

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра підприємництва, торгівлі та маркетингу

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему:

Підвищення ефективності товарного забезпечення торговельного
підприємства

Освітній ступінь БАКАЛАВР

Студентки IV курсу, групи ЕПТБД-41
Спеціальності «Економіка, підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Гудими Діани
Керівник к.е.н., доцент

ПЛАН

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. РОЛЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ЗАПАСІВ ЯК ОБ'ЄКТ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕНІ СТІЙКОСТІ АСОРТИМЕНТУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття, функції і роль товарних запасів у забезпеченні стійкого товарного асортименту

1.2. Способи визначення обсягу товарних запасів та їх оптимізація

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ НА ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

2.1. Загальна характеристика підприємства, показників ефективності його функціонування

2.2. Товарні запаси на торговельному підприємстві як об'єкт управління, їх оцінка

2.3. Процесу управління товарними запасами на підприємстві

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ ЩОДО ПРИСКОРЕННЯ ОБІГУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

У наші дні для здійснення безперервного процесу товарообороту на будь-якому торговельному підприємстві необхідні певні запаси товарів. Тому товарні запаси можна розглядати як матеріальну основу роздрібного товарообігу, оскільки вони є масою товарів, що надійшла на підприємство з різних джерел і призначена для подальшого продажу кінцевому споживачеві для особистого або колективного вжитку.

Особливості функціонування торговельних підприємств за сучасних економічних умов та значущість для них товарних запасів як базової складової під час формування стратегії розвитку обумовлюють актуальність дослідження проблеми ефективності управління запасами.

Сучасний розвиток ринкових відносин, виникнення різних організаційно-правових форм підприємств, розвиток конкуренції, необхідність впровадження і використання сучасних інформаційних технологій зумовили пошук нових підходів до управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Як наслідок виникає необхідність удосконалення системи управління товарними запасами.

Якісна організація управління товарними ресурсами підприємства надає можливість підвищити прибутковість товарних операцій, оптимізувати структуру оборотних активів, підвищити якість обслуговування клієнтів.

Актуальність даної теми полягає у підвищенні ефективності управління товарними запасами за рахунок збільшення їх оборотності, створення оптимальної кількості складів, оптимізації товарного асортименту. Завдяки урегульованості дії даних показників торговельне підприємство забезпечить безперервність процесу реалізації товарів та обслуговування споживачів.

Теоретичним аспектам управління товарними запасами в роздрібних торговельних підприємствах присвячені праці вітчизняних науковців –

І.І. Королькова, М.Д. Виноградського, П.Ю. Балабана, І.О. Бланка, А.А. Маза ракі, Л.О. Лігоненко, зарубіжних науковців Дж. Букана, Е. Кенігсберга, П. Зерматі, П. Мілгрома, Дж. Робертса, М.М. Дарбіняна та ін. Однак багато питань теоретичного та методичного характеру з цієї проблеми ще потребують подальших поглиблених досліджень.

Мета та завдання дослідження. Метою роботи є дослідження сутності товарних запасів продукції на ТОВ «Епіцентр К» та виявлення шляхів підвищення ефективності їх використання.

Для досягнення мети роботи поставлені наступні **завдання**:

- розглянути сутність товарних запасів;
- дослідити механізм управління товарними запасами на ТОВ «Епіцентр К»;
- визначити товарні запаси на торговельному підприємстві як об'єкт управління;
- навести процес управління товарними запасами;
- сформулювати Облік та контроль за товарними запасами на ТОВ «Епіцентр К».

Об'єктом дослідження виступають комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів.

Предметом дослідження є проблеми управління товарними запасами на ТОВ «Епіцентр К».

При написанні даної роботи були використані учбові та наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, статті періодичного друку.

При написанні роботи були використані методи наукового пізнання та статистики.

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

РОЛЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ЗАПАСІВ ЯК ОБ'ЄКТ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕНІ СТІЙКОСТІ АСОРТИМЕНТУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття, функції і роль товарних запасів у забезпеченні стійкого товарного асортименту

Забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців потребує створення на торговому підприємстві потрібного обсягу товарних запасів.

Товарний запас являє собою масу товарів, призначену для подальшого продажу, що знаходяться в сфері обігу в процесі переміщення від виробництва до споживача. У процесі переміщення товарні запаси сфери обігу набувають різних форм:

1. Запаси готової продукції на складах підприємства.
2. Товари в дорозі (від виробника до оптової ланки, від оптової до роздрібною ланки).
3. Товарні запаси на складах оптової торгівлі та інших збутових посередників.
4. Товари в дорозі від оптової до роздрібною ланок торгівлі.
5. Запаси підприємств роздрібною торгівлі (на складах та в торговельному залі).

Потреба утворення торговельних запасів обумовлена такими причинами:

1. Невідповідністю ритму споживання (реалізації) та виробництва товарів.
2. Сезонністю виробництва та споживання окремих видів товарів.
3. Нерівномірністю розміщення виробництва і районів споживання.
4. Потребою перетворення виробничого асортименту в торговий.

5. Потребою утворення страхових резервів для згладжування можливих непередбачуваних коливань у попиті та пропозиції товарів, обумовлених різними факторами.

Вибір політики закупівлі товарів завжди ставить перед торговельним підприємством одне просте питання: «Яка величина закупівлі товарів буде оптимальною для підприємства?». І саме це питання потребує вирішення, адже без відповіді на нього підприємство не зможе нормально функціонувати.

Для торговельної діяльності – це товари, що продаються в магазині, і для сервісного сектору – матеріали що використовуються для роботи. Всі матеріали та товари, які використовуються підприємством в процесі діяльності і становлять основу її активів. Саме тому обсяги закупівлі товарів та матеріалів повинні бути оптимальними, адже може бути як надлишок товарів так і їхня недостача. Великий обсяг запасів товарів означає, що реальні гроші підприємця заморожені в цій продукції, яка не продається, а просто лежить на складі. Якщо серед запасів підприємства є такі товари, що були закуплені минулого та позаминулого року, це може стати загрозою фінансовій ліквідності підприємства. У зв'язку з цим потрібно приділяти велику увагу при визначенні необхідних обсягів закупівлі товарів. Щоб дізнатися, скільки товарів необхідно закуповувати для нормальної роботи підприємства, перш за все необхідно перевірити грошовий потік. Для того, щоб прийняти рішення щодо закупок, необхідними будуть документи, що містять показники фінансового стану підприємства та його життєздатності. Крім того, варто переглянути суми, у які виливається утримання зайвого товару на складі. Лише після врахування всіх цих факторів можна визначати плановий обсяг закупівлі товарів [4].

Враховуючи зазначену вище інформацію можна сказати, що різниця між необхідним обсягом надходження і плановим обсягом закупівлі товарів полягає в тому, що плановий обсяг закупівлі товарів визначається з урахуванням певних факторів, прогнозів, та різноманітних непередбачуваних

обставин, а необхідний обсяг надходження закупівлі товарів визначається відповідно до тих потреб, які існують на даний момент на підприємстві, а також на споживчому ринку, тобто підлаштовується під попит на відповідний товар[2].

Важливою умовою виконання плану реалізації товарів і формування необхідного розміру товарних запасів являється забезпечення надходження товарів на торговельне підприємство. Основною ціллю планування надходження товарів і організації закупівлі товарів у відповідності з цим планом являється забезпечення ритмічного надходження товарів на торговельне підприємство в необхідних об'ємах і асортименті.

Процес планування надходження товарів здійснюється на торговельному підприємстві за наступними основними етапами:

- аналіз надходження товарів на підприємство в перед плановому періоді;
- визначення планового об'єму і структури надходження товарів на підприємство;
- визначення планового об'єму і джерел закупки необхідних товарів;
- забезпечення ритмічності і оптимізації партії товарів на підприємстві.

Аналіз надходження товарів на підприємство в перед плановому періоді. Такий аналіз проводиться в тісному зв'язку з показниками аналізу реалізації товарів і товарних запасів. Для зв'язку цих показників аналіз надходження товарів здійснюється в роздрібних цінах. В процесі проведення аналізу вивчаються наступні основні питання:

- а) динаміка загального об'єму і товарної структури надходження. Динамічний аналіз надходження товарів проводиться за співвідношеними цінами. В процесі аналізу встановлюються темпи змін об'єму надходження товарів в перед плановому періоді в цілому по підприємству і в розрізі окремих товарних груп;

б) забезпеченість передбачених об'ємів реалізації і розмірів приросту товарних запасів необхідним об'ємом надходження товарів на підприємство. Зниження об'ємів реалізації товарів, передбачених в перед плановому періоді, при одночасному скороченні розмірів товарних запасів свідчить, як правило, про недостачу об'ємів надходження товарів на підприємство;

в) склад джерел надходження товарів на підприємство. В процесі проведення цього аналізу встановлюється гранична вага надходження товарів від безпосередніх виробників, оптових торгових підприємств і т.п. Крім того, визначається гранична вага постачання товарів від місцевих та обласних постачальників. При необхідності окремі аспекти цього аналізу можуть бути розгорнуті;

г) відповідність об'ємів фактичного надходження товарів об'ємам, передбаченим заключними контрактами. Для проведення такого аналізу використовується показник «коефіцієнт постачання», який розраховується за формулою:

$$K_p = (O_f * 100) / O_k \quad (1.1)$$

де K_p – коефіцієнт постачання товарів на підприємстві, в %;

O_f – фактична сума (кількість) надходження товарів на підприємство (в співвідношених цінах);

O_k – сума (кількість) надходження товарів на підприємство, передбачена заключними контрактами [22, с. 54].

Коефіцієнт постачання розраховується по торговельному підприємству в цілому, в розрізі груп товарів, а також в розрізі окремих постачальників, з якими були заключні контракти.

д) рівномірність надходження товарів по окремим періодам (місяцям, кварталам, тижням). Такий аналіз проводиться по співвідношеним цінам в цілому по підприємству і в розрізі окремих товарних груп. Для аналізу рівномірності надходження товарів використовуються показники середньоквадратичного відхилення і коефіцієнта варіації. В процесі аналізу

показники рівномірності надходження товарів спів ставляють з показниками рівномірності їх реалізації по окремим періодам;

е) частота постачання товарів на підприємстві. Цей показник відіграє суттєву роль в забезпеченні стійкості асортименту товарів, формування розміру товарних запасів, об'ємі витрат торгових підприємств по транспортуванню і зберіганню товарів. Такий аналіз слід проводити в розрізі груп товарів.

Результати проведеного аналізу використовуються в процесі всіх наступних етапів планування надходження і закупівлі товарів [13].

Визначення планового об'єму і структури надходження товарів на підприємство. Основу проведення таких планових розрахунків складають раніше обґрунтовані плани реалізації товарів і формування товарних запасів. Об'єми необхідного надходження товарів розраховуються в розрізі окремих товарних груп і по підприємству в цілому. Планові розрахунки проводяться в співвідношенні з наступними формулами:

$$\Pi = P + Z_k - Z_n + B \quad \text{або} \quad \Pi = P \pm \Delta Z + B \quad (1.2)$$

Де Π – плановий об'єм надходження товарів на підприємство (в роздрібних цінах);

P – плановий об'єм реалізації товарів;

Z_n – фактична сума товарних запасів на початок планового періоду;

Z_k – розрахункова сума товарних запасів на кінець планового періоду;

ΔZ – передбачувана зміна (приріст, зниження) суми товарних запасів в плановому періоді;

B – очікуване вибуття товарів у зв'язку з природнім вибуттям і по іншим причинам [22, с. 75].

Визначення планового об'єму і джерел закупівлі необхідних товарів. Плановий об'єм закупівлі товарів визначається на основі планового об'єму надходження товарів на підприємство. При цьому слід врахувати, що об'єм надходження товарів розраховується в роздрібних цінах, в той час, як об'єм

закупівлі товарів – в цінах їх закупівлі. Крім того, слід врахувати, що приріст товарних запасів, передбачений в плановому періоді, так само забезпечується закупівлею товарів в закупочних цінах. З врахуванням цих положень плановий об'єм закупівлі товарів торговельним підприємством визначається за наступною формулою:

$$OЗ = П - КДр - Нтз \quad (1.3)$$

Де $OЗ$ – об'єм закупівлі товарів торговельним підприємством з їх поставкою в плановому періоді (по цінам їх закупівлі);

$П$ – плановий об'єм надходження товарів на підприємство (в роздрібних цінах);

$КДр$ – запланована сума комерційного доходу від реалізації товарів (сума торговельних надбавок);

$Нтз$ – сума торговельних надбавок на передбачений об'єм приросту товарних запасів [22, с. 78].

Методи визначення планової суми комерційного доходу від реалізації товарів розглядається в відповідному розділі. Сума торговельних надбавок на передбачуваний об'єм приросту товарних запасів визначається виходячи з середнього рівня цих надбавок і запланованої суми приросту товарних запасів.

Розрахунок планового об'єму закупівлі товарів здійснюється в розрізі окремих товарних груп і по підприємству в цілому.

У силу мінливості кон'юнктури споживчого ринку, нестабільність господарських зв'язків з постачальниками і інших причин забезпечити наперед весь об'єм закупівлі товарів на плановий період в більшості випадків неможливо. Саме тому на даній стадії планування закупівлі товарів визначаються лише основні джерела закупівлі товарів з врахуванням забезпечення підвищеної ефективності комерційної роботи.

Забезпечення ритмічності і оптимізації партій надходження товарів на підприємство. Формування необхідної ритмічності надходження товарів на торговельне підприємство являє собою оптимізовану задачу, розраховану з

врахуванням забезпечення стійкості асортимента товарів, запланованих розмірів товарних запасів і мінімізації змінних затрат на цей процес. Ця задача розраховується шляхом визначення оптимального розміру партій постачання товарів на підприємство [1].

Заключною стадією планування товарообороту торговельних підприємств являється балансова зв'язка всіх запланованих його показників – об'єм реалізації, запасів на початок і кінець планового періоду, об'єм надходження товарів. Балансова зв'язка цих планових показників дозволяє перевірити їх взаємозв'язок по кожній групі товарів і по підприємстві в цілому.

Отже, асортимент та кількість продукції підприємства мають бути максимально оптимізованими. Однак до цього можна прийти лише після закупівлі партії товару та наступного аналізу продажів. Занадто багато товару може призвести того, що ця продукція просто залишиться і буде далі лежати на складі. У зв'язку з цим необхідний обсяг надходження і плановий обсяг закупівлі товарів, відіграють вирішальну роль в діяльності будь якого торговельного підприємства

1.2. Способи визначення обсягу товарних запасів та їх оптимізація

Забезпечення безперервності процесу реалізації товарів та обслуговування покупців потребує створення на торговому підприємстві потрібного обсягу товарних запасів [7].

Товарний запас являє собою масу товарів, призначену для подальшого продажу, що знаходяться в сфері обігу в процесі переміщення від виробництва до споживача.

У процесі переміщення товарні запаси сфери обігу набувають різних форм:

1. Запаси готової продукції на складах підприємства.

2. Товари в дорозі (від виробника до оптової ланки, від оптової до роздрібною ланки).

3. Товарні запаси на складах оптової торгівлі та інших збутових посередників.

4. Товари в дорозі від оптової до роздрібною ланок торгівлі.

5. Запаси підприємств роздрібною торгівлі (на складах та в торговельному залі).

Потреба утворення торговельних запасів обумовлена такими причинами:

1. Невідповідністю ритму споживання (реалізації) та виробництва товарів.

2. Сезонністю виробництва та споживання окремих видів товарів.

3. Нерівномірністю розміщення виробництва і районів споживання.

4. Потребою перетворення виробничого асортименту в торговий.

5. Потребою утворення страхових резервів для згладжування можливих непередбачуваних коливань у попиті та пропозиції товарів, обумовлених різними факторами.

Для обліку, аналізу та планування товарних запасів використовують різні показники вимірювання:

– абсолютні (у натуральних чи вартісних одиницях);

– відносні (у днях, разях, відсотках до товарообороту).

Показники натурального виміру товарних запасів використовуються для планування товарних ресурсів, отримання товарів, організації роботи складської мережі, розрахунку потреби в матеріально-технічній базі підприємства, оперативного обліку залишків товарів. Одиниці виміру, що використовуються при цьому, відображають особливості споживчих характеристик товарів.

Оскільки товари, крім споживчої вартості, характеризуються ще і вартістю, абсолютний розмір товарних запасів завжди визначається в

грошовій формі, причому ціни виміру можуть бути як фактичними, так і порівняльними.

Вартісні оцінки вимірювання дозволяють оцінити рівень забезпеченості запасами підприємства.

Вартісні показники виміру товарних запасів використовуються в обліку, звітності, аналізі та плануванні товарних запасів, а також в інших показниках діяльності, пов'язаних із ними обсягу та структурі товарообороту, витратах обігу, при обґрунтуванні потреби в обігових коштах, кредитної політики.

Вартісні показники розміру товарних запасів використовуються для оцінки забезпеченості товарообороту товарними запасами, аналізу періоду та швидкості обертання товарних запасів, тобто для характеристики якісних показників формування товарних запасів.

Для оцінки забезпеченості товарообороту товарними запасами використовують показник рівня товарних запасів у днях обороту. Він визначається як частка відділення абсолютного розміру товарного запасу під кінець періоду на середньоденний товарооборот цього періоду (місяця, кварталу чи року, для яких цей запас є кінцевим).

Рівень товарних запасів у днях обороту обчислюється та аналізується як у цілому за підприємством, так і за окремими товарними групами, а також за окремими періодами року. Особливу увагу приділяють рівню запасів у днях під кінець року, виходячи з товарообороту IV кварталу, оскільки цей показник використовується при обґрунтуванні планів діяльності підприємств на наступний рік [11].

Співвідношення середнього розміру товарних запасів з одноденним обсягом товарообороту підприємства визначає тривалість перебування товарів у сфері обігу або час товарного обертання. Час товарного обертання—це період, за який товар проходить увесь шлях від виробництва до кінцевого споживача.

Цей шлях складається з часу переміщення товару від робітника до складів оптової чи роздрібною торгівлі, часу перебування на складі і перетворення виробничого асортименту в торговельний, та часу, потрібного для роздрібного продажу товару. Час товарного обертання вимірюється за певний період.

Різниця між показниками, рівень товарних запасів (у днях обороту) та період товарного обігу (також у днях обороту) у тому, що для оцінки першого з них використовуються дані про наявність товарних запасів на будь-який конкретний момент, а для другого використовується інформація про середній розмір товарних запасів за будь-який (той же) період.

Розрахунок середнього розміру товарних запасів ведеться за середньою арифметичною (при наявності інформації про стан товарних запасів на початок та кінець періоду) або за середньою хронологічною. Швидкість обертання, помножена на час обертання товарів, дорівнює кількості днів у звітному періоді (360,90,30). Якщо поділити кількість днів у звітному періоді на час обертання товарів, то отримаємо товарооборотність у разях. Поділивши кількість днів у звітному періоді на швидкість обертання товарів у разях, отримаємо час обертання в днях обороту.

РОЗДІЛ 2

УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ НА ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

2.1. Загальна характеристика підприємства, показників ефективності його функціонування

Гіпермаркет «Епіцентр К» розміщений у місті Тернопіль за адресою вул. Поліська 7. Досить вигідне місцезнаходження за транспортними шляхами. Різновид товару задовольнить потреби споживачів різного вікового і соціального стану на усі товари є відповідні документи, які засвідчують якість товару.

Широкий вибір технічного обладнання та інструментів також можливо придбати в мережі «Епіцентр К». Сьогодні вже відкрито 45 гіпермаркетів, які надають населенню як робочі місця, так і усе необхідне для покращення господарства та будівництва .

ТОВ «Епіцентр К» – це мережа будівельно-господарських маркетів в Україні, яка швидко і стабільно розвивається. Мережа «Епіцентр К» є топ-лідером в своїй галузі, про що свідчать нагороди які отримуються з 2006 року. Компанія «Епіцентр К» є переможцем міжнародного конкурсу «Вибір року» в Україні – 2006 р., 2007 р., 2008 р., 2009 р. в номінації «Мережа року гіпермаркетів будівельних матеріалів», лауреатом національної щорічної премії «Український Торговельний Олімп» 2012 року в номінації «Національна мережа гіпермаркетів будівельних матеріалів», а також призером Всенародного конкурсу-рейтингу «Бренд року 2013».

Завдяки своїм успіхам, а також прагненням поліпшити якість обслуговування, збільшити можливість вибору товару, товариство забезпечує значну конкуренцію іншим будівельним мережам по всій Україні.

Конкурентами ТЦ «Епіцентр К» є:

- компанія "Торговельно-будівельний будинок "ОЛДІ";

- маркет "Тако";
- міжнародна компанія "Metro Cash&Carry";
- українська мережа складів-магазинів "БудМакс";
- торгівельна компанія Українські будівельні склади "21 століття"

Спрямована на лідерство мережа «Епіцентр К» захопила ринок своїм клієнтоорієнтованим обслуговуванням, різноманітним асортиментом товарів і послуг, а також професіональністю працівників. Кожен маркет має 10 відділів, які відповідають за даний асортимент товарів та послуг. У кожному відділі нараховується більше 10-ти асортиментних груп. В загальному кожен маркет налічує більше 40000 тис. одиниць товару. Наразі планується відкриття ще двох нових гіпермаркетів в м. Дніпропетровськ та м. Харків. Тим самим, показуючи успішність роботи працівників, бути лідером на ринку роздрібною торгівлі формату «від і до» в Україні. Поширення та розвиток мережі маркетів в усі обласні центри та великі міста в Україні, представлення різноманітного вибору продукції та забезпечення високого рівня обслуговування покупців. .

Мережа будівельних гіпермаркетів ТОВ «Епіцентр К» розробила дуже велику кількість заходів для стимулювання продажу товару, які складаються з різноманітних сезонних знижок та акцій, а також подарункові сертифікати у відділі «ДЕКО». Загальною метою мережі є забезпечення мешканців України різноманітним асортиментом доступних і якісних товарів, заощадження часу клієнта завдяки сучасним технологіям обслуговування та надання великого спектру послуг і товарів під одним дахом.

За юридичною формою та правовим статусом аналізоване підприємство є приватним підприємством – юридичною особою, сплачує податок на прибуток підприємств і є платником ПДВ.

Розглянемо організаційну структуру ТОВ «Епіцентр К».

Загалом підприємство підконтрольне генеральному директору. Також до його безпосередніх повноважень належить:

- представляти інтереси підприємства;

- нести юридичну відповідальність за діяльність підприємства.

Безпосередньо господарською діяльністю управляє директор, в функції якого входить:

- укладання договорів;
- відкриття рахунків в банках.

Відповідно, директору підпорядковуються всі відділи та ланки аналізованого підприємства.

Безпосередньо організаційна структура ТОВ «Епіцентр К» наведена на рисунку 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Епіцентр К»

Аналіз ефективності комерційної діяльності ТОВ "Епіцентр К" оцінюється в процесі економічної діагностики фінансово-економічного стану підприємства і керування його фінансами, яка проводиться на основі його фінансових звітів.

Метою фінансових звітів є структурована економічна інформація про фінансовий стан, результати діяльності і зміни у фінансовому стані

підприємства, що є корисної для широкого кола користувачів у прийнятті ними економічних рішень.

Фінансово-господарський стан підприємства ТОВ "Епіцентр К" за період 2015 –2017 рр. характеризується показниками, наведеними в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Показники результатів діяльності ТОВ "Епіцентр К"
за період 2015 –2017 рр.**

Показник	2015	2016	2017
Загальний обсяг реалізації	750	660	480
Чистий прибуток	30	23	12

Наведена динаміка фінансово-господарського стану ТОВ "Епіцентр К" показує, що незважаючи на досить сталий розвиток ринку продукції, на аналізованому підприємстві спостерігається негативна тенденція результатів діяльності [11].

Причину цього може показати детальний аналіз наступних факторів:

- Стану виробництва
- Стану оптової торгівлі
- Стану політики розподілу та просування товару
- Цінової політики

У таблиці 2.2 наведений порівняльний аналітичний баланс ТОВ "Епіцентр К" станом на 2017 рік.

Дані таблиці 2.2, що стосуються структури активу балансу, свідчать про те, що частка оборотних коштів була вилучена з виробничої програми. Зростання питомої ваги необоротних активів свідчить про збільшення масштабу виробництва. Аналіз структури пасиву балансу свідчить про позитивний стан фінансової стійкості підприємства, адже частка власного капіталу в звітному періоді складає 43,69%.

Таблиця 2.2

Порівняльний аналітичний баланс ТОВ "Епіцентр К" 2017 рік

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	питома вага	питома вага	зміна в абсолютних величинах	зміна в питомих вагах	зміна у % до величини на поч.року	зміна у % до зміни валюти балансу
Актив								
I. Необоротні активи	7,4	40,8	2,94	12,66	33,40	9,72	351,35	100,48
II. Оборотні активи	244,7	281,2	97,06	87,25	36,50	-9,82	-85,08	100,52
III. Витрати майбутніх періодів	0	0,3	0,00	0,09	0,30	0,09	-	100,00
Баланс	252,1	322,3	100,00	100,00	70,20	0,00	-72,15	101,00
Пасив								
I. Власний капітал	146,6	140,8	58,15	43,69	-5,80	-14,47	-103,96	99,92
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-
IV. Поточні зобов'язання	105,5	181,5	41,85	56,31	76,00	14,47	-27,96	101,08
V. доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	252,1	322,3	100,00	100,00	70,20	0,00	-72,15	101,00

Існуючі чинники внутрішнього і зовнішнього середовища слід розглядати у взаємодії і сукупності. Отримані дані дозволяють активніше впливати на комерційні процеси, пов'язані з доведенням продукції до споживачів [11].

Дослідимо тепер склад і структуру майна та його джерел аналізуемого підприємства.

Таблиця 2.3

**Склад майна підприємства ТОВ "Епіцентр К" у 2015 – 2017 рр., тис.
грн.**

Показники	2015 року	2016 року	2017 року	Відхилення 2016 від 2015		Відхилення 2017 від 2016	
				Абсол.	%	Абсол.	%
1. Всього майна, в тому числі:	8,0	86,6	219,8	78,6	982,5	133,2	153,8
2. ОЗ та інші позаоборотні активи	1,4	9,5	19,0	8,1	578,6	9,5	100,0
2.1. Нематеріальні активи							
2.2. Основні засоби	1,4	9,5	19,0	8,1	578,6	9,5	100,0
2.3. Інші необоротні активи							
2.4. Довгострокові фінансові вкладення							
3. Оборотні (мобільні) кошти	6,6	77,1	199,3	70,5	1068,2	122,2	158,5
3.1. Матеріальні оборотні кошти	0,1	11,6	103,6	11,5	11500,0	92,0	793,1
3.2. Грош. засоби і короткострокові фінансові вкладення	0,8	24,1	35,4	23,3	2912,5	11,3	46,9
3.3. Дебіторська заборгованість	0,0	41,4	63,4	41,4		22,0	53,1
Витрати майбутніх періодів			1,5			1,5	

З даних таблиці 2.3. бачимо, що за звітні періоди майно ТОВ "Епіцентр К" постійно зростало: за перший рік роботи воно збільшилося на 78,6 тис. грн. чи на 982,5%. Дане збільшення відбулося в основному за рахунок збільшення в оборотних активах по всіх статтях, у тому числі матеріальні оборотні кошти (запаси) збільшилися на 70,5 тис. грн. чи в 10 разів; кошти і короткострокові фінансові вкладення на 23,3 тис. грн. (у 29 разів), дебіторська заборгованість зросла на 41,4 тис. грн. У той же час нерухоме майно збільшилося на 8,1 тис. грн., що складає 578,6 % від величини на початок періоду.

Таблиця 2.4

**Структура майна (засобів) підприємства ТОВ "Епіцентр К"
у 1 півріччі 2015 – 2017 рр., %**

Показники	2015 року	2016 року	2017 року	Відхилення 2016 від 2015		Відхилення 2017 від 2016	
				Абсол.	%	Абсол.	%
1. Всього майна, в тому числі:	100,0	100,0	100,0				
2. ОЗ та інші позаоборотні активи у % до майна	17,5	11,0	8,6	-6,5	-37,3	-2,3	-21,2
2.1. Нематеріальні активи	0,0	0,0	0,0				
2.2. Основні засоби, у % до позаоборотних активів	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2.3. Інші необоротні активи	0,0	0,0	0,0				
2.4. Довгострокові фінансові вкладення	0,0	0,0	0,0				
3. Оборотні (мобільні) кошти, у % до майна	82,5	89,0	90,7	6,5	7,9	1,6	1,8
3.2. Грош. засоби і короткострокові фін. вкладення, у % до обор. коштів	12,1	31,3	17,8	19,1	157,9	-13,5	-43,2
3.3. Дебіторська заборгованість, у % до обор. коштів	0,0	53,7	31,8	53,7		-21,9	-40,8
4. Витрати майбутніх періодів, у % до майна			0,7				

За другий рік роботи також спостерігається значне збільшення усіх категорій майна підприємства: усе майно зросло на 133,2 тис. грн. чи на 153,8%, що також відбулося головним чином за рахунок оборотних коштів.

Матеріальні оборотні кошти (запаси) збільшилися на 122,2 тис. грн. чи на 158,5 %; кошти і короткострокові фінансові вкладення на 11,3 тис. грн. (на 46,9 %), дебіторська заборгованість зросла на 22 тис. грн. (на 53,1%).

Позаоборотні активи збільшилися на 9,5 тис. грн., чи вдвічі від величини за попередній період.

На ТОВ "Епіцентр К" відсутня довгострокова дебіторська заборгованість, що знижує частку повільно реалізованих активів. Але на підприємстві має місце короткострокова дебіторська заборгованість у сумі 63,4 тис. грн. на кінець року, що збільшилася за рік на 22 тис. грн. (+ 53,1 %), що збільшило підсумок балансу майже на 10%.

Незважаючи на те, що дебіторська заборгованість короткострокова, наявність її в такій значній сумі характеризує іммобілізацію (відволікання) оборотних коштів підприємства з виробничо-господарського обороту.

Проведемо аналіз джерел коштів підприємства.

Таблиця 2.5

Власні і позикові засоби підприємства ТОВ "Епіцентр К"

у 2015 – 2017 рр., тис. грн

Показники	2015 року	2016 року	2017 року	Відхилення			
				абсолютне		відносне, %	
				2016 від 2015	2017 від 2016	2016 від 2015	2017 від 2016
1. Усього засобів підприємства, тис. грн.; - у тому числі:	8,0	86,6	219,8	78,6	982,5	133,2	153,8
2. Власні засоби підприємства, тис. грн.; з них:	2,2	45,9	105,7	43,7	59,8	1986,4	130,3
2.1. Наявність власних оборотних коштів, тис. грн.	-5,2	38,5	98,3	43,7	59,8	-840,4	155,3
3. Позикові засоби, тис. грн. з них:	5,8	40,7	114,1	34,9	73,4	601,7	180,3
3.1. Довгострокові позики, тис. грн.;							
3.2. Короткострокові кредити і позики, тис. грн.;							
3.3. Кредиторська заборгованість, тис. грн.;	5,2	32,6	108,4	27,4	75,8	526,9	232,5
3.4. Поточні зобов'язання, тис. грн.	0,8	8,1	5,7	7,3	-2,4	912,5	-29,6

Дані таблиці 2.5. показують, що загальне збільшення джерел за 2 роки діяльності склало 211,8 тис. грн. чи майже в 27 разів. За 1 рік роботи підприємства цей ріст отриманий здебільшого за рахунок збільшення власних

коштів: збільшення на 43,7 тис. грн. чи у 19 разів, у тому числі власних оборотних коштів – на 59,8 тис. грн. Позикові засоби зросли на 34,9 тис. грн. чи у 6 разів – це відбулося за рахунок збільшення кредиторської заборгованості на 27,4 тис. грн. (у 5,26 разу) і поточних зобов'язань – на 7,3 тис. грн. (у 9 разів).

За другий рік роботи ТОВ "Епіцентр К" нарощувало пасиви вже здебільшого за рахунок позикових засобів підприємства (на 73,4 тис. грн. чи на 180,3%), в основному в результаті росту кредиторської заборгованості (збільшення на 75,8 тис. грн. чи 232,5%). У той же час частка власних засобів скоротилася на 5 %, при зростанні її абсолютній величині на 130,3% (на 59,8 тис. грн.).

Треба зауважити, що підприємство в процесі діяльності не користувалося довгостроковими чи короткостроковими позиками.

Однією з статей балансу у ТОВ "Епіцентр К", що визиває занепокоєння, є кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, що займає високу частку позикових засобів – від 89,7 і 80,1 відсотка у 2015 – 2016 роках до 95,0 % у 2017 році. До джерел коштів вона складала 65,0% у 2015 році, 37,6% у 2016 році і 49,3 % у 2017 році.

Однак це свідчить не про фінансові труднощі, а характеризує специфіку діяльності підприємства, продукція якого надається йому з відстрочкою платежів.

Таким чином, на підставі проведеного огляду балансу «Епіцентр К» за 2016-2017 роки можна зробити висновок про задовільну роботу підприємства і постійне зростання обсягів діяльності.

Провівши аналіз майна, є необхідним проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, так як саме кошти, отримані від реалізації продукції, формують власні фінансові ресурси підприємства. Різні сторони виробничої, збутової, постачальницької і фінансової діяльності будь-якого підприємства одержують закінчену грошову оцінку в системі показників

фінансових результатів. Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені у формі №2 “Звіт про фінансові результати”.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливішими серед них є показники прибутку, що складає основу економічного розвитку підприємства.

2.2. Товарні запаси на торговельному підприємстві як об’єкт управління, їх оцінка

ТОВ «Епіцентр К» за характером своєї діяльності є торговельним підприємством, при цьому середовище його діяльності – ринок товарів будівельного призначення. Працює на ринку України в якості оптового торгового посередника.

На ТОВ «Епіцентр К» відповідальним за надходження товарних запасів є комерційний директор. Товари замовляються по мірі їх вибуття (замовлення на товари надходять від завідуючих магазинів). Товар приймається завідуючими магазинів по товарно-транспортним накладним, згідно яких складається товарний звіт, робиться націнка і передається в бухгалтерію.

В ТОВ «Епіцентр К» націнка є частиною вартості товару, призначеною для покриття витрат підприємства, отримання прибутку та сплати податку. Рівень торгової націнки визначається завідуючими магазинів самостійно, виходячи з розмірів витрат підприємства та рівня рентабельності.

Торгова націнка на ТОВ «Епіцентр К» складає 35%, вільна ціна тоді дорівнює: $(256,3 * 135 / 100) = 346,01$ грн.

В умовах невеликих роздрібних магазинів товарні запаси на ТОВ «Епіцентр К» надходять прямо в роздрібну торгівлю.

Товарний звіт перевіряється бухгалтером і відповідні суми заносяться на рахунки в відповідні журнали – ордери.

Відповідно до Плану рахунків для обліку наявності та руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу, незалежно від видів торгівлі використовується рахунок 28 "Товари".

Облік товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К» ведеться за продажними цінами. Якщо облік даних товарних запасів ведеться на рахунку 28 за продажними цінами, то різниця між продажною і купівельною цінами відображається на рахунку 28, субрахунок 285 "Торгова націнка".

На ТОВ «Епіцентр К» тара обліковується окремо на субрахунку 284 "Тара під товарами";

Розглянемо відображення у бухгалтерському обліку надходження товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К».

Оприбутковано товарів на суму 108 тис. грн., в т. ч. ПДВ – 38 тис. грн. Послуги з доставки, розвантаження і страхування оплачено попередньо і становили 12 тис. грн., в т.ч. ПДВ – 2 тис. грн. Зарплата персоналу становила 6,4 тис. грн., в т.ч. продавцям – 3 тис. грн., адміністративному персоналу – 3,4 тис. грн. Амортизація основних засобів — 5 тис. грн., в т.ч. торговельного обладнання – 3 тис. грн., оргтехніки – 2 тис. грн. Послуги зв'язку – 3 тис. грн. Оренда приміщення – 6 тис. грн., в т.ч. торговельного залу – 4 тис. грн., адміністративного приміщення – 2 тис. грн. Товари продано протягом звітнього періоду на умовах передоплати за 18 тис. грн., в т.ч. ПДВ – 30 тис. грн.

Таблиця 2.6

Облік надходження товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К»

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, тис.гри.
		Дт	Кт	
1	Оприбутковано товарів на склад від постачальника:	281	631	18,00
		644	631	3,60
2		631	311	21,60
3	Оплачено попередню вартість послуг з доставки,	631	311	2,40
4	Відображено ПДВ у сумі перерахованої передоплати	644	644	1,00
5	Віднесено вартості послуг (без ПДВ) на	281	631	2,00

	вартість товарів			
6	Відображено ПДВ у вартість отриманих на умовах передоплати послуг	644	631	4,00
7	Отримано передоплати за товари	311	361	36,00
8	Відображено ПДВ у сумі передоплати, що надійшла	644	641	6,00
9	Відвантажено товари покупцю	361	702	36,00
10	Відображено ПДВ в сумі реалізації на умовах передоплати	702	643	6,00
11	Визначено чистий дохід від реалізації	702	791	30,00
12	Нараховано заробітну плату;	93	661	3,00
	– продавцям	92	661	3,4
	- адміністрації			
13	Проведено відрахування на соціальні заходи на зарплату:	93	65	0,13
	– продавців			
14	-адміністрації	92	65	2,40
15	Нараховано амортизацію основних засобів;	93	131	6,00
	- торговельного обладнання	92	684	4,00
	- офісного обладнання			
16	Списано на фінансові результати адміністративні витрати: 6 + 2,4-1-4 + 4	791	92	1,640
17	Списано на фінансові результати витрати на збут: 14 + 5,2 + 6 + 8 + 6	791	93	3,92
18	Списано собівартість товарів на фінансові результати	791	902	18,00
19	враховано податок на прибуток	981	641	1,92
20	списано витрати по нарахуванню податку на прибуток за фінансовий результат	791	981	1,92
21	Визначено чистий прибуток	791	441	4,5

При надходженню товарів може бути виявлена недостача, вона може бути в межах природних втрат або з вини постачальника.

Підставою для списання товарних втрат в межах норм природного убутку є акт на виявлену нестачу товарів, який також є підставою для пред'явлення претензій постачальнику [8].

Бухгалтерський облік розрахунків за претензіями, пред'явленими постачальникам, підрядчикам, транспортним та іншим організаціям, а також по пред'явлених ним і призначених штрафів, пенях, неустойках на ТОВ «Епіцентр К» ведеться на субрахунку 374 "Розрахунки по претензіях", по

дебету якого відображається виникнення дебіторської заборгованості, по кредиту – її погашення або списання.

2.3. Процес управління товарними запасами на підприємстві

Особливістю формування товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К» є те, що у 2017 році 10% було імпортовано, тобто їх рівень мав бути значним. Поставки через невеликий проміжок часу незначними партіями є економічно не вигідними, тому що транспортні витрати та витрати на митниці значно перевищують складські витрати. Постачання відбувалися раз у квартал, і середні товарні запаси мали постійну тенденцію до зростання. Це обумовлено зростанням товарообороту та політикою завоювання сектору ринку, яка передбачає постійний пошук нових клієнтів у всіх регіонах України, що в свою чергу потребує наявності значних товарних запасів для задоволення нових непрогнозованих замовлень.

У цілому середньоквартальні товарні запаси за середньою хронологічною склали 24517,2 грн, що в днях товарообороту складає 66 днів або два місяці та 5 днів, а швидкість обігу в кількості оборотів середніх запасів – 5 разів, тобто середні запаси за рік зробили 5 оборотів. Кожне підприємство намагається прискорити швидкість обертання товарних запасів, це впливає на загальний стан та прибутковість діяльності, але важливо зберігати баланс між товарооборотом та запасами, щоб їх кількості було достатньо для задоволення вимог клієнтів.

Реалізація товарів на ТОВ «Епіцентр К» збільшувалася зростаючими темпами, які у перших трьох кварталах перевищували темпи зростання товарних запасів, але керівництво фірми зупинило цю тенденцію у четвертому кварталі, де темп зростання товарних запасів перевищував темп зростання товарообороту на 286 пунктів, коли в середньому за перші три квартали темп

зростання останнього перевищував на 207 пунктів. Такий крок був обумовлений необхідністю зменшення ризику дефіциту товарних запасів та піком купівельної хвилі наприкінці року.

Сукупні товарні запаси на кінець 2017 року зросли на 193,3%, що було наслідком збільшення реального товарообороту та виконання стратегії розвитку фірми. В цілому товарні запаси виконали свої головні функції в періоді, що розглядається, тобто забезпечили безперебійний товарооборот в періодах між поставками.

Товарні групи будматеріалів розглядалися як досить перспективні, у зв'язку з, хоча і незначним, але покращанням матеріального стану та постійною увагою до покупців. ТОВ «Епіцентр К» має можливість маневрувати частками в структурі в залежності від стану попиту та пропозиції на ринку, що дозволяє страхувати ризик стрімкого падіння попиту на одну з товарних груп: умови контрактів дозволяють здійснити обмін товарів з постачальниками в разі несприятливої ситуації.

Всі товарні групи не потребують особливих умов зберігання та мають значний термін зберігання, що дозволяє створювати сезонні товарні запаси. В цілому асортимент досить широкий і охоплює майже всі можливі товарні групи, але розширення можливе за рахунок товарів інших торговельних марок, що відрізняються від тих, з якими проводить операції ТОВ «Епіцентр К», ціною та якістю. Так у стані переговорів контракт з американською компанією на постачання товарів кращих за якістю та вищих за ціною. Але таке рішення дуже ризикове бо платоспроможний попит населення України ще не досяг американського рівня.

Структура товарних запасів ТОВ «Епіцентр К» забезпечує нормальний рівень товарообороту як в цілому так і по окремим групам, що є результатом плідної роботи всіх підрозділів фірми, також ведуться постійні розрахунки, які спрямовані на постійний пошук оптимальної структури товарних запасів. Доля в загальному обсязі товарних груп коливається в границях 1 – 4%, що є

досить гарним результатом для відділу зовнішньоекономічної діяльності, який займається розрахунком партій товарів, що імпортуються.

На формування товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К» впливає багато факторів, але важливо виділити саме ті, які здійснюють найбільший вплив на конкретному підприємстві. Ці фактори поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми факторами на підприємстві є широта асортименту, частота його оновлення та об'єм і структура товарообороту.

Широта асортименту у ТОВ «Епіцентр К» дуже велика і досягає 4000 найменувань товарів. Така ситуація вимагає більш високого рівня товарних запасів завдяки необхідності підтримувати нормальний товарооборот. Вищевказана широта асортименту обумовлена специфікою обраного виду діяльності та певним рівнем несумісності продукції різних виробників (не у всіх випадках можливо товари одного виробника доповнити товарами іншого), та широкою диверсифікацією українського споживчого ринку. Наявність філій та представників, які не мають значних складських можливостей теж вимагає підвищення рівня товарних запасів [9].

Частота оновлення асортименту незначна, тому що широта асортименту охоплює основну частину асортименту, який доцільно продавати на території України. Тому цей фактор ми враховуємо, але виключно з метою врахувати можливі зміни попиту в майбутньому.

Об'єм та структура товарообороту на ТОВ «Епіцентр К» є одним з найважливіших факторів, що впливає на формування товарних запасів. Так поступове збільшення товарообороту відображається у підвищенні об'єму товарних запасів. Значення коефіцієнта регресії вказує на те, що товарні запаси зростають меншими темпами ніж товарооборот, що обумовлено оптимізацією рівня товарних запасів та намаганням мінімізувати витрати по зберіганню.

Зовнішніми факторами є якість продукції, сезонність та коливання попиту, рівень наповнення товарного ринку та строки зберігання товарів.

Якість продукції, якою оперує ТОВ «Епіцентр К» відповідає світовим стандартам і має низький рівень браку, але все ж таки рівень запасу збільшується, щоб мати можливість задовольнити скарги клієнтів не втрачаючи оптимального балансу між товарооборотом та товарними запасами. Якість продукції, яка в свою чергу впливає на ціну товару, є особливим фактором, який в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні впливає на уповільнення швидкості обертання товарних запасів в періоди поглиблення кризи, яка супроводжується значним падінням купівельного попиту. У 2017 році цей фактор не виявив себе, але восени 2017 року справив значний вплив як на товарооборот так і на рівень товарних запасів.

Сезонність і коливання попиту є факторами, які справляють значний, але не дуже помітний (у 2017 році) вплив. Він не дуже помітний з-за швидкого зростання сектору ринку, який займає ТОВ «Епіцентр К».

Рівень наповнення товарного ринку досить диверсифікований, деякі товарні групи широко представлені по всіх споживчих вимогах, деякі майже відсутні. Тому рівень товарних запасів перших значно нижчий за рівень останніх, які мають вищу швидкість обертання. Швидкий огляд конкурентів вказує на олігополістичну спрямованість цього сектору ринку, де на незначну кількість компаній припадає значний об'єм товарообороту. ТОВ «Епіцентр К» увійшла у це коло, але фірма має значну перевагу у тому, що інші компанії використовують асортимент товарів, що розглядається, як вторинний, а не як головний.

При формуванні товарних запасів використовувалися виключно власні кошти підприємства. Якщо запозичення і мали місце, то вони були настільки короткостроковими, що не здійснювали значного впливу на фінансовий стан підприємства. Втрати економічного прибутку від невикористання позикових коштів компенсуються високим рівнем платоспроможності підприємства.

Ефективність використання товарних запасів спостерігається у показниках швидкості обертання товарних запасів, рівень рентабельності

товарних запасів, об'єм товарних запасів на одиницю товарообороту, рентабельність складських та транспортних затрат тощо.

Швидкість обертання середніх товарних запасів склала 5 оборотів, або в дня товарообороту – 66 днів. Цей результат свідчить про значний рівень товарних запасів, які мають невелику швидкість обертання, але це пов'язане із специфікою товарів.

Наступний показник показує скільки гривень товарних запасів припадає в середньому на одну гривню товарообороту. Значення 0,7 свідчить про значне зростання рівня товарних запасів (у 2016 році цей показник був 0,51), яку відображається в падінні ефективності використання товарних запасів, але це обумовлено насиченням ринку та постійним пошуком нових каналів збуту, що в свою чергу потребує накопичення запасів.

Рентабельність складських та транспортних витрат становила 331,9% та 531,1% відповідно (у 2016 році 286,4% та 485%). Це покращання пов'язане в першу чергу із зростанням обсягів завозу та знижками отриманими за регулярність користування послугами. Були знайдені оптимальні маршрути постачання та мінімізовані витрати на митниці.

РОЗДІЛ 3

ЗАХОДИ ЩОДО ПРИСКОРЕННЯ ОБІГУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Найбільш розповсюджені системи управління запасами, що засновані на використанні моделі EOQ, засобу червоної лінії, двохсекторного засобу. В останній час отримав розповсюдження метод управління запасами по принципу Just-In-Time. При цьому повнота і вірогідність інформаційної бази забезпечується за рахунок автоматизації обліку і використання міжнародної системи кодування товарів.

Загальний принцип, на якому засновані всі системи управління запасами – це взаємозв'язок вхідних і вихідних параметрів.

Такі системи створюються і на ТОВ «Епіцентр К» для найбільш ефективного рішення наступних проблем:

- реальної оцінки поточного стану запасів;
- встановлення необхідних термінів розміщення замовлень;
- визначення доцільного обсягу партії товарів, що замовляється;
- визначення необхідного обсягу страхових запасів;
- оцінка витрат управління запасами і засобів їх мінімізації.

Перша проблема вирішується шляхом використання систем контролю рівня запасів, що забезпечують управлінські потреби оперативною інформацією про динаміку їхньої реалізації і поточного стану [7].

Існуючі системи контролю рівня запасів варіюють від найбільш простих до достатньо складних в залежності від розміру підприємства, політики і технології менеджменту, обсягу, видів і інших особливостей запасів.

Одним із розповсюджених виглядів систем контролю рівня запасів на ТОВ «Епіцентр К» є системи, засновані на застосуванні засобу червоної лінії. Суть засобу полягає в фіксації граничного кордону, нижче якого рівень запасів

не повинен опускатися. При досягненні цього кордону відбувається автоматичне розміщення нового замовлення.

Другий тип систем контролю заснований на використанні двохсекторного засобу, в відповідності з яким запаси для зберігання містяться в двох секторах – робітничому і резервному. Коли запаси робітничого сектора вичерпані, включаються два процесу – поповнюється робітничий сектор за рахунок резервного, і розміщається нове замовлення [24].

Широке розповсюдження в ТОВ «Епіцентр К» отримав класифікаційний підхід до управління запасами (ABC system). Його ідея полягає в використанні класифікації запасів і виділенні трьох груп – А, В, і С, в залежності від ступеня впливу даного виду запасів на зростання товарообороту підприємства. До групи А відносять запаси, реалізація яких вносить найбільший вклад в обсяг товарообороту в грошовому вираженні. До цієї групи відносяться запаси, що забезпечують 70% обсягу реалізації. Як правило, це найбільш дорогі товари, і їхня питома вага в обсязі запасів в натуральному вираженні не перевищує 10%. Запаси цього вигляду вимагають особливої уваги менеджерів і використання кількісних засобів і моделей для оптимізації прийняття рішень. До групи В відносять запаси середнього рівня важливості, що забезпечують 20% обсягу реалізації підприємства. Їхня питома вага в натуральному вираженні, як правило, складає біля 20%. Вибір засобів управління запасами групи В повинен бути заснований на зіставленні витрат на управління і економічного ефекту від їхнього використання. Товарні запаси, реалізація яких має незначний вклад в обсяг товарообороту, порядку 10%, відносять до групи С. Достатньо часто вони складають значну частину в обсязі запасів в натуральному вираженні, – біля 70%. До управління запасами групи С недоцільно застосовувати складні кількісні методи управління, бо при цьому, витрати на управління можуть бути більше економічного ефекту від їхнього використання [12].

Відносно новим підходом до управління запасами, є принцип управління Just-In-Time («просто вчасно»). Цей підхід вперше був використаний японськими корпораціями, а після цього знайшов розповсюдження у всьому світі. Основна ідея полягає в тому, що запаси практичні не створюються, а процес доставки товарів постачальниками жорстко погоджений з технологічним процесом на ТОВ «Епіцентр К».

Замовлення містяться з інтервалом 3–4 години і негайно реалізуються постачальниками. Ця система дозволяє отримати значний економічний ефект за рахунок доведення витрат зберігання до нуля. Однак, високий рівень вимог до точності функціонування системи постачань і ризик можливих помилок, що призведуть до порушенню технології, не дозволяє використати цей підхід в країнах з нерозвинутою інформаційною і комунікаційною інфраструктурою [12].

Управління ТОВ «Епіцентр К» засноване на використанні комп'ютерної технології. Системи управління включають автоматизовану систему обліку запасів і розміщення замовлень у постачальників. Рух кожної одиниці товарів, з допомогою магнітного штрихового кодування, відбивається в базі даних, що охоплює інформацію по всій торговій мережі компанії. Система управління базами даних дозволяє постійно оновлювати інформацію про стан запасів, при досягненні крапки замовлення, автоматичні розміщувати замовлення через комп'ютерну мережу і враховувати інформацію про поповнення запасів. При цьому, інформація про реалізацію товарів надходить в систему управління товарними запасами, дебіторською заборгованістю і грошовими засобами і обробляється на основі вбудованого в систему модельного інструментарію.

Якщо попит на товари зміниться, і швидкість реалізації запасів збільшиться, ця динамічна схема стає некоректною і не може адекватно відбивати реальні процеси. Виникає небезпека дефіциту запасів внаслідок несвоєчасного розміщення замовлення і більш пізнього постачання товарів, ніж це необхідно. Незабезпеченість запасами товарообороту, що зростає, веде

до втрати прибутків і перерв в операційній діяльності, яка повинна мати безперервний, оптимально збалансований характер [19].

В силу цих причин виникає необхідність появи категорії страхових запасів, створення яких необхідно для захисту підприємства від втрат внаслідок вагань попиту, тривалості періоду постачання і інших факторів зовнішньої середовища. При цьому, оптимізація обсягу страхових запасів повинна вирішити дилему для підприємства між прибутковістю і ризиком. Зростання страхових запасів веде до зниження ризику виникнення їхнього дефіциту і втрат прибутків від незабезпеченості запасами товарообороту, що зростає. З іншого боку, підтримання їх надмірно високого рівня тягне невиправдане зростання витрат зберігання. Таким чином, оптимальний рівень страхових запасів повинен забезпечувати стан динамічної рівноваги двох зустрічних процесів – втрата прибутків від дефіциту запасів і від їхнього надлишку.

Немає меж досконалому. Навіть найкраще підготовлені стратегії та тактики управління товарами потребують постійних вдосконалень, які пов'язані із змінами, що постійно відбуваються у зовнішньому середовищі.

Таким чином, оптовий товарообіг являє собою сукупний обсяг продажу товарів на ТОВ «Епіцентр К», а також посередниками іншим підприємствам і юридичним особам для наступної реалізації нас.

Велике значення для підвищення ефективності управління асортименту товарів ТОВ «Епіцентр К» має об'єктивна оцінка ринкової ситуації, старанне вивчення нового товару, реакції на нього потенційних покупців. Цього підвищення ефективності можна досягти за рахунок визначення оптимального ринкового сегмента, розробки ефективного комплексу маркетингу. Комерційний успіх підприємства буде залежати від того, яку частину асортименту будуть складати товари, що користуються постійним високим попитом. Для збільшення долі цих товарів необхідно: проведення рекламних кампаній, вивчення попиту покупців, узагальнення досвіду тих продавців, які безпосередньо займаються реалізацією певних товарів [12].

Істотними резервами росту ефективності управління формуванням асортименту товарів досліджуваного підприємства є також застосування нових організаційних форм господарювання, що дають змогу самостійно визначати працівниками напрямки використання прибутку, вільно маневрувати товарними запасами, вибирати шляхи комерційної діяльності, встановлювати фонд заробітної плати та матеріального заохочення.

Одним з напрямків підвищення ефективності управління є раціональне використання торгових площ, пов'язано з впровадженням сучасних схем торгово-технологічних процесів, використанням найновішого торгового обладнання і устаткування, оформленням інтер'єру згідно вимог часу.

Основним критерієм комерційного успіху ТОВ «Епіцентр К» є те, що товари, які вона пропонує, задовільняють різноманітні потреби споживачів. Комерційна угода є доцільною, якщо вона забезпечує чистий прибуток не менше 25-30% від витрат (грошової виручки). Така жорстка вимога зумовлена високим рівнем ризику, характерною для торговельного підприємства. Успішна реалізація передбачає гнучкий розвиток асортименту товарів, які відповідають товарному ринку на якому працює підприємство.

Підприємство зможе забезпечити собі оптимальний рівень доходу, якщо асортиментні лінії реалізуються у визначеному поєднанні, яке сприяє одержанню максимального прибутку. Це завдання повинно стати фундаментом товарної стратегії ТОВ «Епіцентр К» [12].

Підвищення ефективності формуванням асортименту товарів підприємства і заохочення її колективу у вищих кінцевих результатах може бути вирішене також через надання повної комерційної свободи, права вільної закупівлі необхідних їй товарів на ринку, що підвищить вплив на постачальників товарів з метою розширення товарного асортименту і покращення якості товарів. Поряд з цим слід надати більше свободи у здійсненні своєї господарської діяльності, надати їй право встановлювати собі бажаний рівень самостійності.

Тому пошук шляхів підвищення ефективності політики асортименту товарів у ТОВ «Епіцентр К» повинен проводитися по всіх її елементах. Насамперед:

- вивчення ринку, торговельної кон'юнктури, прогнозування попиту на товари;
- вивчення і пошук можливих джерел закупки товарів;
- використання власних можливостей або створення додаткових джерел для поновлення товарних ресурсів;
- здійснення товарообмінних операцій;
- закупка товарів на біржах;
- організація закупівельної роботи з підприємствами малого бізнесу та індивідуальними;
- проведення політики тактичного ціноутворення, яке залежить від попиту та пропозиції товарів;
- проведення рекламних заходів;
- застосування прогресивних форм продажу товарів;
- сервісне обслуговування покупців;
- використання кредитних ресурсів для розширення комерційної діяльності тощо.

Отже, у міру переходу до вільного ринку, орієнтації на споживача, людські інтереси, різноманітні форми виробництва товарів і торгівлі будуть ускладнюватися, поповнюватися новим змістом і в цьому закономірна діалектика розвитку політики асортименту компанії «Епіцентр» в умовах становлення ринкових відносин.

ВИСНОВКИ

У курсовій роботі аналізувалася діяльність торгового центру ТОВ «Епіцентр К», яка працює в сфері оптової та роздрібної торгівлі.

Особлива увага в роботі була приділена товарним запасам. Товарний запас – це сукупність товарної маси, що знаходиться в сфері обігу і призначена для продажу. Товарні запаси виконують певні функції: забезпечують безперервність розширеного виробництва і обігу, в процесі яких відбуваються їхнє систематичне утворення і витрачання; задовольняють платоспроможний попит населення, оскільки є формою товарної пропозиції; характеризують співвідношення між обсягом і структурою попиту і товарної пропозиції. Необхідність утворення товарних запасів предметів споживання викликана наступними причинами: безперервністю процесів обертання; сезонністю виробництва і споживання; не рівномірністю розміщення виробництва і районів споживання; непередбаченими коливання попиту і ритму виробництва; необхідністю перетворення виробничого асортименту в торговий; необхідністю утворення страхових резервів, іншими причинами.

У ТОВ «Епіцентр К» використовується комп'ютерна програма «1С: Торгівля та склад». Вона спрямована на реальну оцінку поточного стану запасів, їх планування та оптимізацію.

У цій роботі була проаналізована діяльність торгового центру за 2017 рік. У цей час підприємство знаходилося на стадії життєвого циклу – зростання.

Поставки через невеликий проміжок часу незначними партіями є економічно не вигідними, тому що транспортні витрати та витрати на митниці значно перевищують складські витрати. Постачання відбувалися раз у квартал, і середні товарні запаси мали постійну тенденцію до зростання. Це обумовлено зростанням товарообороту та політикою завоювання сектору ринку.

Сукупні товарні запаси на кінець 2017 року зросли на 193,3%, що було наслідком збільшення реального товарообороту та виконання стратегії розвитку фірми. В цілому товарні запаси виконали свої головні функції в періоді, що розглядається, тобто забезпечили безперебійний товарооборот в періодах між поставками.

Структура товарних запасів забезпечує нормальний рівень товарообороту як в цілому так і по окремим групам, що є результатом плідної роботи всіх підрозділів фірми, також ведуться постійні розрахунки, які спрямовані на постійний пошук оптимальної структури товарних запасів.

На формування товарних запасів впливає багато факторів, але важливо виділити саме ті, які здійснюють найбільший вплив на конкретному підприємстві. Ці фактори поділяються на внутрішні та зовнішні.

Проаналізувавши товарні запаси ТОВ «Епіцентр К» у періоді з 01.01.2017 до 01.01.2018 можна зробити висновок, що управління товарними запасами здійснюється на високому рівні, використовується модель оптових закупок значними партіями, що дозволяє отримати значні цінові знижки, мінімізувати затрати на замовлення, транспортні затрати та гарантує поставку всієї партії.

Можливі два основні варіанти ринкової кон'юнктури, в якій може опинитися підприємство в майбутньому періоді. Перший характеризується відносною стабільністю стану ринку, а другий – значними ваганнями попиту і продаж.

У теорії і практиці планування товарних запасів використовується декілька засобів: досвід-статистичний, експертних оцінок, техніко-економічних розрахунків, економіко-математичні.

Щодо вдосконалення діяльності, то розглянуто можливість підприємства залучати позикові кошти для збільшення обігових активів. «Епіцентр» при формуванні товарних запасів використовувалися виключно власні кошти підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бакун Ю. Механізм формування первинної вартості товарів // Все про бухгалтерський облік № 52, 2009 рік – 530 с.
2. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Епіцентр К» на 31.12.2016 р.
3. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Епіцентр К» на 31.12.2017 р.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Підручник. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
5. Бойчик І.М., Вашків О.П. Українське підприємництво: історичний екскурс і сьогодення // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сектори економіки в процесі реалізації державної регіональної політики». – Тернопіль-Збараж, 26-27 жовтня 2017 р. – С. 173–176.
6. Вашків, О. П. Структурна складова постіндустріальних змін національної економіки України // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки” (м. Львів, 18–19 травня 2017 р.). – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – С. 77–78.
7. Вашків О.П., Бойчик І.М. Реалізація принципів циклової економіки у підприємстві // Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпро, 23 серпня 2018 року). – Дніпро : НО «Перспектива», 2018. – С. 14-17.
8. Виробничі запаси : Сборник систематизированного законодавства // Бизнес. – 2010. – №12(грудень). – С. 8-210.
9. Гиль О. О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : [Текст] навч. посіб. / О. О. Гиль. – К. : Ліра-К, 2015. – 248 с.

10. Гой І.В. Підприємництво : навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 367 с.
11. Должанський І.З. Конкуренстоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
12. Епіцентр К. Офіційна Інтернет-сторінка [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://epicentrk.ua/market/epicentr-ternopal>.
13. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н. В. Касьянова. – К. : Ліра-К, 2013. – 248 с.
14. Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. – 3-тє, без змін. / В. Колот, І. Рєпіна. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
15. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства : навч. посіб. / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія, 2014. – 408 с.
16. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 488 с.
17. Портна О. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / О. В. Портна, Н. Ю. Єршова. – Львів : Магнолія, 2015. – 312 с.
18. Раєвнева О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформації національної економіки / О. В. Раєвнева, І. В. Чанкіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 264 с.
19. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / І. В. Сіменко. – К. : Патерик, 2013. – 384 с.
20. Столярчук Г. Вплив методу оцінки товарних запасів за їх середньозваженою собівартістю на прибуток підприємства / Г.Столярчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С.17 – 19.
21. Сікора І. Особливості методики оцінки оборотних активів на виробничих підприємствах / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №9. – С. 13-18.

22. Харів, П. С. Збірник задач і тестів з економіки, організації і планування діяльності промислового підприємства [Текст] : навч. посіб. / П. С. Харів, О. М. Собко, О. П. Вашків ; за ред. П. С. Харіва. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2003. – 256 с.

23. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – К. : Ліра-К, 2015. – 498 с.

24. Sobko O Ocena efektów kreacji wartości przedsiębiorstwa spowodowanych rozwojem kapitału intelektualnego // Organizacja i Zarządzanie. – 2015. / Zeszyty Naukowe. – № 1941. – Zeszyt 83. (Gliwice). – S. 593–604.

25. Vashkiv O.P. Social Responsibility of Business as a Sign of His Maturity. Сучасні тенденції в економіці та управлінні : збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 17 листопада 2018 року) : У 2-х ч. – Ч. 2. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. – С. 21-23.