

Научная статья

Original article

УДК 658.7

doi: 10.55186/2413046X_2022_7_9_516

**ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ
ЕЕ ПРИГРАНИЧНОГО РАСПОЛОЖЕНИЯ**
**THE IMPACT OF INVENTORY MANAGEMENT ON THE EFFICIENCY OF
THE LOGISTICS SYSTEM OF A TRADE ORGANIZATION, TAKING INTO
ACCOUNT ITS BORDER LOCATION**



Лукашева Ольга Леонидовна, к.э.н, доцент, доцент кафедры экономики и торгового дела, Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, E-mail: zharova-olga-21@yandex.ru

Новикова Наталья Ефимовна, к.э.н, доцент кафедры экономики и торгового дела, Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, E-mail: novikovane2013@yandex.ru

Окорокова Юлия Александровна, аспирант, Воронежский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, E-mail: jullismol@mail.ru

Lukashova Olga Leonidovna, Candidate of economic sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Trade, Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, E-mail: zharova-olga-21@yandex.ru

Novikova Natalya Efimovna, Candidate of economic sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Trade, Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, E-mail: novikovane2013@yandex.ru

Okorokova Yulia Aleksandrovna, postgraduate student, Voronezh Branch of Plekhanov Russian University of Economics, E-mail: jullismol@mail.ru

Аннотация. В статье приведены результаты исследований проблем эффективного управления запасами в логистической системе торговой организации, а также определены факторы, влияющие на структуру и принципы построения логистической системы, в числе которых немаловажное значение должно отводиться учету приграничного расположения региона. Торговые организации в современных экономических условиях интенсифицируют свои усилия по удовлетворению потребительского спроса на рынке. Конкурентным преимуществом по данному направлению становится гибкая система управления ассортиментной политикой и запасами в торговом предприятии. Потребители на конкурентных рынках привыкли к широкому ассортиментному ряду и доступности товаров, поэтому продавцы должны соответствовать установленным требованиям и грамотно выстраивать процесс товародвижения в соответствии с логистическими принципами. Основная цель создания товарного запаса – обеспечение непрерывности процесса торговли всеми видами товаров, представленных в ассортиментной линии торговой организации. Достижение данной цели является условием стабильного развития организации за счет полноценного удовлетворения потребностей обслуживаемого сегмента и развития розничного товарооборота. Целенаправленные действия по управлению товарными запасами выступают залогом конкурентоспособности торгового предприятия.

Abstract. The article presents the results of research into the problems of effective inventory management in the logistics system of a trade organization, and also identifies factors that affect the structure and principles of building a logistics system, among which important importance should be given to taking into account the border location of the region. Trade organizations in the current economic conditions are intensifying their efforts to meet consumer demand in the market. A competitive advantage in this area is a flexible system for managing the assortment policy and stocks in a trading enterprise. Consumers in competitive markets are accustomed to a wide range of products and the availability of goods, so sellers must comply with the established

requirements and competently build the process of product distribution in accordance with logistics principles. The main purpose of creating a commodity stock is to ensure the continuity of the trading process for all types of goods presented in the assortment line of a trading organization. Achieving this goal is a condition for the stable development of the organization through the full satisfaction of the needs of the serviced segment and the development of retail turnover. Purposeful actions for the management of commodity stocks are the key to the competitiveness of a trading enterprise.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, торговая организация, запасы, управление запасами, эффективность деятельности

Keywords: logistics, logistics system, trade organization, inventory, inventory management, performance

В условиях глобальной нестабильности, сложившейся под влиянием пандемии коронавирусной инфекции и санкций в отношении российских компаний, значимость развития и трансформации логистических связей и систем для стабильного функционирования экономики страны велика. Большое внимание должно уделяться в этом процессе приграничным регионам, созданию в них необходимой инфраструктуры для взаимодействия участников товародвижения и устранения барьеров на пути следования логистического потока [1].

Особая роль в логистической системе торговой организации отводится управлению запасами. Эффективная система управления запасами обеспечивает необходимый уровень товарных запасов в организации, что в свою очередь позволит в полном объеме удовлетворять потребности клиентов и получить желаемый финансовый результат.

Коммерческая деятельность торговых предприятий основывается на закупке готовой продукции у поставщиков с целью последующей реализации и достижения определенных финансовых результатов. Для того чтобы своевременно реагировать на колебания потребительского спроса и обеспечивать

бесперебойную реализацию товаров необходимо создавать товарные запасы. Под запасом в данном случае подразумевается достаточное количество товаров, находящихся в распоряжении торговой организации в соответствии с уровнем спроса в целевом сегменте.

Для обеспечения конкурентоспособности организации необходимо иметь гибкую систему управления своими товарными запасами [2]. При формировании запасов важно соблюдать баланс, так как недостаточное или избыточное хранение запасов негативно отражается на финансовых показателях организации. Дефицит товарных запасов приводит к недополучению прибыли из-за невозможности удовлетворить спрос на рынке в полном объеме. А профицит товарных запасов приводит к лишним издержкам по их обороту и хранению.

Поддержание оптимального размера запасов на всех стадиях товародвижения является залогом непрерывности процесса обращения товаров на рынке в целях максимального удовлетворения спроса. Оптимальный размер заказа подразумевает достаточный уровень товаров, при котором издержки организации на доставку и хранение одной единицы товара минимальны при учете всех возможных факторов, влияющих на формирование товарных запасов.

Оборачиваемость товарных запасов и их уровень обусловлен целым рядом факторов, определяющих условия создания товарных запасов. Отдельные факторы увеличивают оборачиваемость материальных потоков, тем самым, минимизируя необходимость создания запасов. Иные факторы замедляют товарное обращение, что ведет к росту уровня запасов. Все факторы подразделяют на внешние (макросреда и микросреда торговой организации) и внутренние, зависящие от самой организации (рис. 1).

Скорость обращения товаров на рынке, а, следовательно, и необходимость формирования запасов обусловлена соотношением спроса и предложения на рынке. В случае, когда спрос превышает предложение, оборачиваемость товаров возрастает, а при насыщении рынка и росте объема предложения оборачиваемость, наоборот, замедляется. Таким образом, важным фактором

регулирования уровня запасов в торговой организации является покупательское поведение в обслуживаемом целевом сегменте.

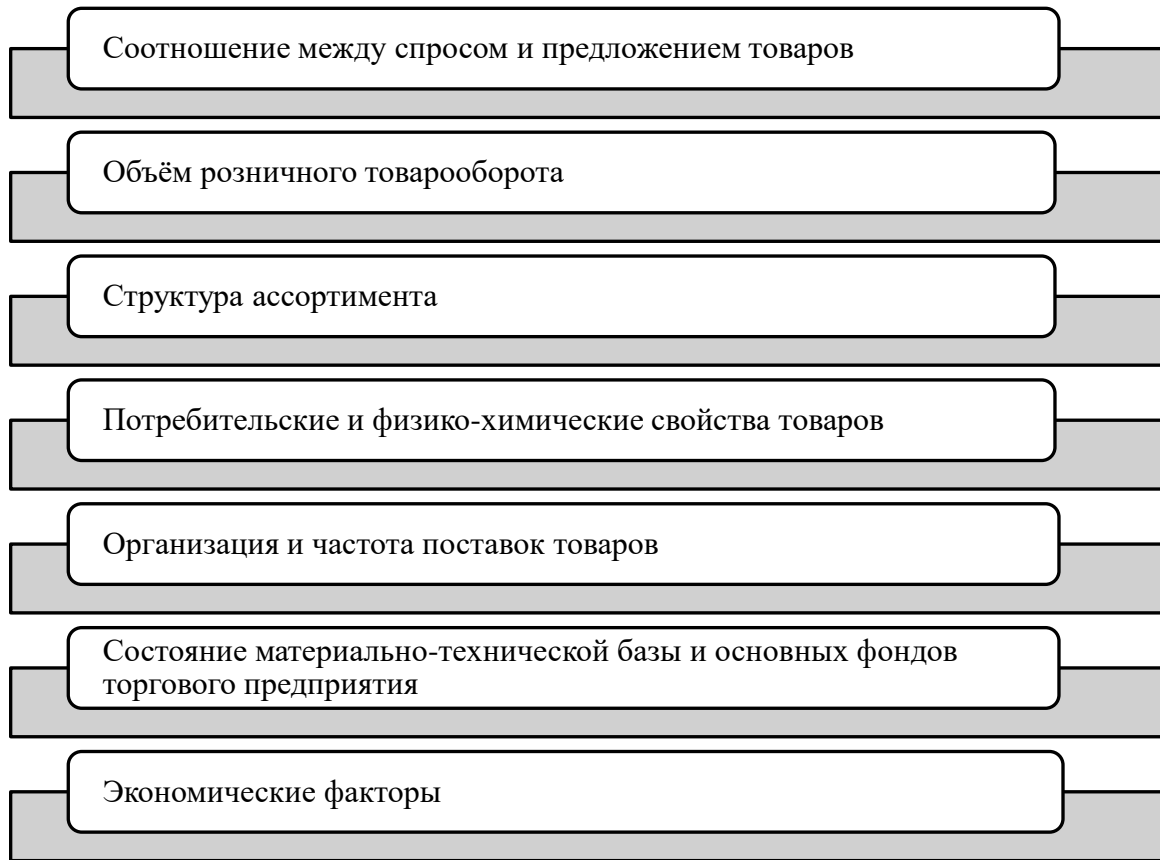


Рисунок 1. Факторы, определяющие размер и скорость обращения товарных запасов

Торговые организации, имеющие большой товароборот характеризуются высокой скоростью ежедневного оборота товаров. Именно такие организации, как правило, имеют много товарных запасов для поддержания массового товарооборота. Организации же с незначительным товарооборотом, не прибегают к лишним товарным запасам при прочих благоприятных условиях на рынке.

Структура ассортимента, его широта и степень обновляемости также отражается на уровне товарных запасов. Чем насыщеннее ассортимент, тем больше товарных запасов у организации. Сложная структура ассортимента требует постоянного контроля и дополнительных запасов для своевременного и полного удовлетворения потребностей клиентов.

Грамотная организация поставок товара в торговую организацию может существенно снизить затраты на формирование и хранение запасов. При высокой

частотности завоза товаров, нет острой необходимости в запасах. Как правило, в отношении продовольственных, скоропортящихся товаров устанавливается высокая частота поставок. В данном случае особую роль играет месторасположение производителя, звенность канала товародвижения, условия транспортировки, что и обуславливает скорость поставки в конкретном случае.

На оборачиваемость товаров влияет целый перечень факторов – насыщенность рынка, товародвижение, продвижение, ценовые факторы, уровень квалификации персонала и иные. Мониторинг данных факторов направлен на выработку адаптивной стратегии управления запасами за счет повышения эффективности товароснабжения и ускорения оборачиваемости товаров, что в свою очередь сократит издержки на формирование запасов [3].

В основу типологизации товарных запасов положены различные признаки. Классификация товарных запасов представлена на рисунке 2. Канал товародвижения имеет звенность и на каждой стадии движения товара от производителя к потребителю могут быть сформированы товарные запасы. Запасы формируются на базе предприятия-производителя, оптовых и розничных торговых организаций. В процессе движения товара запасы формируются у посредников товародвижения, на складах временного размещения и т.д.

В соответствии со сроками запасы подразделяются на входные, то есть на начало отчетного периода и выходные запасы, определяемые на конец отчетного периода. Также запасы могут быть определены на конкретную текущую дату.

В соответствии с функциональным назначением запасы делятся на несколько видов. Основная часть товарных запасов торговой организации, подготовленных к реализации, являются текущими запасами для повседневного сбыта. В отношении товаров с сезонным спросом в определенные периоды времени формируются сезонные запасы для выравнивания уровня товарооборота при колебаниях спроса. В силу удаленности торговых организаций и климатических условий в определенных районах формируются запасы досрочного ввоза для организации бесперебойной торговли в период между

поставками. Также выделяют запасы целевого назначения, как правило, связанные с продвижением товаров и стимулированием сбыта. В условиях нестабильности, конъюнктурных колебаний и влияния прочих негативных факторов, торговые организации создают страховые или гарантийные запасы в целях обеспечения бесперебойного товарооборота. В целях ценового регулирования могут создаваться спекулятивные запасы.

по местонахождению:

- запасы торговых предприятий;
- запасы в производстве;
- запасы в пути.

по срокам:

- запасы на определенную дату;
- запасы на начало периода;
- запасы на конец периода.

по единицам измерения:

- относительные запасы;
- абсолютные запасы.

по назначению:

- сезонные запасы;
- текущие запасы;
- страховые запасы;
- спекулятивные запасы;
- целевые запасы;
- запасы досрочного ввоза.

по величине:

- максимальные запасы;
- минимальные запасы;
- средние запасы.

Рисунок 2. Классификация товарных запасов

В зависимости от величины запасов их принято делить на максимальные, средние и минимальные запасы. Такая классификация условна, так как достаточный уровень запасов определяется исходя из специализации торговой организации. При формировании запасов важен баланс, так как слишком малые или слишком большие запасы могут иметь негативный эффект для организации.

Товарные запасы являются категорией товарного обращения на рынке, и их создание является целесообразным для поддержания непрерывности данного процесса. Необходимость образования товарных запасов обусловлена многими причинами, часть из них представлена на рисунке 3.

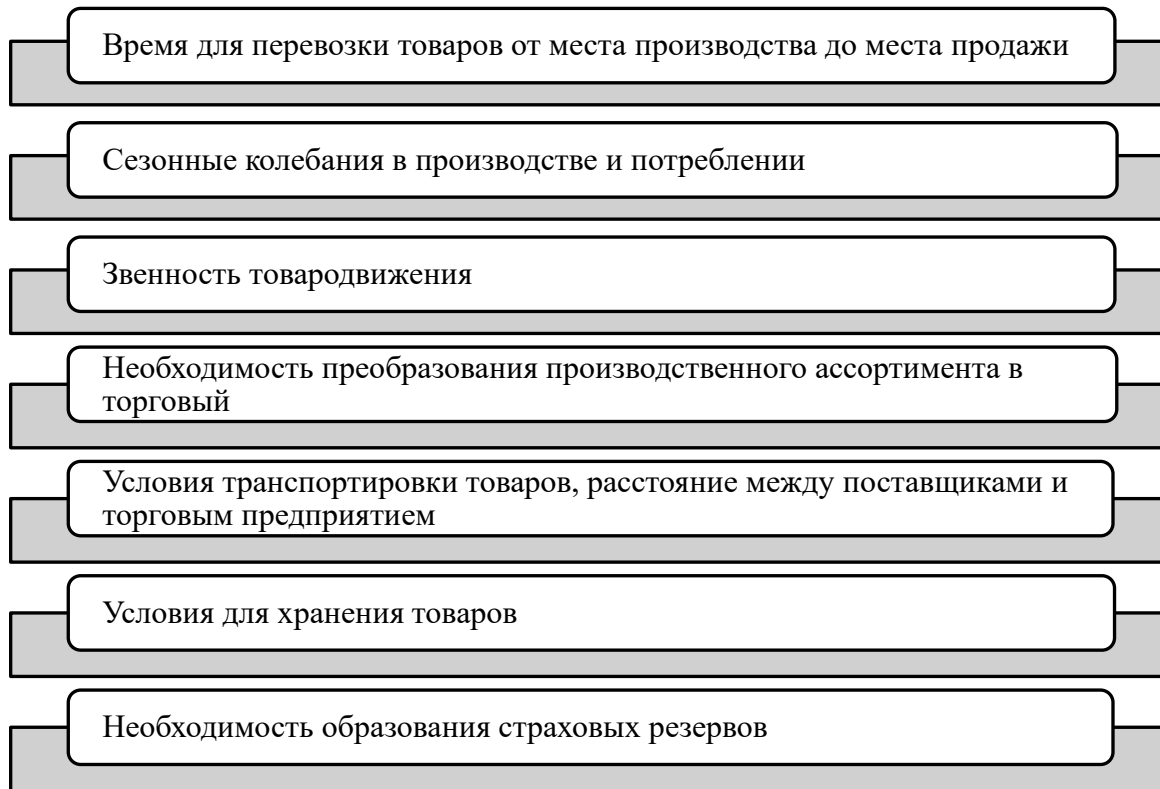


Рисунок 3. **Причины образования товарных запасов**

Гарантия бесперебойной работы торговой организации в условиях неопределенности, сезонности или конъюнктурных колебаний рынка заключается в формировании оптимального размера запасов и грамотного управления ими.

Торговые организации, реализующие сезонные товары или товары с колеблющимся спросом должны уделять особое внимание управления товарными запасами для своевременного их приобретения у поставщиков и грамотного товародвижения.

В процессе товародвижения, особенно в случае удаленности производителя от сети дистрибьютеров, запасы создаются на складах для хранения и дальнейшей транспортировки. Такое движение товаров должно основываться на принципах логистики.

В случае нестабильности внешней среды, неблагоприятных условиях отрасли или рынка торговые организации могут создавать страховые и гарантийные запасы для поддержания спроса или сохранения ценовой политики.

Комплекс мероприятий по управлению товарными запасами в торговой организации направлен на обеспечение бесперебойного процесса товародвижения и полное удовлетворение потребностей рынка. Система управления запасами нацелена на регулирование и контроль товарного обращения на рынке. При этом эффективное управление сводится к минимизации запасов и ускорению из обращения. Ключевые задачи управления запасами в торговой организации представлены на рисунке 4.

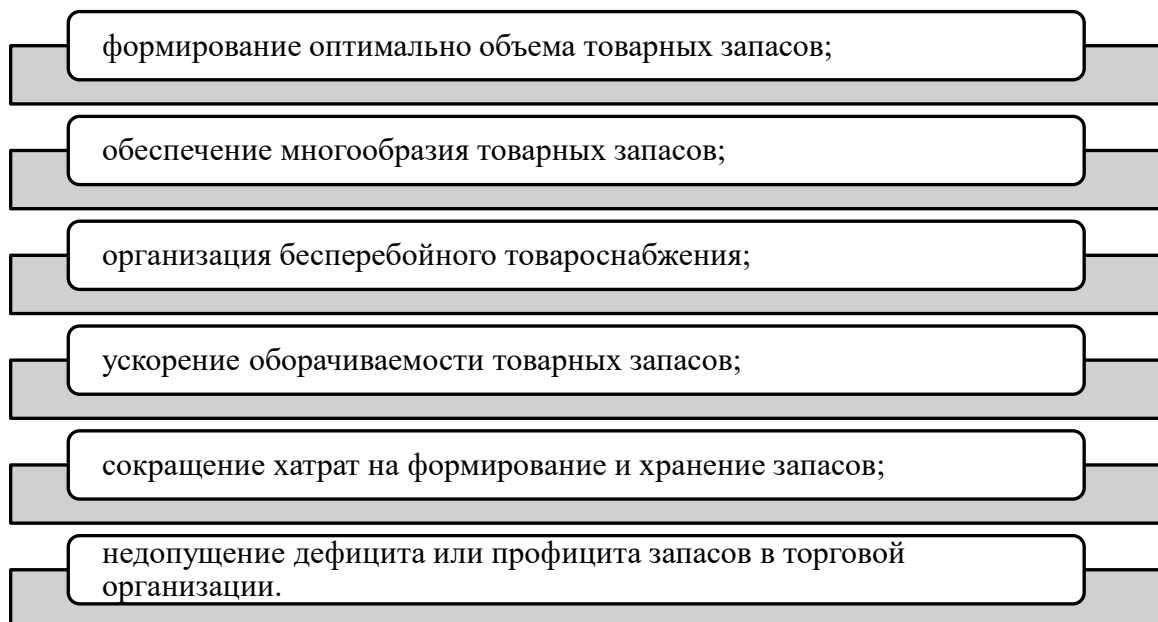


Рисунок 4. Основные задачи управления запасами в торговой организации

Управление товарными запасами в торговых организациях имеет свою специфику в зависимости от формы товароснабжения, выбранной торговым предприятием. Выделяют две основные формы товароснабжения – транзитную и складскую. Выбор формы обусловлен расположением организаций, затрат на доставку товаров, свойств самого товара, климатических условий и иных факторов.

При транзитной форме товарные запасы пополняются напрямую от поставщиков товаров. Данная форма товароснабжения при грамотной и

бесперебойной организации позволяет минимизировать издержки на хранение товаров. Однако в случае перебоев с поставками товаров, торговая организация может недополучить необходимые товары для реализации.

При складской форме запасы пополняются со складов. Как правило, к данной форме прибегают сетевые торговые организации, которые четко нормируют запасы. Данная форма имеет более высокие издержки по хранению, обслуживанию и доставке товаров, но при этом складской метод гарантирует товарный запас.

Процесс управления запасами в торговой организации включает ряд этапов, представленных на рисунке 5.

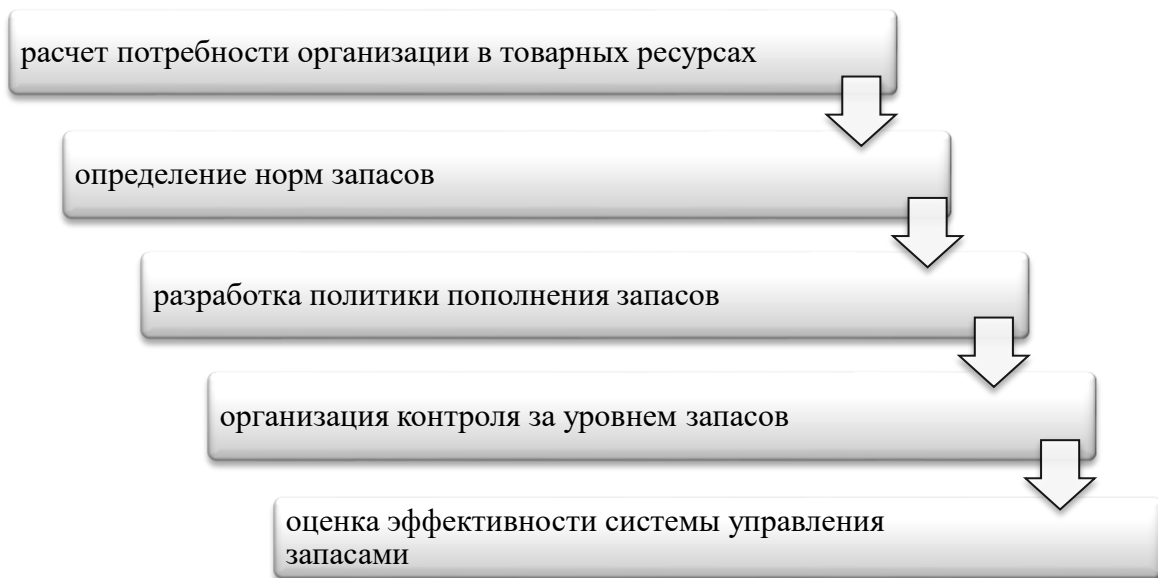


Рисунок 5. Процесс организации управления запасами в торговой организации

Управление запасами выступает системой равновесия между двумя противоположными процессами. С одной стороны в интересах торговой организации максимально сократить свои затраты на хранение товаров, то есть минимизировать запасы. А с другой стороны, торговая организация, функционирующая в конкурентной среде, стремится завоевать расположение клиентов, предоставляя лучшие условия и повышая качество обслуживания. При этом удовлетворить потребности сегмента в полном объеме можно только

благодаря оптимальной структуре ассортимента и эффективной системе управления товародвижением и запасами [4].

Процесс формирования товарных запасов в торговой организации осуществляется под воздействием совокупности факторов, что делает его нестабильным. В данных условиях важна эффективная система управления, которая исходит из экономической целесообразности создания запасов по конкретным товарным группам. Процесс организации управления запасами должен строиться на детальном анализе, нормировании, учете и контроле запасов в торговой организации в целях минимизации издержек на формирование и обслуживание запасов. Структура суммарных затрат на формирование и обслуживание товарных запасов представлена на рисунке 6.



Рисунок 6. Суммарные затраты системы управления запасами

Для формирования эффективной стратегии управления материальными потоками в организации необходимо определиться с размером и периодичностью заказа запасов, выбрав определенную систему (рисунок 7).



Рисунок 7. Системы управления товарными запасами

Самой простой системой управления товарными запасам традиционно считается система с фиксированным размером заказа, когда заказ необходимого товара производится до соответствующей нормы при сокращении уровня запаса до минимального значения. Минимальный или критический уровень запаса является в данной системе «точкой заказа». На период ожидания новой поставки товаров действует страховой запас данных товаров, таким образом, исключается возможность возникновения дефицита товаров. Размер заказа не подвержен различным условиям, он определяется исходя из величины затрат на управление торговыми запасами.

Неэффективная система управления в данном случае может привести к затовариванию складов и появлению неликвидных запасов. Применение данной системы требует постоянного учета остатков товарных запасов на складе. На практике к данной системе прибегают при следующих условиях:

- высокие потери при отсутствии запасов;
- большие расходы на хранение запасов;
- высокая стоимость заказываемого товара;
- условия неопределенности и колеблющийся спрос.

Система с фиксированным интервалом времени между заказами сводится к установлению определенного периода для заказа. Основой для формирования

заказа является факт проверки остатков запасов на складах. На основе данных проверки определяется необходимый размер заказа, который в свою очередь зависит от скорости оборачиваемости товарных запасов. Таким образом, контроль остатков при данной системе управления запасов основывается на инвентаризации запасов, осуществляемой через равные промежутки времени.

Представленная система управления запасами на практике применяется в следующих случаях:

- при возникновении дефицита товаров финансовые потери торговой организации незначительны;
- невысокие издержки на оформление заказов и доставке товаров на склад;
- удобные условия доставки товаров различными партиями.

Система с фиксированным интервалом времени между заказами является более затратной, чем система с фиксированным размером заказа, так как увеличение складских помещений для хранения требует повышенных расходов. Тогда как в рамках системы управления с фиксированным заказом наоборот наблюдается сокращение площадей для хранения запасов, что позволяет экономить. Однако, система с фиксированным размером заказа требует постоянного учета фактического запаса на складах.

Система с установленной периодичностью пополнения запасов до установленного уровня является комбинированной, так как заказы оформляются не только в установленные промежутки времени, но и до порогового значения. Таким образом, система направлена на исключение затоваривания складов.

Рассмотренные системы не являются абсолютными и могут быть представлены в различных формах в соответствии с финансовыми возможностями товарной организации и профиля ее деятельности. При выработке стратегии управления запасами, в первую очередь, необходимо учитывать особенности спроса на целевом рынке. Снабженческо-сбытовая деятельность торговых организаций имеет свою специфику, но при этом важно придерживаться

основных принципов логистики и систем управления запасами. Каждая из систем имеет свои ограничения по применению, поэтому эффективное управление запасами в конкретной организации должно исходить из выработки собственной системы контроля запасов. Система управления запасами направлена на оптимизацию процесса товародвижения при минимизации затрат торговой организации на обслуживание заказов и хранение запасов. Конкурентная торговая организация в современных рыночных условиях должна иметь гибкую логистическую систему управления запасами.

Рассмотрим логистическую систему торговой организации ООО «ПрофСвар», расположенной в г. Смоленске. Организация имеет два специализированных магазина розничной торговли, предлагающих на рынок широкий арсенал профессионального высокотехнологичного сварочного оборудования и расходных материалов для наплавки, пайки и сварки. ООО «ПрофСвар» располагает собственным сайтом, на котором представлен полный каталог продукции, реализуемой через сеть магазинов, а также различные информационные материалы о деятельности компании. Также на сайте размещена актуальная информация о действующих акциях, распродажах и иных стимулирующих мерах. На сегодняшний день ООО «ПрофСвар» предлагает на рынок более 50 наименований газосварочного, паяльного, электросварочного оборудования и 100 наименований средств индивидуальной защиты и расходных материалов для сварки.

Рынок сварочного оборудования по регионам России последние годы характеризуется положительными тенденциями роста, не смотря на условия пандемии и экономические санкции. Сварочная отрасль активно развивается, что обусловлено научно-техническими разработками в области сварочных процессов и усовершенствованиями технологического оборудования. Развитие передовых технологий в данном секторе влияет на рыночную конъюнктуру. Рынок сварочного оборудования и материалов для сварки постоянно перестраивается с учетом технологических и инновационных факторов [5].

Основными мировыми производителями сварочного оборудования являются Lincoln Electric (США), KOBE STEEL (Япония), ESAB (США), ZULFI (Саудовская Аравия), KISWEL (Корея). Среди отечественных производителей оборудования для сварки можно выделить следующие бренды - ПЕСАНТА (ООО «КАСКАД»), СВАРОГ (ООО «Инсварком»), ТСС (ООО «ГК ТСС»), TurboJet (ООО «ГК «РАДОЙЛ»), Алтайский завод агрегатов (АО «АЗА»).

ООО «ПрофСвар» являясь специализированным магазином сварочного оборудования в г. Смоленске работает с известными и надежными поставщиками сварочного оборудования и материалов для сварки. В таблице 1 представлены поставщики товаров, реализуемых в магазинах организации.

Таблица 1. Поставщики продукции ООО «ПрофСвар»

Поставщики	Наименование товаров	Бренды товаров
ООО «ПК Сваркомплект»	сварочные инверторы, сварочные трансформаторы, газосварочное оборудование, сварочные материалы.	Brima, Svarog, ПТК, TSS, Кедр, ИТС.
ТЭН электроинструменты	шлифовальные машины, пилы, сварочные аппараты, насосы, лазерные уровни, компрессоры	ТЭН
ООО «Снабсервис»	материалы для сварки и пайки, метизы, редкие материалы и сплавы	RI-FABA, Danfoss, ESBE, Джилекс, Бош, Zetkama, McAlpine
ООО «Лазер-тор»	сварочные станки, металлорезчики сварочные	Лазер-тор
ООО «Интера»	газосварочное и электросварочное оборудование	Intera
ООО «Элейн»	электрика, кабель, провод, пускатели, контакторы и другое	КЭАЗ, КЗЭА, ДКС, Легранд, Шнайдер Электрк, Алюр, Конкорд

Конкурентная среда рынка сварочного оборудования в г. Смоленске представлена рядом организаций, предлагающих на рынок аналогичную продукцию различных брендов. При этом ООО «ПрофСвар» является единственной сетью специализированных розничных магазинов сварочного оборудования. Иные торговые организации имеют в ассортименте сварочное оборудование, СИЗ и материалы для сварки и пайки, но предлагают для реализации иные товары. Так, среди конкурентов ООО «ПрофСвар»

представлены строительные магазины, реализующие в том числе и сварочное оборудование, также к конкурентам можно отнести магазины электротоваров, инструментов. На рисунке 8 представлены основные конкуренты ООО «ПрофСвар».



Рисунок 8. Основные конкуренты ООО «ПрофСвар»

Несмотря на то, что магазины организации являются специализированными, конкурентная среда на рынке сварочного оборудования весьма активна. Среди основных конкурентов можно выделить сеть фирменных магазинов «Инструмент-клуб». В г. Смоленске и Смоленском районе данная сеть имеет 13 магазинов. Также товары реализуются через интернет-магазин, при этом доставка осуществляется по всей России. Ежегодно данная сеть открывает новые торговые площадки по всей России. Ассортимент магазинов «Инструмент-клуб» включает более 5000 наименований товаров, в том числе сварочное оборудование, оборудование для пайки, электроинструмент и расходные материалы. Основными конкурентными преимуществами сети магазинов «Инструмент-клуб» является гибкая ценовая политика, возможность оформления интернет-заказа, большой ассортимент товаров разнообразных брендов и наличие собственного складского комплекса.

Высокая конкурентная активность на рынке сварочного оборудования, а также интенсивный рост данной отрасли требует наращивания конкурентных преимуществ и финансовой устойчивости торговой организации на рынке. Объем товарных запасов оказывает существенное влияние на финансовое положение торговой организации. Это обусловлено тем, что компания стремится иметь высокие уровни запасов для своевременного и полного удовлетворения спроса на

различные товары, поэтому денежные средства организации, ее активы заморожены в запасах. Важно не допустить избытка запасов, так как это негативно отразится на прибыльности торговой организации. Для этого важно иметь эффективную систему управления товарными запасами.

Целесообразно проанализировать структуру продаж ООО «ПрофСвар» для более детального анализа ассортиментного портфеля торговой организации и анализа запасов организации (таблица 2).

Таблица 2. Динамика и структура товарооборота ООО «ПрофСвар»

Товарная группа	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Абсолютный прирост в 2021 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	от 2019 г.	от 2020г.
Газосварочное оборудование	34356	69,4	35780	69,5	46744	72,2	12388	10964
Кабельная продукция	5103,7	10,3	5819	11,3	7752	12	2648,3	1933
Электросварочное оборудование	9715,9	19,6	9474	18,4	8850	13,7	-865,9	-624
Паяльное оборудование	357,4	0,7	409	0,8	1360	2,1	1002,6	951
Итого	49533	100	51482	100	64706	100	15173	13224

Наибольший удельный вес в общей структуре товарооборота приходится на товарную категорию – газосварочное оборудование. Доля данной категории в структуре продаж по итогам 2021 года составила 72,2%, прирост относительно итогов 2019 года составил 2,8%. Спад продаж наблюдается только в категории товаров – электросварочное оборудование, что требует интенсификации маркетинговых усилий торговой организации в целях стимулирования сбыта.

Для принятия решения об оптимизации ассортиментной политики и рационального управления запасами необходимо использовать метод ABC-анализа. ABC-анализ товарных групп ООО «ПрофСвар» за 2021 г. представлен в таблице 3.

По результатам ABC-анализа товарные группы были ранжированы по трем категориям. К категории А отнесено газосварочное оборудование, которое является лидером продаж с положительной тенденцией роста товарооборота.

Данные товары составляют основу коммерческого результата торговой организации и требуют пристального внимания. Запасы данных товаров всегда должны находиться на складе в достаточном объеме в соответствии с уровнем продаж. Также важно постоянно поддерживать интерес потребителей к данной категории за счет грамотного применения маркетинговых инструментов.

Таблица 3. АВС-анализ товарных групп ООО «ПрофСвар» за 2021 г.

Товарная группа	Объем продаж за год, тыс. руб.	Доля в обороте, %	Группа
Газосварочное оборудование	46844	72,2	А
Кабельная продукция	7702	12	В
Электросварочное оборудование	8800	13,7	В
Паяльное оборудование	1360	2,1	С
Итого	64706	100	-

Кабельная продукция и электросварочное оборудование отнесены к категории В, так как данные товарные категории формируют стабильный объем выручки. Однако, в отношении категории электросварочного оборудования была выявлена негативная тенденция продаж, важно стабилизировать спрос на данную категорию и увеличить объем товарооборота. В отношении товаров категории В необходимо проводить регулярный мониторинг динамики спроса и прибыльности данных товаров, а также контролировать уровень их запасов в организации.

К товарам аутсайдером (категория С) отнесено паяльное оборудование, так как данный товар имеет низкий вклад в экономический результат организации. Но, в данном случае, выявлена положительная тенденция роста объемов продаж, что требует сохранения данной позиции в ассортименте и пересмотре стратегии сбыта.

Каждая товарная категория в зависимости от своего веса в доходности организации требует грамотного управления с точки зрения сбыта и формирования товарных запасов. Недостаток и избыток запасов может негативно отразиться не только на общей рентабельности организации, но и на уровне продаж отдельной категории товаров. Целесообразно провести анализ товарных запасов в ООО «ПрофСвар».

Анализ запасов по товарным группам ООО «ПрофСвар» за 2021 г. представлен в таблице 4. Основная доля запасов приходится на товарную категорию – газосварочное оборудование. Доля в запасах электросварочного оборудования напротив имеет тенденцию к сокращению за исследуемый период, что обусловлено общим падением спроса на данную группу товаров. Доля запасов кабельной продукции также ежегодно сокращалась, но в стоимостном выражении запасы по итогам 2021 года выросли на 704,2 тыс. рублей относительно 2019 года. Паяльное оборудование было отнесено к товарам-аутсайдерам с низкой доходностью, соответственно и доля запасов данных товаров незначительна.

Таблица 4. Анализ запасов ООО «ПрофСвар»

Товарная группа	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Абсолютный прирост в 2021 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	от 2019 г.	от 2020г.
Газосварочное оборудование	3451,4	54,3	4737,7	60,3	10815,7	68,6	7364,3	6078
Кабельная продукция	785,7	12,4	814,3	10,4	1489,9	9,4	704,2	675,6
Электросварочное оборудование	1586,9	24,9	1684,6	21,5	2890,1	18,3	1303,2	1205,5
Паяльное оборудование	400,2	6,3	464,2	5,9	510,2	3,2	110	46
Прочие запасы	132,8	2,1	151,2	1,9	71,1	0,5	-61,7	-80,1
Итого	6357	100	7852	100	15777	100	9420	7925

Важно отметить, что уровень запасов в 2021 году имеет существенное увеличение относительно 2019 года на 9420 тыс. рублей. Такое увеличение может негативно отразиться на финансовом состоянии торговой организации и вызвать проблемы с платежеспособностью. Необходимо оценить влияние уровня запасов на финансовое состояние организации. Для этого целесообразно рассчитать показатели оборачиваемости товарных запасов (таблица 5).

Таблица 5. Показатели оборачиваемости товарных запасов ООО «ПрофСвар»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение показателей 2021 года	
				от 2019 г.	от 2020 г.
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,84	5,49	4,65	-1,19	-0,84
Скорость товарооборота, дней	62,5	66,5	78,5	16	12

Система управления запасами в 2021 году была неэффективной, запасы наращивались, но имели низкую скорость оборачиваемости. Активы предприятия были заморожены в запасах и не приносили прибыли. В соответствии с проведенным ABC-анализом целесообразно определить оптимальный размер запасов по каждой товарной категории в зависимости от вклада в доходность организации по итогам 2021 года (таблица 6).

Таблица 6. Определение оптимального количества запасов ООО «ПрофСвар» по итогам 2021 года

Наименование товарной группы	Группа	Доля в выручке, %	Доля в запасах, %	Рекомендованное количество запасов, %	Излишек (+), недостаток (-)
Газосварочное оборудование	А	72,2	68,6	80	-11,4
Кабельная продукция	В	12	9,4	7,5	+1,9
Электросварочное оборудование	В	13,7	18,3	7,5	+10,8
Паяльное оборудование	С	2,1	3,2	5	-1,8

По итогам ABC-анализа, можно рекомендовать следующие направления оптимизации объема запасов в ООО «ПрофСвар». Кабельная продукция и электросварочное оборудование относятся к категории В, поэтому уровень запасов распределён между двумя категориями в равных долях по 7,5%. Доля продаж электросварочного оборудования сокращается, следовательно, необходимо пересмотреть и уровень их запасов. Рекомендовано сократить доля в запасах товарной группы «электросварочное оборудование» на 10,8%, в запасах

товарной категории «кабельная продукция» на 1,9%. Газосварочное оборудование является товаром лидером с высокими темпами роста продаж, целесообразно поддерживать запасы на уровне 80%, то есть увеличить долю в запасах на 11,4%. Относительно товаров – аутсайдеров (паяльное оборудование) рекомендовано увеличение доли запасов на 1,8%, что обусловлено положительными темпами прироста продаж. Материалы для пайки, не смотря, на незначительный вклад в доходность организации являются важной позицией, так как выступают сопутствующими товарами для сварочного оборудования. Важно контролировать данную товарную категорию и сохранить ее в ассортименте.

Таким образом, можно выделить основные направления совершенствования системы управления запасами в ООО «ПрофСвар». Во-первых, необходимо для повышения эффективности использования оборотных средств важно уменьшать общий уровень запасов, за счет увеличения скорости их оборачиваемости. Запасы не должны залеживаться на складах. Целесообразно оптимизировать структуру запасов исходя из доходности товарных позиций, а также интенсифицировать маркетинговые усилия в области стимулирования сбыта и активизации продаж. Во-вторых, следует рассмотреть возможность внедрения автоматизированной системы управления запасами. На современном этапе существует множество программных продуктов для управления запасами, которые позволяют прогнозировать спрос, рационализировать уровень запасов, планировать заказы, оповещать ответственных лиц об избытке или недостатке товарных позиций на складе, а также в целом оптимизировать запасы.

Таким образом, система управления запасами призвана оптимизировать уровень товарных запасов в соответствии с потребностями рынка и возможностями самого торгового предприятия. Решение об уровне товарных запасов должно быть экономически обосновано. Рациональная система управления запасами позволит торговой организации достичь устойчивого положения на рынке, минимизировать риски и исключить вероятность

негативного влияния ошибок управления запасами на финансовый результат деятельности.

Эффективное управление товарными запасами является фактором устойчивого развития организации в конкурентной среде [6]. Для формирования логистической системы коммерческой организации большое значение имеет наличие в регионе необходимой инфраструктуры, складских площадей, широкий выбор транспортных компаний, составляющих логистический потенциал территории и возможности для развития торгового бизнеса.

Список источников

1. Бережная, Л. Ю. Анализ логистического потенциала приграничного региона (на примере Оренбургской области) / Л.Ю. Бережная // Региональная экономика: теория и практика.- 2016 .- №7. – С. 62–75
2. Ковалева, Л.Ф. Информационное обеспечение логистических процессов / Л.Ф. Ковалева, Ю.Д. Зюкова // Менеджмент и логистика: теория, практика: сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2019. - С. 124-128.
3. Лёшина, М.А. Современные технологии менеджмента и особенности их применения в условиях цифровой экономики / М.А. Лёшина // Развитие цифровой экономики в Союзном государстве Беларуси и России: достижения, проблемы, перспективы: сборник статей международной заочной научно-практической конференции. - Минск, 2021. - С. 35-38.
4. Ковалева, Л.Ф. Развитие электронной системы снабжения как инструмента маркетинга предпринимательской деятельности торговых организаций / Л.Ф. Ковалева // Инновационное предпринимательство: социально-экономические и маркетинговые аспекты: материалы Международной научно-практической конференции. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2017. - С. 220-224.

5. Сапожникова, С.М. Оценка развития розничной торговли Смоленской области / С.М. Сапожникова, С.А. Чудакова // Финансовая экономика. - 2020. - № 9. - С. 101-103.

6. Кудрявцева, С.С. Повышение эффективности организации производственных логистических систем / С.С. Кудрявцева, М.В. Шинкевич, В.М. Бабушкин // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. - 2019. - Т. 75. - № 4. - С. 79-83.

References

1. Berezhnaya, L. YU. Analiz logisticheskogo potentsiala prigranichnogo regiona (na primere Orenburgskoi oblasti) / L.YU. Berezhnaya // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika.- 2016 .- №7. – S. 62–75

2. Kovaleva, L.F. Informatsionnoe obespechenie logisticheskikh protsessov / L.F. Kovaleva, YU.D. Zyukova // Menedzhment i logistika: teoriya, praktika: sbornik materialov Vserossiiskoi (natsional'noi) nauchno-prakticheskoi konferentsii. - Voronezh: Izdatel'sko-poligraficheskii tsentr «Nauchnaya knigA», 2019. - S. 124-128.

3. Leshina, M.A. Sovremennye tekhnologii menedzhmenta i osobennosti ikh primeneniya v usloviyakh tsifrovoi ehkonomiki / M.A. Leshina // Razvitie tsifrovoi ehkonomiki v Soyuznom gosudarstve Belarusi i Rossii: dostizheniya, problemy, perspektivy: sbornik statei mezhdunarodnoi zaochnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. - Minsk, 2021. - S. 35-38.

4. Kovaleva, L.F. Razvitie ehlektronnoi sistemy snabzheniya kak instrumenta marketinga predprinimatel'skoi deyatel'nosti torgovykh organizatsii / L.F. Kovaleva // Innovatsionnoe predprinimatel'stvo: sotsial'no-ehkonomicheskie i marketingovye aspekty: materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. - Voronezh: Izdatel'sko-poligraficheskii tsentr «Nauchnaya knigA», 2017. - S. 220-224.

Sapozhnikova, S.M. Otsenka razvitiya roznichnoi torgovli Smolenskoi oblasti / S.M. Sapozhnikova, S.A. Chudakova // Finansovaya ehkonomika. - 2020. - № 9. - S. 101-103.

Московский экономический журнал. № 9. 2022

Moscow economic journal. № 9. 2022

5. Kudryavtseva, S.S. Povyshenie ehffektivnosti organizatsii proizvodstvennykh logisticheskikh sistem / S.S. Kudryavtseva, M.V. Shinkevich, V.M. Babushkin // Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. A.N. Tupoleva. - 2019. - Т. 75. - № 4. - S. 79-83.

Для цитирования: Лукашева О.Л., Новикова Н.Е., Огорокова Ю.А. Влияние управления запасами на эффективность логистической системы торговой организации с учетом ее приграничного расположения // Московский экономический журнал. 2022. № 9. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-9-2022-20/>

© Лукашева О.Л., Новикова Н.Е., Огорокова Ю.А., 2022. Московский экономический журнал, 2022, № 9.