



**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



# РАНХиГС ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ

**ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему:

**«Управление товарными запасами ТС СВЕТОФОР»**

**Автор работы:**

Студент группы ФПП-23

Балюк Е.А.

**Руководитель работы:**

к. техн.н., доцент

Буторина Ольга Сергеевна

г. Челябинск 2021 г.



**Объект исследования** – ООО «Торгсервис 74».

**Предмет исследования** – процесс управления материальными запасами организации.

**Цель работы** – разработка проекта по совершенствованию управления товарными запасами ООО «Торгсервис 74».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

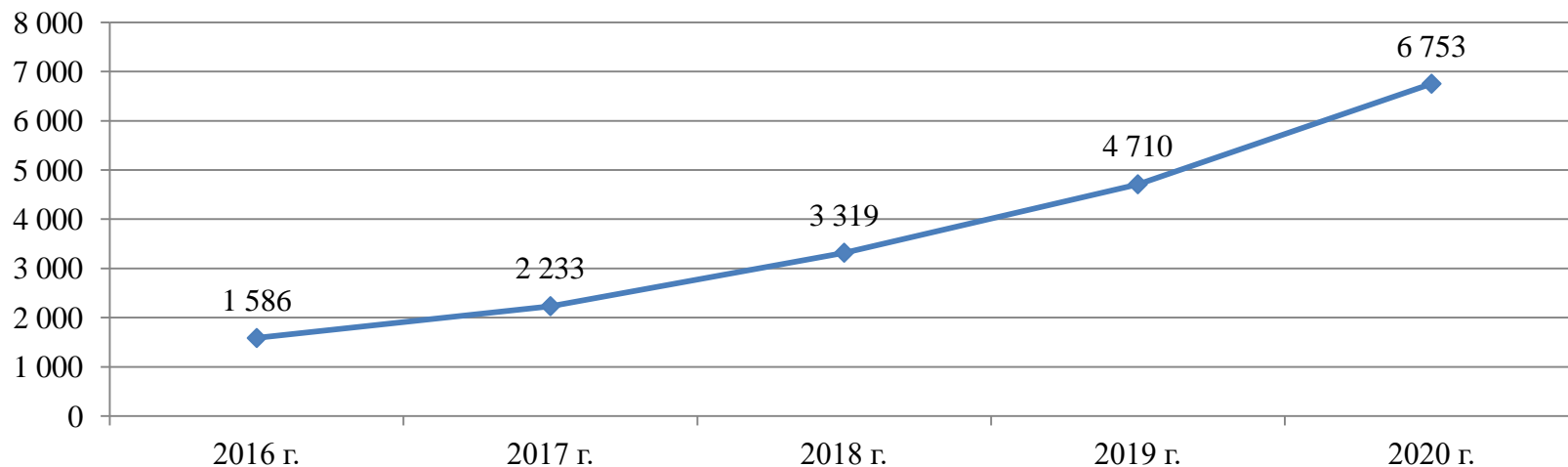
1. провести анализ теоретических основ управления материальными запасами в организации;
2. провести анализ внешней и внутренней среды ООО «Торгсервис 74»;
3. провести анализ и дать оценку эффективности управления товарными запасами ООО «Торгсервис 74»;
4. разработать проект по совершенствованию управления товарными запасами ООО «Торгсервис 74»;
5. оценить риски и экономическую эффективность разработанного проекта.



## Динамика основных экономических показателей

Подразделение/г	2016 г.	2017 г.	2017 к 2016	2018 г.	2018 к 2017	2019 г.	2019 к 2018	2020 г.	2020 к 2019
	Выручка	Выручка	Прирост %	Выручка	Прирост %	Выручка	Прирост %	Выручка	Прирост %
<b>ТС Светофор, тыс. руб.</b>	1 586	2 233	41%	3 319	49%	4 710	42%	6 753	43%

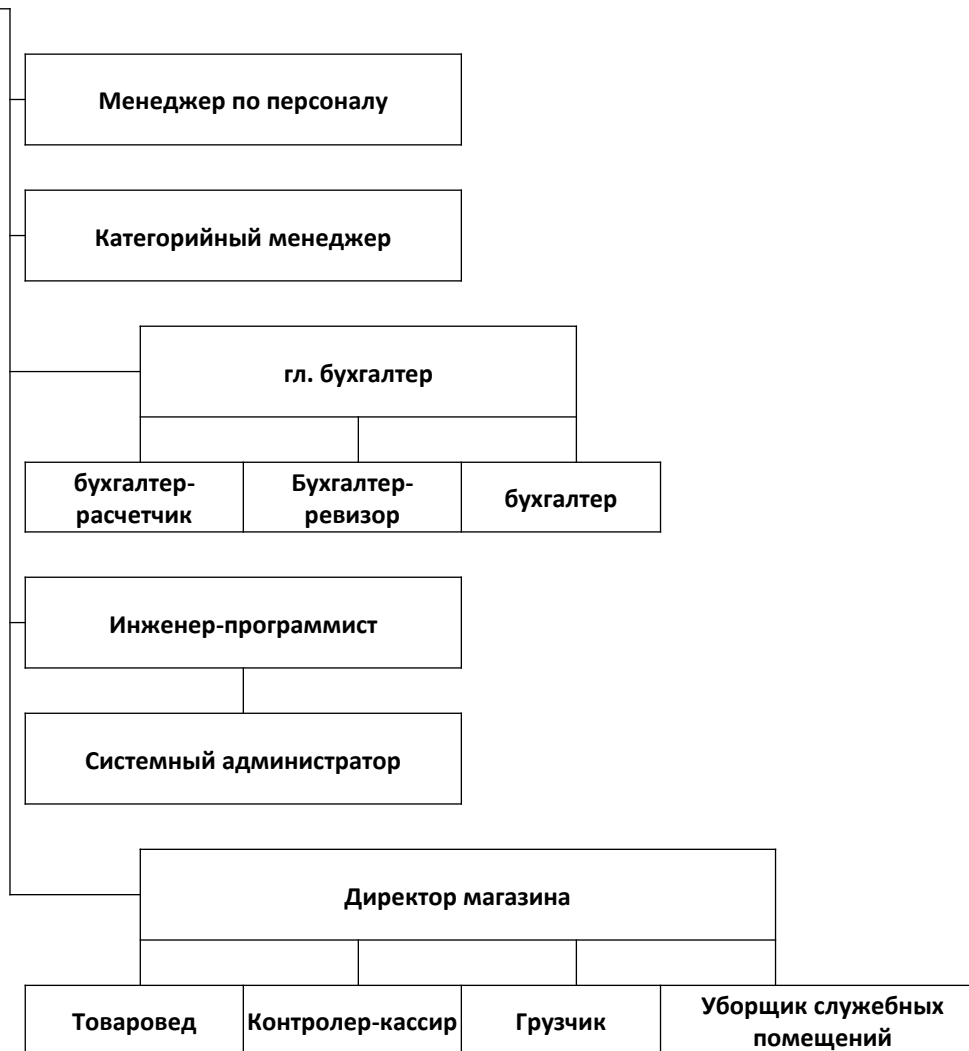
**Выручка, тыс.руб.**





## Организационная структура подразделения ООО «Торгсервис 74»

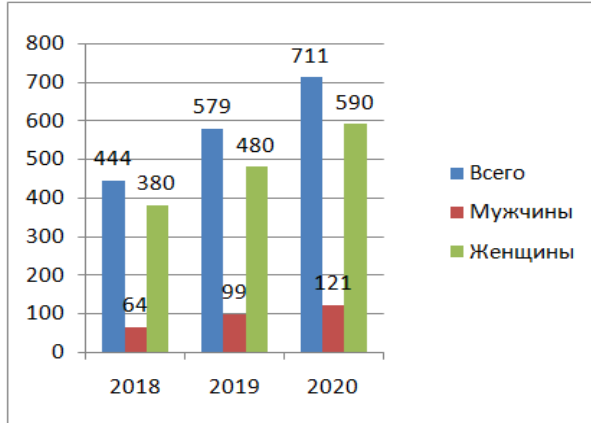
Директор



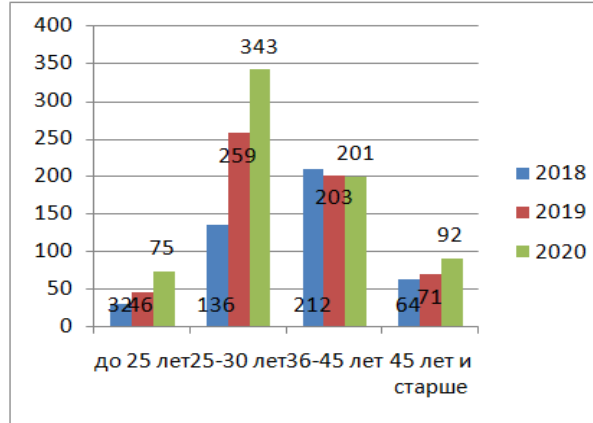


## Анализ кадрового состава ООО «Торгсервис 74»

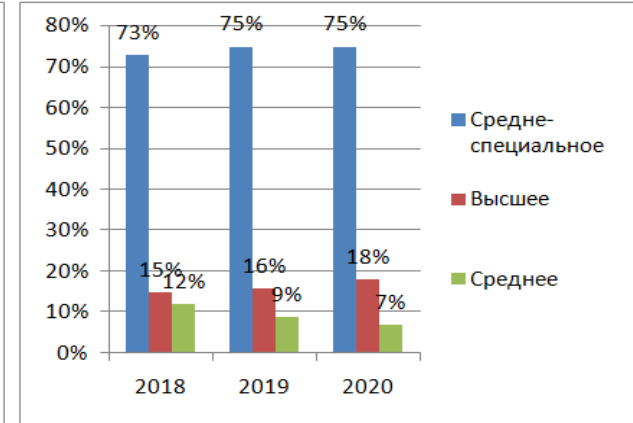
Разделение по половому признаку



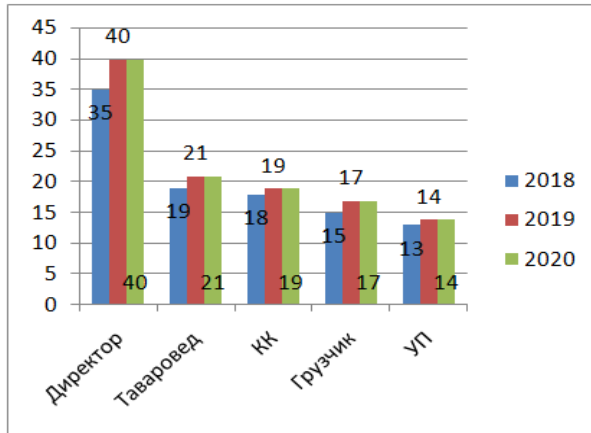
Возраст сотрудников



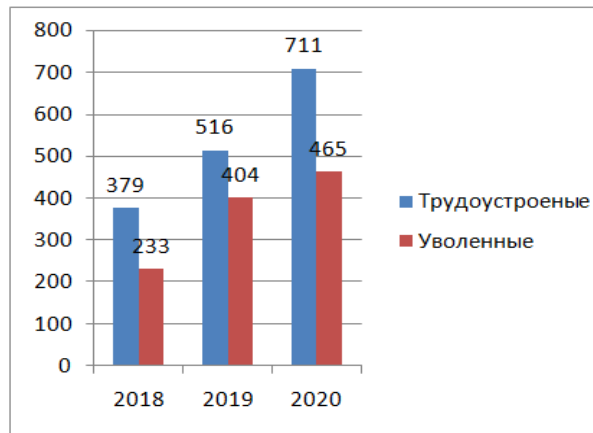
Образование сотрудников



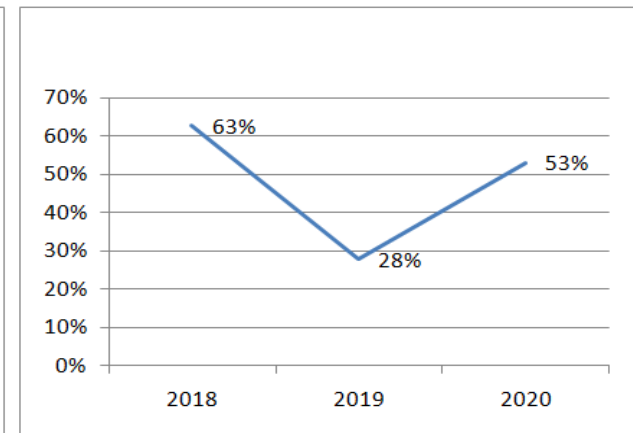
Уровень заработной платы



Статистика трудоустройства

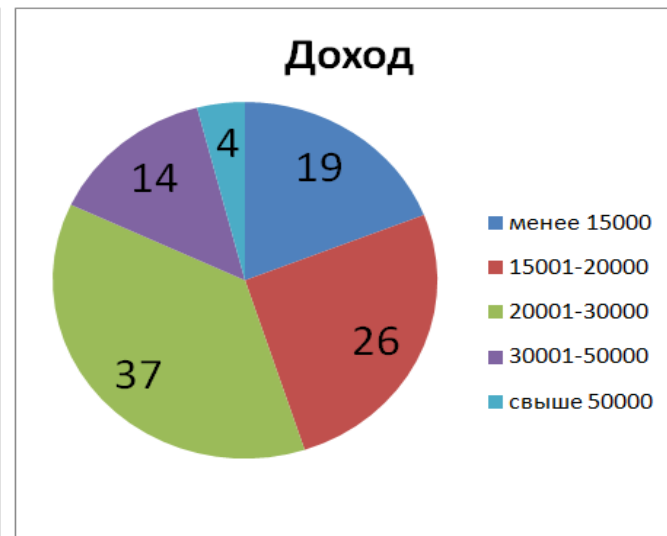
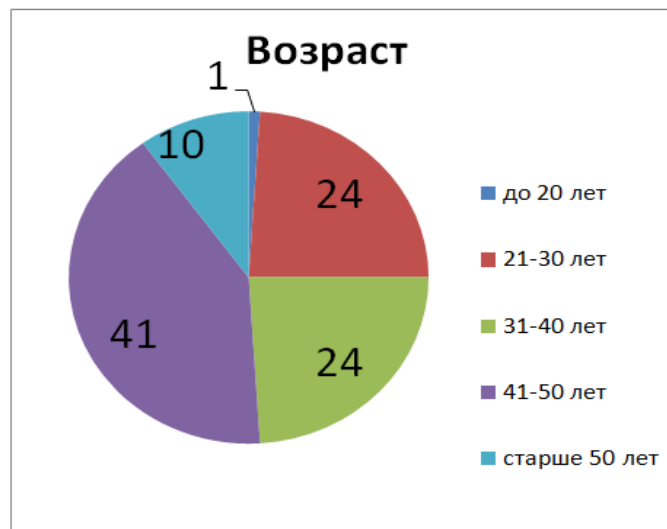


Уровень текучести персонала



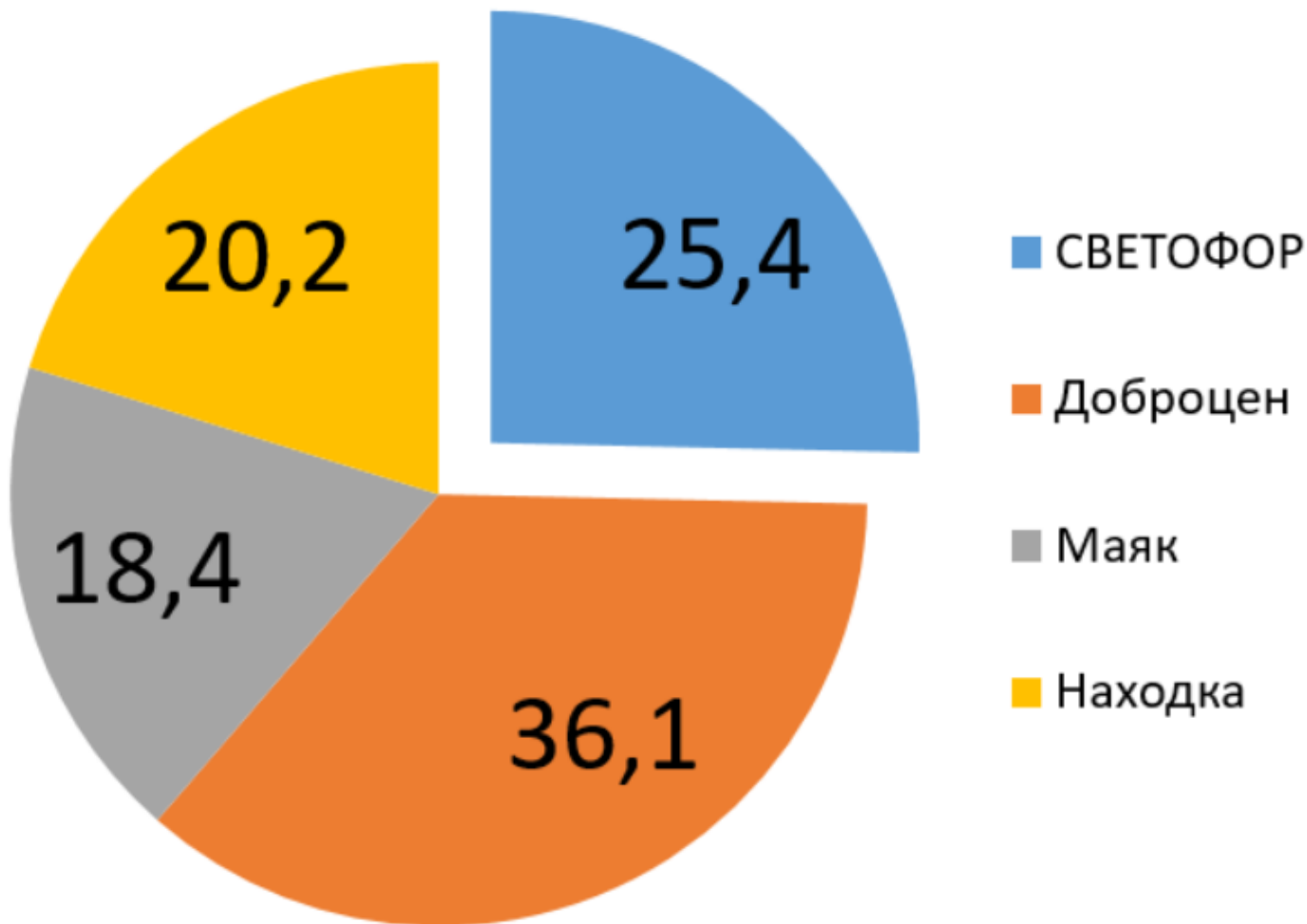


## Анализ потребителя ООО «Торгсервис 74»





Доля рынка, %





## Индикативные показатели результатов анализа

Наименование показателя	Эталон	Факт
Полнота ассортимента	90%	60%
Широта ассортимента	100%	69%
Глубина ассортимента	95%	75%
Устойчивость ассортимента	18%	13%
Емкость рынка	187 521 тыс.руб.	187 521 тыс.руб.
Доля рынка	35,0%	25,4%





## Многоугольник конкурентоспособности

— СВЕТОФОР — Доброцен — Маяк — Находка





## PEST анализ

Политические факторы	Экономические факторы	Социальные факторы:	Технологические факторы:
Повышение базовой ставки НДС	Кризис 2014 года (санкции)	Увеличение миграционных потоков	Новые стандарты производства (ГОСТ, ISO-9001)
Ужесточение трудового законодательства (поправки в закон № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации»)	Повышение уровня инфляции	Увеличение пенсионного возраста	Объединение оффлайн и онлайн-торговли
Санкционная политика с 2014 года (Продуктовые санкции)	Уменьшение реальных доходов граждан из-за пандемии COVID-19	Закредитованность населения	Наличие новых технологий: электронные ценники, умные тележки
Указ Президента РФ от 02.04.2020 N 239 "О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)".	Нестабильность курса доллара. Повышение цен на сырье.	Повышение требований потребителя к расширению ассортимента и качеству товаров	Наличие новых технологий, связанных с самообслуживанием покупателей («Магазин без продавцов» - Amazon Go,)
Увеличение ставок акцизов	Низкий уровень развития малого и среднего бизнеса		
	Рост цен на топливо		
	Увеличение стоимости услуг ЖКХ		



## SWOT анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Доступные ценовые предложения для покупателей	1. Путаница в весовых категориях товара при расчете на кассе
2. Выгодные для покупателей акции	2. Нехватка касс в период наибольшего потока покупателей
3. Различный способ денежных расчетов за покупки	3. Платные пакеты
4. Узнаваемый бренд	4. Низкий уровень информационного сервиса в торговом зале
5. Широкий и разнообразный круг поставщиков	5. Невысокий профессионализм персонала
6. Есть место для парковки машин	6. Периодическое отсутствие товара на полках
7. Информирование об акциях, с помощью рекламы и листовок.	7. Узкий ассортимент, который не соответствует требованиям потребителя
8. Стабильно развивающееся предприятие	8. Некорректно построена планиграмма в магазине
9. Официальное трудоустройство, полный социальный пакет	9. Можно встретить на полках просроченный товар
10. Наличие социальной политики (выездные корпоративы, празднования дней рождения, нового года)	10. Отсутствие склада в магазине
12. Квалифицированный персонал на руководящих должностях	11. Недостаточная маркетинговая активность



## SWOT анализ

Возможности	Угрозы
1. Большое количество поставщиков, даст возможность расширения ассортимента товаров и закупку новой продукции	1. Из-за низких барьеров легко войти конкурентам на рынок, что грозит магазину появления новых конкурентов
2. За счет регулярного спроса на продукты, компания стабильна	2. Усиление требований поставщиков может прекратить сотрудничество компании с ними
3. В случае увеличения уровня безработицы может появиться спрос на вакансии магазина	3. Наличие конкурентов (к примеру Доброцен) с товарами более низкой стоимости, может привести к потере трафика
4. За счет возможного закрытия магазинов-конкурентов, из-за превышения доли рынка фирм-конкурентов, может привести к увеличению доли рынка ТС СВЕТОФОР	4. Падение уровня жизни населения и, как следствие, снижение его покупательской активности.
5. За счет низкого развития малого и среднего бизнеса в городе, компания сохраняет своих потребителей	5. Из-за федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», не менее 50% продукции должно быть отечественного производства
6. За счет развития гостиничного бизнеса в городе, может появиться дополнительные потребители	6. Из-за внесения поправки об ограничении возврата непроданных в определенный срок продовольственных товаров (ФЗ «О развитии сельского хозяйства» и ФЗ «Об основах госрегулирования торговой деятельности в России»), магазин может понести потери в товарообороте
7. Наличие возможности опыта внедрения в розничную торговлю инновационную технологию – искусственный интеллект	7. Роста цен на топливо, приведет к увеличению переменных издержек
8. Наличие возможности внедрения новых технологий, связанных с самообслуживанием покупателей (магазин без продавцов)	8. Из-за постоянного увеличения стоимости услуг ЖКХ, у компании будет идти рост переменных издержек
9. Наличие новых технологий: электронные ценники, умные тележки, дает возможность применить в магазине, для улучшения качества обслуживания покупателей	9. Из-за увеличения показателя миграции населения из Челябинской области, упадет товарооборот в магазине



## Матрица проблем

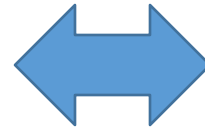
Группа показателей	Состав показателей
Показатели обеспеченности организации товарными запасами	– показатели среднего и текущего (моментного) уровня располагаемых запасов;
	– показатель обеспеченности предприятия запасами в днях;
	– показатели уровня дефицита и др.
Показатели эффективности использования товарных запасов	– показатели оборачиваемости запасов;
	– материалоотдача;
	– запасоемкость;
	– коэффициент материальных затрат;
	– показатели отклонений от нормативных величин использования запасов;
Показатели эффективности капитальных вложений в запасы	– уровень неликвидов и др.
	– рентабельность запасов;
	– индекс доходности запасов;
Обобщающие показатели	– валовая рентабельность инвестиций в запасы и др.
	– уровень обслуживания покупателей;
	– уровень суммарных затрат на управление запасами.



## Предпосылки реализации проекта

### Что необходимо?

Автоматизация расчета товара к запуску, снижения издержек и сокращения количества неликвидов



### Что мешает?

- Устаревшее программное обеспечение 1С Предприятие
- Недостаточный уровень образования персонала



### Актуальность инициализации проекта

Совершенствование системы управления товарными запасами, устранение недостатков в логистической цепи товародвижения от потребителя к поставщику и от поставщика к потребителю.



## Решение



### Автозаказ

с учетом сезонности, страхового запаса, резервов и аналогов

[подробнее >](#)



### Перемещения

из центра и между магазинами по данным о продажах всей сети

[подробнее >](#)



### ABC и XYZ анализ

автоматический расчет и использование в автозаказе и аудите

[подробнее >](#)



### Загрузка из Excel

загрузка цен, остатков, документов и товаров поставщиков

[подробнее >](#)



### Пополнение от соседей

перемещение излишков, туда где их не хватает

[подробнее >](#)



### Балансировка остатков

выравнивание остатков товара между магазинами

[подробнее >](#)



### Автоматический учет сезонности

в прогнозе продаж, вывод коэффициента сезонности в отчет

[подробнее >](#)



### Управление ассортиментом

функционал для категорийного менеджмента

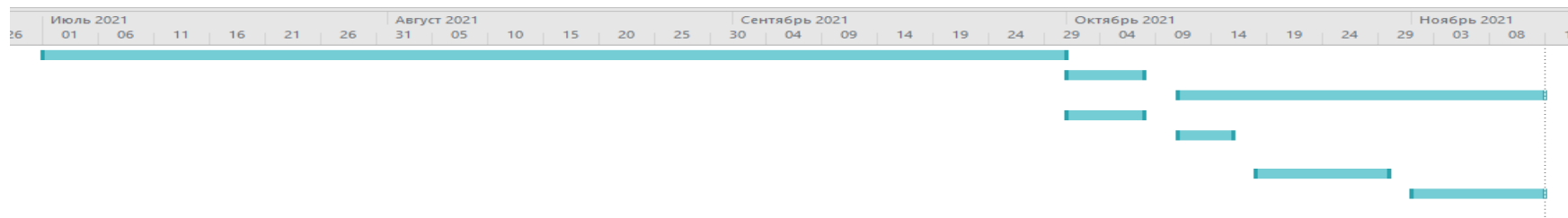
[подробнее >](#)

Наименование услуги	Стоимость, руб
Демо-версия 60 дней	0
Версия <u>Min-Max.Pro. PRO</u> Для крупного бизнеса	78 500
Консультации, обучение и помощь для успешного старта	0
Доступ к обновлениям на <u>6 мес</u> (при необходимости)	12 000
<b>Итого</b>	<b>90 500</b>



## Организационный план-график реализации мероприятий, Диаграмма Ганта

Название задачи	Длительность	Начало	Окончание
Пересмотр ассортиментной матрицы	66 дней	Чт 01.07.21	Чт 30.09.21
Установка параметров ассортиментной матрицы	5 дней	Пт 01.10.21	Чт 07.10.21
Отгрузка товара по новой ассортиментной матрице	25 дней	Пн 11.10.21	Пт 12.11.21
Приобретение программы Min-Max.Pro	5 дней	Пт 01.10.21	Чт 07.10.21
Внедрение программы Min-Max.Pro(синхронизация с программным обеспечением)	5 дней	Пн 11.10.21	Пт 15.10.21
Тестирование, настройка программы	10 дней	Пн 18.10.21	Пт 29.10.21
Полный переход на работу с программой Min-Max.Pro	10 дней	Пн 01.11.21	Пт 12.11.21







## Индикативные показатели

Наименование показателя	Эталон	Факт
	2019 г.	2020 г.
Явные потери магазина (отсутствие товара, просрочка, брак)	1,79%	1,84%
	84,07 тыс.руб.	123,85 тыс.руб.
Неявные потери магазина (кражи товара)	2019 г.	2020 г.
	0,55%	0,45%
	25,91 тыс.руб.	30,39 тыс.руб.
Неликвиды	2019 г.	2020 г.
	1,30%	2,60%
	61,230 тыс.руб.	175,578 тыс.руб.
Итого	171,208 тыс руб	329,951 тыс руб



## Риски

Виды рисков	Последствия	Методы профилактики
Сбой в работе программного продукта	Нарушение графика размещения заказов, сбои в поставках продукта	Тщательная проверка новой программы в тестовом режиме, консультации с производителем.
Сложности в работе с новой программой	Нарушение графика размещения заказов, сбои в поставках продукта	Доведение до ответственных принципов работы с новой программой инструктаж, поддержание обратной связи
Недостижение плановых показателей по выручке	Не будет реализовываться товар по новой ассортиментной матрице	Запуск маркетинговых мероприятий (реклама ТВ, билборд, радио)



**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ





**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



# РАНХиГС ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ

**ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА**

на тему:

**«Управление товарными запасами ТС СВЕТОФОР»**

**Автор работы:**

Студент группы ФПП-23

Балюк Е.А.

**Руководитель работы:**

к. техн.н., доцент

Буторина Ольга Сергеевна

г. Челябинск 2021 г.