. 3.2

При доставке товаров на склад ТК «БАГИ» автомобильным транспортом выполняются следующие операции:

1. Проверка состояния кузова автомобиля, а также исправности пломбы и соответствие оттиска на ней данным, указанным в товарно-транспортной накладной;
2. Проверка состояния укладки и ее соответствия специальной маркировке на таре, целостности тары и упаковки товаров;
3. Разгрузка автомобиля и укладка товаров на поддоны;
4. Перемещение пакетированных грузов в зону приемки.

Разгрузка автомобиля производится в ручную, грузчиками. Доставка контейнеров в торговую фирму происходит на автомобилях, оборудованных подъемным устройством заднего борта, что упрощает процесс разгрузки при поступлении товаров в контейнерах. Процесс разгрузки товаров организован таким образом, чтобы исключались встречные перевозки, поэтому разгрузка поступивших товаров и их погрузка производится на рампах, расположенных с разных сторон склада.

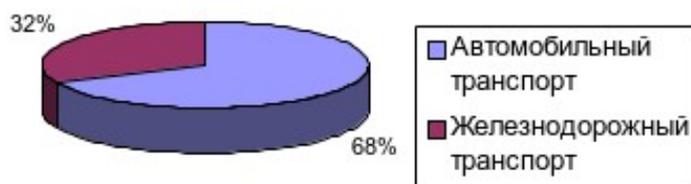


Рис. 3.2 Структура поставок в зависимости от вида транспорта

Выполнение всех операций, связанных с поступлением товаров на склад, производится с соблюдением правил выполнения погрузочно-разгрузочных работ.

Приемка товара по количеству и качеству является одной из важнейших частей складского технологического процесса. Она предусматривает проверку выполнения поставщиком договорных обязательств по количеству, ассортименту, качеству и комплектности товаров.

Приемка товаров в ТК «БАГИ» производится заведующим складом совместно с товароведом в экспедиции на приемку. Площадь этого помещения составляет 72 м<sup>2</sup>. Согласно методике, по которой проводилась оценка площади экспедиции, площадь экспедиции по приемке включена в общую площадь экспедиции.

Она включает следующие операции:

- проверку количества и качества поступивших товаров;
- оформление приемки соответствующими документами;
- принятие товаров на учет.

Порядок проведения приемки товаров определяется сторонами договора поставки. По их соглашению она может осуществляться в соответствии с правилами, установленными 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».

Груз, поступивший на склад ТК «БАГИ» каким-либо видом транспорта, первоначально принимают, руководствуясь действующими на транспорте правилами, установленными соответствующими уставами, кодексами и т. д.

### ***Приемка товаров по количеству***

Приемка товаров по количеству проводится с целью проверки соответствия фактически поставленного на склад количества товаров количеству, указанному в транспортных и сопроводительных документах отправителя (изготовителя), а также условиям договора. Бывают ситуации, когда товары поступили в торговую фирму без сопроводительных документов или части из них, то их отсутствие не приостанавливает приемку. В этом случае составляется акт о фактическом наличии товаров и в нем указывается, какие документы отсутствуют.

Место проведения приемки товаров зависит от способа их доставки. Приемка может производиться:

- на складе получателя – торговой фирмы ТК «БАГИ» ;
- на складе поставщика;
- в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров или на складе органа транспорта. В большей степени товары в торговую фирму доставляются поставщиками, поэтому приемка в основном проводится на складе фирмы. В этом случае идет проверка массы брутто и количества мест.

На складе поставщиков приемка товаров производится крайне редко, так как товар в основном доставляется силами поставщиков

При этом товары, находящиеся в исправной таре, принимают по массе брутто и количеству тарных мест, а окончательную их приемку производят на складе торговой фирмы ТК «БАГИ» . Товары, поставляемые без тары, в открытой или поврежденной таре, окончательно принимаются на складе поставщика.

Очень часто товары доставляются в торговую фирму ТК «БАГИ» железнодорожным транспортом или предприятиями автомобильного транспорта. В данном случае приемка осуществляется с участием транспортных организаций в месте вскрытия опломбированных транспортных средств и контейнеров.

Приемка товаров, поступивших в исправной таре, по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте производится, как правило на складе конечного получателя – покупателей ТК «БАГИ».

Приемка товаров по количеству производится в установленные сроки.

Товары, поступившие без тары, в открытой или поврежденной таре, должны быть приняты в момент получения их от поставщика или со склада органа транспорта либо в момент вскрытия опломбированных и разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров, но не позднее сроков, установленных для их разгрузки. В эти же сроки принимают товары, поступившие в исправной таре по массе брутто и количеству мест.

Окончательная приемка товаров по массе нетто и количеству товарных единиц в каждом месте производится од повременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней.

Своевременно произведенной приемка считается в том случае, когда проверка количества товаров окончена в установленные сроки.

Заведующий склада создает такие условия для правильной и своевременной приемки товаров, при которых обеспечивалась бы их сохранность и предотвращалась возможность образования недостат и хищений. Лица, осуществляющие приемку, хорошо знают правила приемки товаров, установленные соответствующими нормативными документами и договором поставки. С целью предупреждения нарушений правил приемки товаров, руководству систематически контролирует работу лиц, производящих ее.

В случае обнаружения недостачи дальнейшая приемка приостанавливается, обеспечивается сохранность товаров, и принимаются меры по предотвращению их смешения с другими однородными товарами. О выявленной недостаче товаров составляется акт за подписями лиц, производивших приемку.

Если при приемке товаров в торговой фирме «Торнадо Косметик» несколько раз наблюдалось несоответствие массы брутто отдельных мест

массе, указанной в транспортных документах, и вскрытие тары и упаковки не производилось.

Одновременно с приостановлением приемки торговая фирма взывает для участия в ее продолжении и составлении двустороннего акта представителя отправителя или изготовителя (если товары поступили в ненарушенной таре изготовителя, не являющегося отправителем). При этом вызов представителя одногородного отправителя (изготовителя) является обязательным, а иногородного, - если это предусмотрено в договоре.

Уведомление о вызове представителя направляется не позднее 24ч. В уведомлении указываются:

наименование товаров, дата и номер счета-фактуры или номер транспортного документа, если к моменту вызова счет не получен;

количество недостающих товаров и характер недостачи,

состояние пломб;

стоимость недостающих товаров;

время, на которое назначена приемка товаров по количеству.

Не позднее, чем на следующий день после получения вызова получателя (торговой фирмы) иногородний отправитель (изготовитель) обязан сообщить ему (по телефону, телеграфу и т. п.), будет ли им направлен представитель для участия в проверке количества товаров. Неполучение ответа на вызов в указанный срок дает право получателю осуществить приемку товаров до истечения срока, установленного для явки представителя отправителя.

Представитель одногородного отправителя (изготовителя) обязан явиться не позднее, чем на следующий день после получения вызова, если в нем не указан иной срок явки, а по скоропортящимся товарам - в течение 4ч после получения вызова.

Представитель иногородного отправителя (изготовителя) обязан явиться не позднее, чем в трехдневный срок после получения вызова не

считая времени, необходимого для проезда, если иной срок не предусмотрен в договоре

Представитель отправителя (изготовителя) может принимать участие в приемке только при наличии у него удостоверения, дающего на это право.

Отправитель (изготовитель) может уполномочить на участие в приемке товаров предприятие, находящееся в месте их получения. В этом случае удостоверение представителю выдается предприятием, выделившим его. В удостоверении должна быть ссылка на документ, которым отправитель уполномочил данное предприятие участвовать в приемке товаров.

С согласия отправителя предприятие получатель (торговая фирма) может произвести одностороннюю приемку товаров.

Представителю, выделенному для участия в приемке товаров по количеству, выдается надлежащее оформленное и заверенное печатью удостоверение, подписанное руководителем предприятия и его заместителем.

Если при приемке с участием одного из названных выше представителей будет выявлена недостача товаров против данных, указанных в транспортных или сопроводительных документах, то результаты приемки оформляются актом. Он составляется в тот же день, когда недостача выявлена.

В акте о недостаче товаров указываются:

наименование получателя – ТК «БАГИ», составившего акт, и его адрес;  
дата и номер акта, место приемки товаров и составления акта, время начала и окончания приемки товаров;

фамилии, имена и отчества лиц, принимавших участие в приемке товаров по количеству и составлении акта, место их работы, занимаемые ими должности, дата и номер документа о полномочиях представителя на участие в приемке товаров, а также указание о том, что эти лица ознакомлены с правилами приемки товаров по количеству;

наименование и адреса отправителя, изготовителя и поставщика;

дата и номер телеграммы, телефонограммы или факса о вызове представителя отправителя или изготовителя;

дата и номер счета-фактуры и транспортной накладной;

дата отправки товаров со станции (пристани, порта) отправления или со склада отправителя;

дата прибытия товаров на станцию назначения, время выдачи груза органом транспорта, время вскрытия вагона, контейнера, автофургона и других опломбированных транспортных средств, время доставки товаров на склад получателя;

номер и дата коммерческого акта (акта, выданного органом автомобильного транспорта), если такой акт был составлен при получении товаров от органа транспорта;

условия хранения товаров на складе получателя до их приемки, а также сведения о том, что определение количества продукции производилось на исправных весах или другими измерительными приборами, проверенными в установленном порядке;

состояние тары и упаковки с момента осмотра товаров, содержание наружной маркировки тары и другие данные, на основании которых можно сделать вывод о том, в чьей упаковке предъявлены товары — отправителя или изготовителя, дата вскрытия тары;

при выборочной проверке товаров — порядок их отбора для выборочной проверки с указанием оснований такой проверки (стандарт, технические условия, договор и т. п.);

за чьим весом или пломбами (отправителя или органа транспорта) отгружены товары; исправность пломб и содержание оттисков в соответствии с действующими на транспорте правилами;

общая масса товаров — фактическая и по документам; масса каждого места, в котором обнаружена недостача, — фактическая и по трафарету на таре (упаковке);

транспортная и отправительская маркировка мест (по документам и фактически), наличие или отсутствие упаковочных ярлыков, пломб на отдельных местах;

каким способом определено количество недостающих товаров (взвешиванием, счетом мест, обмером и т. п.), могли ли вместиться недостающие товары в тарное место, в вагон, контейнер и т. п.;

другие данные, которые, по мнению лиц, участвующих в приемке, необходимо указать в акте для подтверждения недостачи;

точное количество недостающих товаров и их стоимость;

заключение о причинах и месте образования недостачи.

Акт подписывается всеми лицами, участвовавшими в приемке.

К акту приемки прилагаются:

копии сопроводительных документов;

упаковочные ярлыки (кипные карты и т. п.), вложенные в каждое тарное место;

пломбы от тарных мест, в которых обнаружена недостача;

подлинный транспортный документ, а в случае предъявления получателем органу транспорта претензии, связанной с этим документом, — его копия;

коммерческий акт, если он был составлен;

документ, удостоверяющий полномочия представителя, выделенного для участия в приемке;

односторонний акт;

документ, содержащий данные отвесов и обмера, если количество товаров определялось взвешиванием или обмером;

другие документы, могущие свидетельствовать о причинах возникновения недостачи.

Не позднее, чем на следующий день после составления акта он утверждается руководителем или заместителем руководителя ТК «БАГИ».

***Приемка товаров по качеству***

Приемка товаров по качеству проводится для выявления соответствия качества поступивших на склад товаров требованиям стандартов, технических условий, условиям договора, а для некоторых товаров — образцам-эталонам и т. п.

Одновременно с приемкой товаров по качеству производится проверка их комплектности, а также тары, упаковки, маркировки.

Товары, поступившие в исправной таре, принимаются по качеству и комплектности, как правило, на складе конечного получателя — клиента торговой фирмы ТК «БАГИ». Поэтому на складе оптового предприятия такие товары не принимаются по качеству, если они переотправляются покупателям в таре или упаковке изготовителя или первоначального отправителя. Однако проведение приемки является обязательным, если это предусмотрено договором, а также при получении товаров в поврежденной, открытой или немаркированной таре, в таре с поврежденной пломбой или при наличии признаков порчи. Приемка товаров по качеству и комплектности может производиться и на складе поставщика, но лишь в случаях, предусмотренных в договоре.

Сроки приемки товаров по качеству могут быть предусмотрены договором поставки либо установлены стандартами или техническими условиями для отдельных видов товаров. Во всех остальных случаях приемка товаров по качеству и комплектности проводится в следующие сроки:

при иногородней поставке — не позднее 20 дней;

при одногородней поставке — не позднее 10 дней,

Приемка считается произведенной своевременно, если проверка качества и комплектности товаров окончена в установленные сроки.

На складе созданы такие условия для правильной и своевременной приемки товаров, по качеству, при которых обеспечивается сохранность товаров, предотвращается их порча. Проведение приемки товаров возлагается на компетентных лиц, уполномоченных на то руководителем предприятия-получателя или его заместителем.

Систематический контроль над их деятельностью со стороны руководства позволяет предупреждать нарушения правил приемки.

Приемка товаров производится в точном соответствии со стандартами, техническими условиями, другими обязательными для сторон правилами, а также по сопроводительным документам, удостоверяющим качество и комплектность поставленных товаров (технический паспорт, сертификат, счет-фактура, спецификация и т.п.). Если сопроводительные документы или часть из них отсутствуют, то в этом случае составляется акт о фактическом качестве и комплектности поступивших товаров и в нем указывается, какие документы отсутствуют.

При приемке товаров производится сплошная проверка их качества и комплектности. Выборочная проверка с распространением результатов проверки качества какой-либо части товаров на всю партию допускается в случаях, предусмотренных стандартами, техническими условиями или договором.

При обнаружении несоответствия качества, комплектности, маркировки поступивших товаров, тары или упаковки требованиям стандартов, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах удостоверяющих качество товаров, получатель приостанавливает дальнейшую приемку и составляет акт. В нем указывают количество осмотренных товаров, характер выявленных при приемке дефектов. До продолжения приемки получатель обязан обеспечить хранение товаров ненадлежащего качества в условиях, предотвращающих ухудшение их качества и смешение с другими однородными товарами

Для участия в продолжение приемки и составление двустороннего акта вызывается представитель изготовителя (отправителя). При однородной поставке вызов представителя и его явка для участия в приемке и составлении акта обязательны. Уведомление иногороднего изготовителя

(отправителя) обязательно, если его участие в дальнейшей приемке и составлении акта предусмотрено договором.

В уведомлении о вызове должны быть указаны:

наименование товаров, дата и номер счета-фактуры или номер транспортного документа, если к моменту вызова счет не получен;

основные недостатки, обнаруженные в товарах;

время, на которое назначена приемка товаров по качеству или комплектности (в пределах установленного для приемки срока);

количество товаров ненадлежащего качества или некомплектных товаров.

Представитель одногородного изготовителя (отправителя) обязан явиться не позднее, чем на следующий день после получения вызова, а по скоропортящимся товарам — в течение 4 ч после получения вызова, если в нем не указан иной срок явки.

Представитель иногородного изготовителя (отправителя) обязан явиться не позднее чем в трехдневный срок после получения вызова не считая времени, необходимого для проезда, если иной срок не предусмотрен в договоре.

Представитель изготовителя (отправителя) может принимать участие в приемке только при наличии у него удостоверения, дающего на это право.

Изготовитель (отправитель) может уполномочить на участие в приемке товаров предприятие, находящееся в месте их получения. В этом случае удостоверение представителю выдается предприятием, выделившим его.

Выделение представителей для участия в приемке товаров по качеству и комплектности руководителями предприятия и организаций или их заместителями происходит по просьбе предприятия-получателя.

В качестве представителей общественности предприятий-получателей не должны выделяться материально ответственные и подчиненные им лица, а также лица связанные с учетом, хранением, приемкой и отпуском мате-

риальных ценностей. Указанные выше представители не должны получать вознаграждение от предприятия-получателя за участие в приемке

Представителю, выделенному для участия в приемке товаров по качеству и комплектности, выдается надлежаще оформленное и заверенное печатью предприятия разовое удостоверение, подписанное руководителем предприятия или его заместителем. В нем указываются:

дата выдачи удостоверения и его номер-фамилия, имя и отчество, место работы и должность лица, которому выдано удостоверение;

наименование предприятия, которому выделяется представитель;

на участие, в приемке какого именно товара уполномочен представитель;

дата и номер решения профсоюзного комитета, которым предприятию выделен данный представитель общественности (если приемка проходит с его участием).

Удостоверение выдается на право участия в приемке конкретной партии товаров. Оно не может быть выдано на какой-либо период.

Лица, осуществляющие приемку товаров по качеству и комплектности, строго соблюдают правила приемки и удостоверяют своей подписью только те факты, которые были установлены с их участием.

В случаях, предусмотренных стандартами, техническими условиями или договором, для определения качества товаров производится отбор образцов (проб). Отобранные в строгом соответствии с требованиями указанных документов образцы (пробы) опечатываются либо пломбируются и снабжаются этикетками, подписанными лицами, участвующими в отборе.

Об отборе образцов (проб) составляется акт, подписываемый всеми участвующими в этом лицами. В нем указываются:

время и место составления акта, наименование получателя товаров, фамилии и должности лиц, принимавших участие в отборе образцов (проб);

наименование изготовителя (отправителя), от которого поступили товары;

номер и дата счета-фактуры и транспортной накладной, по которым поступили товары, и дата поступления их на склад получателя, а при доставке товаров поставщиком и при отпуске их со склада поставщика — номер и дата накладной или счета-фактуры, по которой сданы товары;

количество мест и масса товаров, а также количество и номера мест, из которых отбирались образцы (пробы) товаров;

указание о том, что образцы (пробы) отобраны в порядке, предусмотренном стандартами, техническими условиями или договором, со ссылкой на их номер и дату;

снабжены ли отобранные образцы (пробы) этикетками, содержащими данные, предусмотренные стандартами или техническими условиями;

опечатаны или опломбированы образцы (пробы), чьей печатью или пломбой (оттиски на пломбах);

другие данные, которые лица, участвующие в отборе проб, найдут необходимым включить в акт для более подробной характеристики образцов (проб).

Из отобранных образцов (проб) один остается у получателя, а второй направляется изготовителю (отправителю) товаров. Отобранные образцы (пробы) хранятся у них до разрешения спора о качестве товаров.

По результатам приемки товаров по качеству и комплектности с участием указанных выше представителей составляется акт о фактическом качестве и комплектности полученных товаров. Он должен быть составлен в день окончания приемки.

В акте указываются:

наименование получателя товаров и его адрес; номер и дата акта, место приемки товаров, время ее начала и окончания;

фамилии, инициалы людей, принимавших участие в приемке товаров по качеству и в составлении акта, место их работы, занимаемые ими должности, дата и номер документа о полномочиях представителя на участие

в проверке товаров, а также указание о том, что эти лица ознакомлены с правилами приемки товаров по качеству;

наименование и адреса изготовителя (отправителя) и поставщика;

дата и номер телефонограммы, телеграммы или факса о вызове представителя изготовителя (отправителя) или отметка о том, что его вызов не предусмотрен договором;

номера и даты договора поставки, счета-фактуры, транспортной накладной и документа, удостоверяющего качество товаров;

дата прибытия товаров на станцию назначения, время выдачи груза органом транспорта, время вскрытия вагона, контейнера, автофургона и других опломбированных транспортных средств, время доставки товаров на склад получателя;

номер и дата коммерческого акта, если он был составлен при получении товаров от органа транспорта;

условия хранения товаров на складе получателя до составления акта;

состояние тары и упаковки в момент осмотра товаров, содержание наружной маркировки

Акт подписывается всеми лицами, участвовавшими в приемке. Если между изготовителем (отправителем) и получателем возникнут разногласия о характере выявленных дефектов и причинах их возникновения, то для определения качества товаров получатель обязан пригласить эксперта компетентной организации.

К акту, устанавливающему ненадлежащее качество или некомплектность товаров, прилагаются:

документы изготовителя (отправителя), удостоверяющие качество и комплектность товаров;

упаковочные ярлыки из тарных мест, в которых установлены ненадлежащее качество и некомплектность товаров;

транспортный документ;

документ, удостоверяющий полномочия представителя выделенного для участия в приемке;

односторонний акт;

акт отбора образцов (проб) и заключение по результатам анализа (испытания) отобранных образцов (проб);

другие документы, могущие свидетельствовать о причинах порчи (ухудшения качества) товаров или их некомплектности (коммерческий акт и т. п.).

Акт утверждается руководителем ТК «БАГИ» или его заместителем не позднее трехдневного срока после его составления.

Составленные по результатам приемки товаров акты являются документами, подтверждающими невыполнение поставщиком (отправителем, изготовителем) условий договора. Поэтому они служат основанием для предъявления ему претензий.

В претензии указываются:

сущность требования;

сумма требования, и ее расчет, если претензия подлежит денежной оценке;

обстоятельства, на которых основаны требования;

ссылки на нормы законодательства, в соответствии с которыми требования обосновываются;

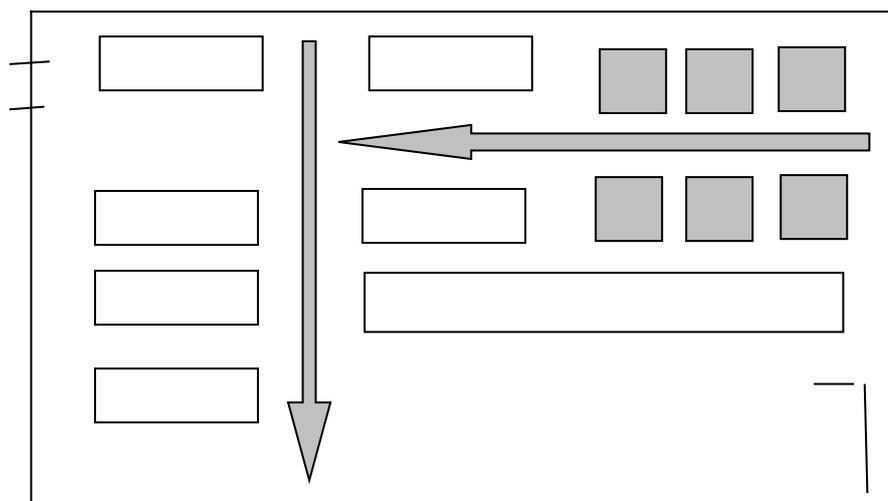
иные сведения, необходимые для урегулирования спора;

### 3.2 Анализ технологии размещения, укладки и хранения товаров на примере предприятия

Товары, принятые по количеству и качеству, из зоны приемки поступают в зону хранения. Правильная технология хранения товаров на складе предусматривает, во-первых, рациональное их размещение и укладку, и, во-вторых, создание и поддержание оптимальных условий хранения.

Складские помещения торговой фирмы ТК «БАГИ» расположены в отдельно стоящем здании. На складе применяются как стеллажный, так и штабельный способы хранения товаров. Расположение стеллажей и штабелей показано на рисунке 3.3.

На складе применяются стеллажи марки СТ-2М (двухрядные) и СТ-1М (однорядные). Их габариты составляют: высота 2,5 м, ширина 1,2 м у двухрядных и 0,8 м у однорядных, длина одной секции 1,2 м. Габариты поддонов составляют 0,8х1,2м.



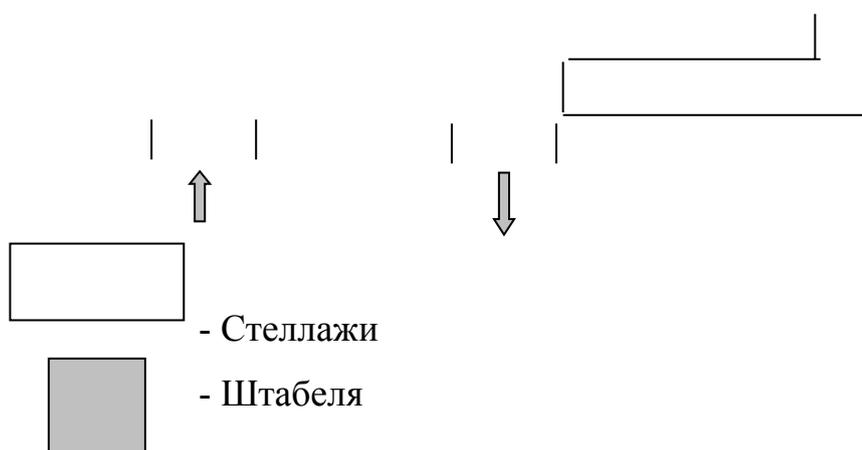


Рис. 3.3 Схема расположения товара на складе ТК «БАГИ»

На верхних рядах размещаются товары, отпускаемые крупными партиями, на нижних полках хранятся товары без упаковки. Товары группируются на складе в зависимости от фирмы производителя и группы назначения. Карта хранения товаров показана на рисунке 3.4.

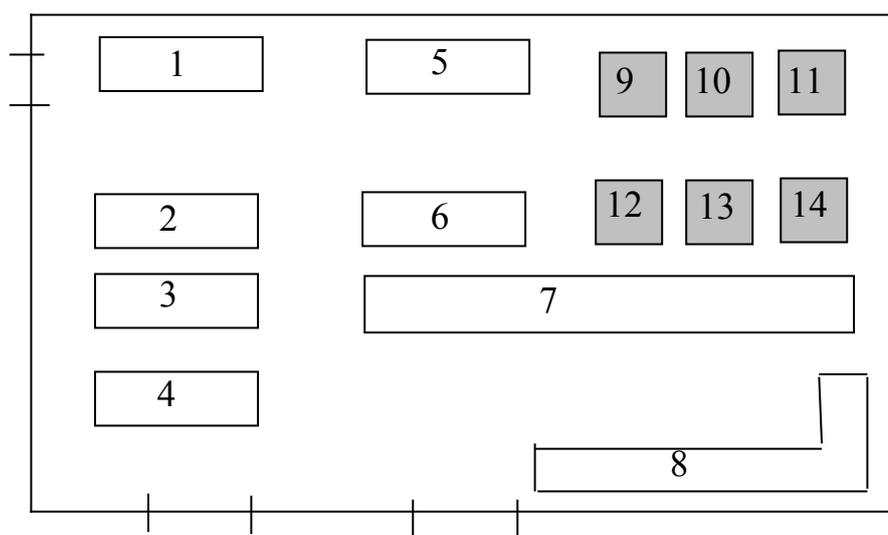


Рис. 3.4. Карта хранения товаров

- 1, 2 - Знахарь
- 3, 4 – Новая заря
- 5 - Лореаль
- 6 – Свобода
- 7 – Калина
- 8 – Весна

9, 10 – Порошки концерна «Калина»

11, 12 – Порошки концерна «Весна»

13 – Шампуни Концерна «Калина» и Знахарь

14 – Шампуни «Новая заря» и «Свобода»

Укладка товаров в стеллажи производится по вертикали. Высота стеллажей составляет 2,5 метра, а укладка товаров осуществляется до 4 м. Товары предварительно укладываются на поддоны, а затем размещаются на полках стеллажей в ручную

Если рассматривать товары, хранимые на складе по ассортиментным позициям, то:

- ❖ Зубная паста – 153 позиции
- ❖ Мыло – 246 позиций
- ❖ Шампунь – 219 позиций
- ❖ Крем для лица – 78 позиций
- ❖ Крем для рук – 53 позиции
- ❖ Крем для ног – 45 позиций
- ❖ Порошок – 247 позиций
- ❖ Туалетная вода – 37 позиций
- ❖ Одеколон – 35 позиций
- ❖ Краска для волос – 58 позиций
- ❖ Кондиционер для белья – 15 позиций
- ❖ Тушь – 16 позиций
- ❖ Лак для ногтей – 67 позиций
- ❖ Помада – 76 позиций

Таким образом, можно говорить, что ассортимент, предлагаемый оптовым складом достаточно широк.

Штабельное хранение, как правило, применяется для бытовой химии, имеющей большой объем хранения и упакованной в ящики. Товары предварительно укладываются на поддоны. Штабеля располагают на

расстоянии 1,5 метров от стеллажей, между ними ширина прохода составляет 1,5 метра.

В ТК «БАГИ» используется четыре погрузчика ROCHLA, высота подъема груза 30-40 см, для эффективной работы склада этого не достаточно.

При большом объеме поступления груза на склад из-за отсутствия возможности увеличить высоту складирования, уменьшаются проходы между стеллажами, что значительно затрудняет передвижение по складу как работников, так и погрузо-разгрузочных механизмов. Хранение товара происходит с нарушением требований размещения между стеллажами и поддонами. Поэтому предприятию необходимо рассмотреть подход к торгово-технологическому процессу.

Для рациональной организации хранения товаров за каждой товарной группой закрепляется постоянное место хранения. Каждому месту хранения присваивается собственный код. Использование кода позволяет ускорить работу по размещению товаров на места хранения при их поступлении на склад и облегчить их поиск при последующей отборке, осуществляемой комплектовщиками. Товары укладываются маркировкой наружу, что также упрощает процесс отборки товаров.

На складе налажен постоянный контроль за поддержанием оптимальных условий хранения товаров. Парфюмерно-косметические товары хранятся в фабричной упаковке при температуре  $15 \pm 3$  С и относительной влажности воздуха 60-70%, оберегая от света, так как духи и одеколон под воздействием света обесцвечиваются или темнеют, приобретая неприятный запах. Регулирование температуры и относительной влажности воздуха проводится при помощи отопления и вентиляции.

С целью поддержания на складе необходимого санитарно-гигиенического режима регулярно проводится тщательная уборка склада, а также его дезинфекция, дезинсекция, дератизация, дезодорация.

Возглавляет работу склада заведующий, который несет ответственность за сохранность материальных ценностей, следит за

поступлением товаров и состоянием товарных запасов, правильным размещением товаров, рациональным использованием складских помещений.

Комплектовщики осуществляют сбор товаров по выписанной накладной. Грузчики занимаются разгрузкой транспортных средств и погрузкой товаров.

### **3.3 Анализ организации и технологии отпуска товаров со склада на примере торгового предприятия ТК «БАГИ»**

Коммерческая работа по оптовой продаже товаров в торговой фирме «Торнадо Косметик» предполагает осуществление следующих операций:

- Выбор оптовых покупателей
- Установление хозяйственных связей с ними
- Согласование условий и заключение договора
- Контроль за исполнением договорных обязательств

На выбор покупателей оказывает влияние:

- Место расположение покупателя (чем ближе к анализируемому предприятию, тем меньше транспортные расходы).
- Ассортимент реализуемых покупателем товаров и численность обслуживаемого контингента (от данного фактора зависит размер оптимальной партии).
- Сложившееся на рынке мнение о покупателе.

В процессе поиска покупателей ТК «БАГИ» предпочитает исходить из возможности установления длительных хозяйственных связей с ними. ООО «Торнадо Косметик» использует как транзитную, так и складскую формы продажи товаров покупателям.

Анализ динамики и структуры товарооборота ТК «БАГИ» в зависимости от форм продажи товаров в 2001-2002 году

Показатели	2001 год		2002 год		Отклонение		Темп изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумме, тыс. руб.	Уд. весу, %	
А	1	2	3	4	5	6	7
Транзитный товарооборот	8646,7	8,2	9100,7	7,3	454,0	-0,9	105,3
Складской товарооборот	96800,7	91,8	115566,8	92,7	18766,1	0,9	119,4
Итого	105447,4	100,0	124667,5	100,0	19220,1		118,2

В 2002 году доля транзитного товарооборота снизилась до 7,3%, что в денежном выражении составляет 9100,7 тыс. руб. По сравнению с предшествующим годом наблюдается рост продаж данным методом на 454,0 тыс. руб. или на 5%. Таким образом, происходит продажа товаров, пользующихся большим спросом. Эти товары распродают быстрее, чем поступают на склад, следовательно, завозить их на склад является не целесообразным. К таким товарам относятся косметические средства «Невской косметики», официальным дилером которой является ТК «БАГИ», а также часть бытовой химии и парфюмерно-косметических

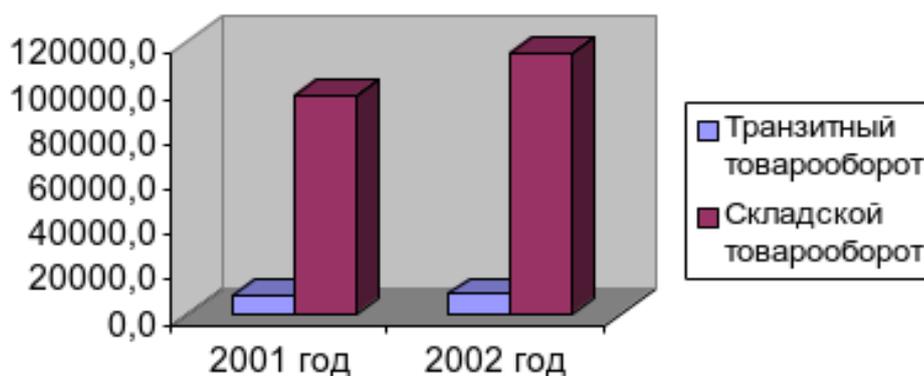


Рис.3.5 Структура товарооборота в зависимости от форм продажи в 2001-2002 году

средств таких фирм, как «Ангарский завод бытовой химии», «Новая заря» и т.д.

Как правило, при использовании транзитной формы товародвижения заказы осуществляются покупателем по телефону. Структура продаж в зависимости от применяемых методов была представлена во второй главе.

Наибольшую долю в структуре продаж занимает складская форма товародвижения – 92,7% в 2002 году. При данной форме товары завозятся в розничную торговую сеть со склада ТК «БАГИ». Применение такой формы наиболее удобно при доставке товаров сложного ассортимента, которые нуждаются в предварительной подсортировке. В 2002 году складской транзитный товарооборот составил 115566,8 тыс. руб., увеличившись на 19,4%. Оптовая продажа товаров со склада ТК «БАГИ» осуществляется торговыми представителями и по образцам в торговом зале.

Планировка зала товарных образцов «Торнадо Косметик» представлена на рис. 3.6. Площадь зала товарных образцов составляет 120 м<sup>2</sup>.

По норме данная площадь составляет 7-8 м<sup>2</sup>, но не менее 25м<sup>2</sup> на склад. В зале товарных образцов работает 4 человека – один менеджер, два оператора и один кассир, следовательно, по норме площадь должна составить 32 м<sup>2</sup>. Однако, товары, реализуемые со склада ТК «БАГИ» имеют очень широкий ассортимент, и для его полного представления в зале торговых образцов необходима площадь, используемая в настоящий момент.

Зал торговых образцов имеет линейную планировку, горки выставлены вдоль стен. В зале товарных образцов сосредоточена основная работа, связанная с организацией продажи товаров, имеющихся на складе, а также с новыми товарами, оформление соответствующей документации на продажу и оперативный учет товаров, здесь расположено рабочее место менеджера и место для торговых представителей.

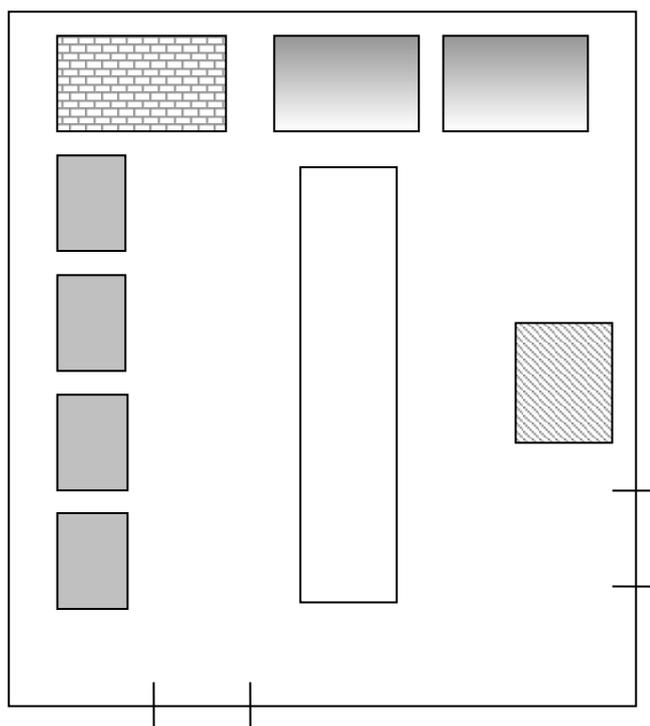


Рис.3.6 Планировка зала товарных образцов ТК «БАГИ»

Условные обозначения:

	Витрина
	Рабочее место оператора
	Горка пристенная
	Рабочее место менеджера
	Рабочее место кассира

Площадь зала разделена оборудованием на отдельные участки, на каждом из которых представлены образцы товаров одной товарной группы. Каждой товарной группе отводится определенное место, что позволяет постоянным покупателям быстро находить нужные товары. Образцы товаров, выставленные на торговом оборудовании, снабжены табличкой с указанием наименования, артикула, цены. В торговом зале поддерживается полный перечень продукции, находящейся на складе. При выкладке новых парфюмерно-косметических средств и бытовой химии используются

указатели о том, что это товар-новинка. В зале расположены каталоги продаваемых парфюмерно-косметических средств. На основании полученных заказов покупателей выписываются отборочные листы и счета – фактуры, в соответствии с которыми происходит отборка товаров со склада.

После организации продажи товаров покупателям начинаются операции по отпуску товаров.

Операции по отпуску товара составляют заключительную часть складского технологического процесса.

В торговой фирме «Торнадо Косметик» эти операции включают в себя:

1. Отборку товаров со склада на основе счетов-фактур и заполнение товарно-транспортных накладных.

На складе «Торнадо Косметик» применяют два метода отборки товаров – индивидуальный и комплексный. Индивидуальная отборка ведется отборщиком по отборочному листу, выписанному для покупателя вручную. При этом отборщик, обходя секции стеллажей, отбирает требуемое количество товара и укладывает их на поддон, который перемещает на участок комплектования.

Комплексная отборка позволяет отбирать товары сразу нескольким клиентам. Товары изымаются из мест хранения последовательно для всей партии заказов согласно свободному отборочному листу, заранее составленному в зале товарных образцов. Рассортировка отобранных товаров по отдельным заказам производится в дальнейшем на участке комплектования. Применение комплексной отборки позволяет повысить производительность труда работников склада за счет использования средств механизации, так как товары отбираются целыми поддонами. В торговой фирме комплектовщик помимо своих должностных обязанностей выполняет функции отборщика, что снижает производительность труда и является негативным моментом в деятельности предприятия.

2. Комплектование и упаковка отобранных товаров.

На участке комплектования отобранные товары после контрольной сверки с данными счетов-фактур укладываются в инвентарную тару отдельно для каждого покупателя. Перед пломбированием тарных мест в них вкладывается один экземпляр заполненного упаковочного ярлыка. Он выписывается работником склада на каждое отдельное место, подписывается материально ответственными лицами и упаковщиком. Второй экземпляр ярлыка прилагается к счету-фактуре, а третий – остается на складе.

3. Оформление документов и передача подготовленных товаров в экспедицию.

Опломбированную инвентарную тару перемещают в экспедицию, где происходит помаршрутное комплектование партий товаров в соответствии с расположением розничных торговых предприятий на маршруте. При формировании помаршрутных отправок учитывается максимальное использование грузоподъемности автомобиля и минимальный его пробег.

Учет принимаемых в экспедицию со склада и отправляемых покупателям товаров ведется в специальном журнале, а также компьютерной программе Бухгалтерия 1с: Торговля и склад. В журнале указывается наименование покупателя, номер, дата оформления и сумма счета-фактуры, количество мест, подлежащих отправке, номер тары. После возврата счета-фактуры с распиской получателя товаров в журнале делается соответствующая отметка.

4. Погрузка товаров и их отправка в розничную торговую сеть.

Получение счет-фактуры

Отборка товаров

Отборка товаров

Из экспедиции товары с помощью вилочных погрузчиков перемещаются в зону погрузки транспорта, откуда происходит их доставка автомобилями в розничную торговую сеть (рис. 3.7).

Торговая фирма ТК «БАГИ» поставляет товары, как розничным торговым предприятиям, так и оптовым.

География покупателей разнообразна. Торговая фирма поставляет свою продукцию как покупателям, расположенным в г. Красноярске, так и за его пределами: г. Зеленогорск, г. Железногорск, г. Сосновоборск, г. Ачинск, а также близлежащие поселки.

Рассмотрим структуру продаж в зависимости от места расположения покупателей по таблице 3.3.

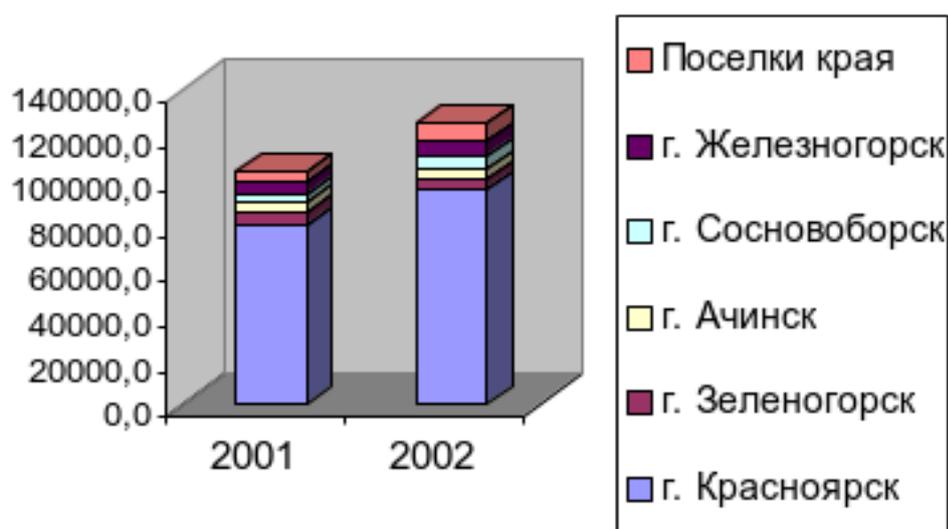


Рис. 3.7 Структура продаж по регионам края в 2001-2002 годах

Большая доля продукции торговой фирмы ТК «БАГИ» реализуется в г. Ульяновске розничным магазинам и частным предпринимателя – 76,3% в отчетном году и 75,2% в прошлом. На остальные города края и поселки приходится примерно одинаковый удельный вес продаж (см. рис.3.7).

В г. Красноярске торговая фирма сотрудничает с такими торговыми предприятиями, как «Цум», Торговый центр «Красноярье», «Шанс – 95», гостиницы «Красноярск», «Октябрьская», «Яхонт», а также множеством частных предпринимателей, реализующих продукцию в магазинах города.

Доставка товаров покупателям осуществляется двумя методами; централизованным способом и децентрализованным.

Выбор метода доставки осуществляется совместно с покупателем и оговаривается в договоре.

Таблица 3.3

## Анализ структуры продаж по регионам края

Покупатели	2001		2002		Отклонение		Темп изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	
А	1	2	3	4	5	6	7
г. Красноярск	79296,4	75,2	95121,3	76,3	15824,9	1,1	120,0
г. Зеленогорск	5694,2	5,4	5111,4	4,1	-582,8	-1,3	89,8
г. Ачинск	4534,2	4,3	4862,0	3,9	327,8	-0,4	107,2
г. Сосновоборск	4007,0	3,8	4737,4	3,8	730,4	0,0	118,2
г. Железногорск	5483,3	5,2	6856,7	5,5	1373,4	0,3	125,0
Поселки края	6432,3	6,1	7978,7	6,4	1546,4	0,3	124,0
Итого	105447,4	100,0	124667,5	100,0	19220,1	-	118,2

При централизованном методе доставка товаров производится:

- Собственным автотранспортным средством. Таким способом продукция завозится в основном на предприятия торговли г. Красноярска
- Автотранспортными организациями. С их помощью доставка продукции осуществляется в другие города и регионы.

Доставка товаров в другие города осуществляется сторонними организациями потому, что не хватает собственного транспорта, а также при поставке на большие расстояния увеличиваются транспортные расходы.

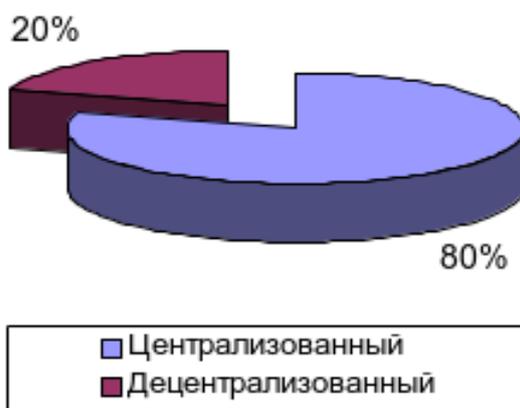


Рис. 3.8. Структура доставки товаров покупателям в зависимости от применяемого метода.

Структура доставки товаров в зависимости от применяемых методов представлена на рис. 3.8.

Для правильной организации централизованной доставки товаров в магазине на складе торговой фирмы ТК «БАГИ» проводятся подготовительные мероприятия, включающие в себя:

- Определение перечня и минимальных норм доставляемых в магазин товаров;
- Анализ расположения розничной торговой сети;
- Определение грузооборота (количества товаров, доставляемого в магазин за определенный период, выраженного в тоннах);
- Расчет частоты завоза товаров для каждого магазина и оптимальных размеров поставок;
- Разработку маршрутов и графиков завоза товаров в магазины;
- Расчет потребности в инвентарной таре и автотранспортных средствах.

Анализ расположения розничной торговой сети в торговой фирме «Торнадо Косметик» проводят на основании таких данных о каждом магазине, как его тип, место расположения, расстояние до склада, среднемесячный товарооборот, режим работы.

На основании данных о расположении магазинов, размерах партий и частоты завоза в них товаров разрабатываются маршруты централизованной доставки.

Они составляется с учетом более эффективного использования грузоподъемности автомобиля и сокращения их непроизводительных пробегов. При этом чаще всего используют Кольцевые маршруты. Завоз товаров осуществляется за один рейс в несколько, находящихся по пути движения автомобиля, магазинов. Маршруты составляют с учетом кратчайших расстояний между магазинами с одинаковой частотой завоза товаров. Учитывают также размер поставок, что загрузить автомобиль полностью. При этом в него загружают сначала товар, находящийся в конечном пункте маршрута.

### 3.4 Анализ технико-экономических показателей работы складского предприятия ТК «БАГИ»

Проведем анализ технико-экономических показателей работы склада торговой фирмы «Торнадо Косметик» по таблице 3.4.

1. Годовой грузооборот

$$\Gamma_{Г01} = 96800,7/32,99 = 2933,4 \text{ (тонн)}$$

$$\Gamma_{Г02} = 115566,8/37,00 = 3123,43 \text{ (тонн)}$$

2. Себестоимость переработки одной тонны груза

$$С_{П01} = 1261,36/2933,4 = 0,43 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$С_{П02} = 1374,30/3123,43 = 0,44 \text{ (тыс. руб.)}$$

3. Производительность труда складских работников

$$ПТ_{01} = 96800,7/22 = 4793,06 \text{ (тыс. руб./чел.)}$$

$$ПТ_{02} = 115566,8/22 = 5666,7 \text{ (тыс. руб./чел.)}$$

$$ПТ_{01} = 2933,4/22 = 133,3 \text{ (тонн/чел.)}$$

$$ПТ_{02} = 3123,43/22 = 142,0 \text{ (тонн/чел.)}$$

4. Коэффициент эффективности использования складской площади

$$К_{эф01} = 96800,7/720 = 134,45$$

$$К_{эф02} = 115566,8/720 = 160,51$$

Таблица 3.4

Анализ технико-экономических показателей работы склада  
в 2001-2002 году

Показатели	2001 год	2002 год	Отклоне ние	Темп изменения , %
А	1	2	3	4
Оптово-складской товарооборот, тыс. руб.	96800,7	115566,8	18766,1	119,39
Годовой грузооборот, тонн	2933,4	3123,43	190,03	106,48

Себестоимость переработки 1 тонны груза, тыс. руб.	0,43	0,44	0,1	102,33
ПТ складских работников, тыс. руб./чел.	4793,06	5666,7	873,64	118,23
ПТ складских работников, тонн/чел.	133,3	142	8,7	106,53
Оптово-складской товарооборот склада на 1 м <sup>2</sup>	134,45	160,51	26,06	119,38
Коэффициент полезной площади склада	0,6	0,6	-	-
Эффективность использования емкости склада	0,32	0,32	-	-
Уровень механизации складских работ	22,7	28,6	5,9	125,99

5. Коэффициент полезной площади склада

$$K_{\text{пол.}S_{01}} = 720/1200 = 0,6$$

$$K_{\text{пол.}S_{02}} = 720/1200 = 0,6$$

6. Эффективность использования емкости склада

$$K_{\text{ис. пол.}01} = (1140+280)/4320 = 0,33$$

$$K_{\text{ис. пол.}02} = (1140+280)/4320 = 0,33$$

7. Уровень механизации складских работ

$$Y_{\text{мп}01} = 665,88/2933,4 * 100 = 22,7\%$$

$$Y_{\text{мп}02} = 893,3/3123,43 * 100 = 28,6\%$$

Таблица 3.5

Исходные данные для расчета коэффициента использования полезной площади склада

Показатели	2001 год	2002 год	Отклонение
А	1	2	3

Высота склада, м.	6	6	-
Площадь склада, кв. м.	720	720	-
Объем склада, м <sup>3</sup>	4320	4320	-
Высота стеллажей, м	4	4	-
Площадь стеллажей кв. м	285	285	-
Объем стеллажей, м <sup>3</sup>	1140	1140	-
Высота штабелей, м	2,8	2,8	-
Площадь штабелей, кв. м.	100	100	-
Объем штабелей, м <sup>3</sup>	280	280	-

Одним из важнейших показателей, характеризующих работу склада, является *оптово-складской товарооборот*, который отражает не только общий объем реализации товаров со склада, но и продажу их по отдельным товарным группам. Оптово-складской товарооборот торговой фирмы «Торнадо Косметик» в 2002 году составил 115566,8 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2001 на 18766,1 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 19,39%. Повышению данного показателя свидетельствует о росте объемов деятельности оптовой организации.

Вторым важным показателем является *грузооборот склада*, который выражается количеством переработанных тонн груза по отпуску товаров. Может быть выражен и в других единицах (м<sup>3</sup> и т. д.). Грузооборот склада в отчетном году составил 3123,43 тонн, что выше показателя прошлого года на 6,48%, таким образом, наблюдается рост количества переработанных тонн груза по отпуску товаров.

Этот показатель служит исходным показателем для расчета себестоимости переработки 1т. груза для определения производительности труда складских работников.

Себестоимость переработки 1 тонны груза составила 0,44 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2001 годом на 2,33% за счет роста эксплуатационных расходов.

При этом эксплуатационные расходы включают зарплаты работников склада, электроэнергию или топливо, различные вспомогательные материалы, амортизацию складских помещений и оборудования, а также расходы, связанные с хранением товаров и расходы по товарам (стоимость товарных запасов, страхование, затраты на риск).

Производительность труда складских работников в 2001 году составила 4793,06 тыс. руб. /чел, в 2002 году наблюдается увеличение данного показателя на 873,64 тыс. руб. /чел, что в относительном выражении составляет 18,23%. Производительность труда складских работников, выраженная в тоннах, в отчетном году составила 142 тонны/чел, увеличившись на 6,53%. Рост производительности труда говорит о повышении эффективности деятельности работников склада и в дальнейшем положительно скажется на финансовых показателях работы оптовой базы «Торнадо Косметик».

Определить *эффективность использования складской площади* можно при помощи расчета оптово-складского товарооборота на 1 м<sup>2</sup> и коэффициент полезной площади склада. Размер оптово-складского товарооборота на 1 кв. м. складской площади в отчетном году увеличился на 19,38% и достиг 160,51 тыс. руб./кв.м, т.е. в динамике увеличился объем отгруженных товаров, приходящийся на 1 кв. м. склада.

Коэффициент полезной площади склада в 2002 году остался неизменным и составил 0,6, следовательно, в оптовой фирме наблюдается достаточно эффективное использование складской площади.

Эффективность использования емкости склада составила в 2002 году 0,33. По отношению к 2001 году она возросла не изменилась. Оптимальное значение данного коэффициента должно составлять 0,3 - 0,5, следовательно, можно говорить о том, что склад не перезатоварен, т.е. складских площадей хватает.

Уровень механизации складских работ в ТК «БАГИ» в 2002 году достиг 22,7 %, что выше показателя прошлого года на 5,9 %. Значение

данного показателя является низким для предприятия оптовой торговли. Низкий уровень механизации труда вызывает большую текучесть кадров и постоянную потребность в рабочей силе. При выполнении погрузочно-разгрузочных операций наблюдается наибольшая занятость, низкая производительность труда, используется малоквалифицированная рабочая сила. В механизации этих работ заложены резервы сокращения доли ручного труда, повышения его производительности и ускорения технологических операций.

Также следует отметить, что склад имеет узкие проходы между стеллажами, что значительно снижает эффективность работы склада, так как это создает заторы, затрудняется подъезд погрузчика, зачастую поддоны ставят между стеллажами.

### 3.5 Пути совершенствования торгово-технологического процесса

В процессе выполнения анализа организации и технологии складских операций были выявлены следующие недостатки:

- Относительно низкая эффективность использования рабочего времени.
- Низкий уровень механизации работ.

Для повышения эффективности работы складских рабочих предлагается выводить их на работу в две смены. В настоящее время все работники работают с 9-00 до 18-00. Персонал перезагружен с 13-00 до 17-00, в остальное время работает в обычном режиме.

Вывод рабочих в две смены: с 9-00 до 18-00 и с 12-00 до 21-00 позволит:

- Повысить эффективность использования трудовых ресурсов
- Увеличить время работы склада на 4 часа.
- Ускорить процедуру сборки заказа.

Работа складских рабочих заключается в разгрузке поступающих товаров, размещению товаров на складе, сборке заказов.

Всего на складе работает 10 складских рабочих. Обычно на сборку заказов необходимо 3 человека, на размещение товаров – 2 человека и на разгрузку 5 человек. На рисунке 3.9 представлена схема организации складских рабочих при работе в одну и в две смены.

9-00
------

Сборка заказов Размещение товара 10 чел.	13-00	Сборка заказов Размещение товара 5 чел.
Сборка заказов Размещение товара Разгрузка товара 10 чел.	17-00	Сборка заказов Размещение товара Разгрузка товара 10 чел.
Сборка заказов Размещение товара 10 чел.	18-00	Сборка заказов Размещение товара 10 чел.
	21-00	Сборка заказов Размещение товара 5 чел.

Рис. 3.9. Схема организации труда складских рабочих

Таким образом, не снижая производительности труда складских рабочих мы достигаем увеличения времени работы склада, при неизменном количестве персонала и неизменном фонде оплаты труда.

В связи с выявленным низким уровнем механизации складских работ «Торнадо Косметик» необходимо рассчитать потребность в дополнительном подъемно-транспортном оборудовании.

Выбор того или иного подъемно-транспортного оборудования для механизации складских работ зависит от типа склада, ассортимента хранимых товаров, габаритов отдельных мест и используемого немеханического оборудования. Для механизации работ торговому предприятию необходимо порекомендовать приобрести электрический штабелер ЭШ-183. Грузоподъемность данного штабелера до 500 кг, он предназначена для перемещения товаров на высоту до 4,5 м. Тележка

оснащена аккумуляторной батареей напряжением 12 В. радиус поворота составляет 1420 мм, ширина коридора при штабелировании поддонов 800x1000 мм составляет 1390 мм.

Данный штабеллер соответствует технологии обработки грузов с учетом их ассортимента и габаритов, объему погрузочно-разгрузочных и складских работ, характеру и типу выполняемых на складе операций по приему, складированию и выдаче грузов с учетом общей технологии складских работ, режиму работы склада, правилам техники безопасности, требованиям санитарных норм и противопожарной безопасности.

Расчет количества машин, необходимых для выполнения соответствующего объема погрузочно-разгрузочных работ, определяется по формуле:

$$M = \frac{O_g * K_n}{P_{\text{э}} C_{\text{см}} C_{\text{р}} (365 - D_{\text{нр}})} = \frac{3120 * 1,5}{3,16 * 8 * 1 * (365 - 52 - 12)} = 1, \quad (21)$$

где М – требуемое количество машин для выполнения работ, единиц;

O<sub>г</sub>- годовой объем грузооборота, подлежащий перегрузке данным видом подъемно-транспортных машин, т;

P<sub>э</sub> – эксплуатационная производительность машины, т/ч;

C<sub>см</sub> – продолжительность смены, ч

C<sub>р</sub> – число смен работы машин в сутки;

D<sub>нр</sub> - число нерабочих дней машины в году;

K<sub>н</sub> – коэффициент неравномерности грузооборота.

Эксплуатационная часовая производительность машины может быть определена по формуле:

$$P_{\text{э}} = P_{\text{т}} * K_{\text{з}} * K_{\text{в}} = 4,5 * 0,9 * 0,78 = 3,16,$$

где P<sub>э</sub> – эксплуатационная производительность машины периодического действия, т/ч;

P<sub>т</sub> – техническая производительность машины, т/ч;

K<sub>з</sub> – коэффициент использования машины по загрузке;

K<sub>в</sub> – коэффициент использования машины по времени

Коэффициент использования машины по загрузке определяют по формуле:

$$K_z = O_{cp}/\Gamma_m = 0,45/0,5=0,9,$$

где  $O_{cp}$ - средняя масса транспортируемого груза за один цикл работы, т;

$\Gamma_m$  – номинальная грузоподъемность машины, т.

Коэффициент использования машины во времени рассчитывают по формуле:

$$K_v = T_p/T_n = 7/9= 0,78,$$

где  $T_p$  – фактическая продолжительность работы машины за смену за вычетом простоев машины на профилактику, заправку, техническое обслуживание, перерывы в работе, предусмотренные для водителя, ч;

$T_n$  – нормативная продолжительность рабочей смены.

Для выполнения погрузочно-разгрузочных и складских работ потребуется один электрический штабелер ЭШ-183.

Без применения подъемно-транспортного оборудования и технологического оборудования невозможно эффективно использовать складской объем и снизить трудозатраты по переработке грузов, повысить пропускную способность складов, не увеличивая численность складских работников.

Повышение эффективности использования складских площадей и емкостей на основе рационализации технологического процесса с применением прогрессивных схем механизации, с использованием современного подъемно-транспортного оборудования является одной из главных задач оптовой торговли. Использование предложенных электрических штабелеров позволит увеличить высоту складирования груза, что приведет к расширению проходов между, повышению эффективности использования объема склада.

Таким образом, использование выше перечисленных мероприятий позволит повысить эффективность торгово-технологического процесса в торговой фирме ТК «БАГИ».

## Заключение

Эффективная организация торгово-технологического процесса обеспечивает более полное удовлетворение спроса покупателей на товары в рамках избранного сегмента потребительского рынка, высокий уровень обслуживания, максимизацию суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и ее эффективное использование, минимизацию уровня хозяйственных рисков, постоянное возрастание рыночной стоимости торгового предприятия.

ТК «БАГИ» занимается оптовой реализацией парфюмерно-косметических товаров. База занимает помещение общей площадью 1200 кв.м. и полезной площадью склада 720 кв.м. Организационная структура на ТК «БАГИ» является линейно-функциональной.

Оценивая динамику изменения основных фондов, хочется отметить тенденцию увеличения общей стоимости на 99500 руб. или на 17%. Данный показатель в отчетном периоде составил 683700 руб. К сожалению, данный рост вызван не вводом в работу нового оборудования, машин, инвентаря, а скорее ростом цен на имеющиеся фонды.

Общий размер оборотных средств оптовой фирмы в 2002 году составил 974,25 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2001 годом на 6,8% за счет роста суммы товарных запасов. В структуре оборотных средств преобладают товарные запасы.

Склад занимает одноэтажное отдельное здание. Здание, в котором он находится, характеризуется как железобетонное. Комплекс помещений склада обеспечивает рациональное функционирование торгово-технологического процесса. Все помещения склада делят на помещение производственного назначения, вспомогательное, подсобно-техническое и административно-бытовое.

В целом материально-техническая база предприятия. ТК «БАГИ» достаточно развита, персонал фирмы ведет оперативный учет движения

денежных товаров, анализирует состояние рынка цен, заказчиков и поставщиков, посредством современной техники – компьютеров, факсов, телефонов. Так же оптовая организация располагает необходимыми оборотными средствами для осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Сумма товарооборота в действующих ценах в отчетном периоде увеличилась по сравнению с прошлым в процентной форме на 18,23 % или в денежном выражении на 19220,1 тыс. руб. В отчетном периоде общая численность работников увеличилась на 2 человека и составила 33 человек, в том числе непосредственно работников склада 22 человека, при этом, как уже было замечено на данном предприятии объем продаж имел тенденцию роста, что положительным образом отразилось на общей производительности труда, которая по сравнению с прошлым периодом увеличилась на 620 тыс. руб. и составила 4021,53 тыс. руб. на человека. Валовая прибыль в отчетном году увеличилась на 20,1 % по сравнению с аналогичным результатом прошлого года. Издержки обращения возросли на 38,11 тыс. руб., или на 16,31%, но однако их уровень в процентах к розничному товарообороту снизился на 0,04 %. В отчетном году прибыль от обычной деятельности предприятия составила 1689,3 тыс. руб., данное значение показателя выше прошлогоднего на 25,08 %, а так как чрезвычайные доходы и расходы деятельности ТК «БАГИ» в анализируемом периоде не имели места, то сумма чистой прибыли также составила 1689,3 тыс. руб., что на 338,7 тыс. руб. больше чем в предыдущем.

На оптовом предприятии продажа товаров производится тремя способами: продажа по телефону; продажа по заказам; продажа по образцам. Наибольший удельный вес в структуре продаж занимает реализация товаров по заказам - 85,6 в 2002 г. и 87,3% - в 2001г. Продажа товаров по заказам осуществляется торговыми представителями и по телефону.

У оптовой фирмы ТК «БАГИ» имеются договоры как о прямых поставках с промышленных предприятий, так и договоры с различными фирмами коммерческих организаций.

Выполнение всех операций, связанных с поступлением товаров на склад, производится с соблюдением правил выполнения погрузочно-разгрузочных работ.

Приемка товара по количеству и качеству является одной из важнейших частей складского технологического процесса. Она предусматривает проверку выполнения поставщиком договорных обязательств по количеству, ассортименту, качеству и комплектности товаров. Приемка товаров в ТК «БАГИ» производится заведующим складом совместно с товароведом, в специальном месте для приемке товаров.

Приемка товаров по количеству проводится с целью проверки соответствия фактически поставленного на склад количества товаров количеству, указанному в транспортных и сопроводительных документах отправителя (изготовителя), а также условиям договора. Товары, принятые по количеству и качеству, из зоны приемки поступают в зону хранения. Правильная технология хранения товаров на складе предусматривает, во-первых, рациональное их размещение и укладку, и, во-вторых, создание и поддержание оптимальных условий хранения.

Складские помещения торговой фирмы ТК «БАГИ» расположены в отдельно стоящем здании. На складе применяются как стеллажный, так и штабельный способы хранения товаров.

Стеллажи размещаются в левой части склада в два ряда по три стеллажа в каждом. Штабеля расположены в правой части склада. На складе налажен постоянный контроль за поддержанием оптимальных условий хранения товаров.

Возглавляет работу склада заведующий, который несет ответственность за сохранность материальных ценностей, следит за

поступлением товаров и состоянием товарных запасов, правильным размещением товаров, рациональным использованием складских помещений. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров в торговой фирме ТК «БАГИ» предполагает осуществление следующих операций: выбор оптовых покупателей; установление хозяйственных связей с ними; согласование условий и заключение договора; контроль за исполнением договорных обязательств.

ТК «БАГИ» использует как транзитную, так и складскую формы продажи товаров покупателям. Как правило, при использовании транзитной формы товароснабжения заказы осуществляются покупателем по телефону.

Зал торговых образцов имеет линейную планировку, горки выставлены вдоль стен. В зале товарных образцов сосредоточена основная работа, связанная с организацией продажи товаров, имеющихся на складе, а также с новыми товарами, оформление соответствующей документации на продажу и оперативный учет товаров, здесь расположено рабочее место менеджера и место для торговых представителей.

После организации продажи товаров покупателям начинаются операции по отпуску товаров. Операции по отпуску товара составляют заключительную часть складского технологического процесса. На складе «Торнадо Косметик» применяют два метода отборки товаров – индивидуальный и комплексный.

Торговая фирма ТК «БАГИ» поставяет товары, как розничным торговым предприятиям, так и оптовым.

География покупателей разнообразна. Торговая фирма поставяет свою продукцию как покупателям, расположенным в г. Красноярске, так и за его пределами: г. Зеленогорск, г. Железногорск, г. Сосновоборск, г. Ачинск, а также близлежащие поселки.

Большая доля продукции торговой фирмы «Торнадо Косметик» реализуется в г. Красноярске розничным магазинам и частным предпринимателям – 76,3% в отчетном году и 75,2% в прошлом. На остальные

города края и поселки приходится примерно одинаковый удельный вес продаж

Доставка товаров покупателям осуществляется двумя методами; централизованным способом и децентрализованным. Выбор метода доставки осуществляется совместно с покупателем и оговаривается в договоре.

При централизованном методе доставка товаров производится: собственным автотранспортным средством, таким способом продукция завозится в основном на предприятия торговли г.Ульяновска; автотранспортными организациями, с их помощью доставка продукции осуществляется в другие города и регионы.

Доставка товаров в другие города осуществляется сторонними организациями потому, что при поставке на большие расстояния увеличиваются транспортные расходы.

Оптово-складской товарооборот торговой фирмы ТК «БАГИ» в 2002 году составил 115566,8 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2001 на 18766,1 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 19,39%. Повышению данного показателя свидетельствует о росте объемов деятельности оптовой организации.

Грузооборот склада в отчетном году составил 3123,43 тонн, что выше показателя прошлого года на 6,48%, таким образом, наблюдается рост количества переработанных тонн груза по отпуску товаров.

Размер оптово-складского товарооборота на 1 кв. м. складской площади в отчетном году увеличился на 19,38% и достиг 160,51 тыс. руб./кв.м, т.е. в динамике увеличился объем отгруженных товаров, приходящийся на 1 кв. м. склада.

Коэффициент полезной площади склада в 2002 году остался неизменным и составил 0,6, следовательно, в оптовой фирме наблюдается достаточно эффективное использование складской площади.

Эффективность использования емкости склада составила в 2002 году 0,33. По отношению к 2001 году она не изменилась. Оптимальное значение

данного коэффициента должно составлять 0,3 - 0,5, следовательно, можно говорить о том, что склад не перезатоварен.

Уровень механизации складских работ в ТК «БАГИ» в 2002 году достиг 22,7 %, что выше показателя прошлого года на 5,9 %. Значение данного показателя является низким для предприятия оптовой торговли.

Для совершенствования торгово-технологического процесса торговой фирме ТК «БАГИ» можно порекомендовать следующее:

- Для выполнения погрузочно-разгрузочных и складских работ потребуется один электрический штабелер ЭШ-183.
- Для повышения эффективности использования рабочего времени ввести двухсменный режим работы персонала склада.

Повышение эффективности использования складских площадей и емкостей на основе рационализации технологического процесса с применением прогрессивных схем механизации, с использованием современного подъемно-транспортного оборудования является одной из главных задач оптовой торговли.

### Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 27.07.2006).
2. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300 – в редакции Федерального Закона от 9 января 1996 г. №2.
3. О мерах по государственному регулированию и изучению торгового обслуживания населения: постановление от 12. 08. №936 // Экономика и жизнь. – 2013г. - №38.
4. Аванесов Ю.А., Клочко А.М., Васькин Е.В. Основы коммерциологии на рынке товаров и услуг. – М.: ТОО «Люкс – арт», 2013.
5. Адамчук В.В. Организация и нормирование труда: Учебное пособие. – М.:2013.
6. Балахонова И. В. Логистика. Управление материальными и информационными потоками на базе ERP-системы: учебное пособие: в 2 ч. Пенза: ИИЦ ПГУ, 2005.
7. Баженов Ю.К., Васькин Е.В. Организация рекламы в магазине: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2013.
8. Бакаева В.В. Организация и технология розничной торговли: Учебник для вузов. – Новосибирск: Центр союз РФ, Сибирский ун-т потребительской кооперации, 2014.
9. Бланк А.И. Управление торговым предприятием. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во ЭКМОС, 2011.
10. Бурмистров В.Г. Организация торговли непродовольственными товарами. – М.: Экономика, 2012.

11. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2012.
12. Гуняков Ю.В. Начало коммерциологии: функциональный аспект. – Кр-к.: КГУ, 2013.
13. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник для вузов. – 3-е изд. Перераб. И доп. – М.: Маркетинг, 2013.
14. Дашков Л.П., Памбухчиянс В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2012.
15. Коммерческая деятельность предприятия: Стратегия, организация, управление: Учебное пособие для вузов. / Под ред. В.К. Козлова, С.А. Уварова. – СПб.: Политехника, 2013.
16. Осипова Л.В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для студентов вузов. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2012.
17. Памбухчиянс О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2013.
18. Панкратов Ф.Г., Памбухчиянс В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2012.
19. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2013.
20. Правила торговли: Сборник нормативных документов, регламентирующих деятельность предприятий потребительского рынка и услуг Красноярск. Вып. 1. – Красноярск: Луна –река, 2012.
21. Российская торговая энциклопедия в 5 т. / Министерство торговли РФ; Академия экономических наук и предпринимательской деятельности России; гл. ред. Я.Л. Орлов – М.: РООИ и П «За социальную защиту и справедливость налогообложения», 2013.
22. Свиридова О. Прием товара – правильное оборудование и технология приносят успех. // Витрина. – 2012.

23. Сваховская И.В. Комментарии к санитарным правилам для предприятий продовольственной торговли. // Современная торговля. – 2013.
24. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 2013.
25. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. /Под общ. ред. проф. Л.А.Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2012.
26. Шандезон Ж., Лансестр А. Методы продажи: Пер. с фр. / Общ. ред. В.С. Загашвили. – М.: АО Издательская группа «Прогресс», «Универс», 2012г.
27. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля: настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Дело и Сервис, 2013.