

УДК: 311.2

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В.Н. Сорокина, студент гр. 12-ТД  
Научный руководитель: к.э.н., доц. Е.Н. Стрижакова  
Брянский государственный технический университет  
г. Брянск

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Кофейная Кантата» основано в 2001 году Тиграном Буниатяном. Тринадцатилетний опыт работы позволил компании занять лидирующие позиции на рынке, и на сегодняшний день сеть «Кофейная Кантата» насчитывает более 300 бутиков по всей России и за рубежом.

Общество в своей деятельности руководствуется настоящим Уставом, законодательством Российской Федерации и обязательными для исполнения актами исполнительных органов власти.

ООО "Кофейная Кантата" (Москва; ИНН 7709316913) зарегистрировано 17 февраля 2003 года, уставный капитал компании по состоянию на 1 июля 2012 года - 10000 руб. Тип собственности ООО "Кофейная Кантата" - Общества с ограниченной ответственностью. Форма собственности ООО "Кофейная Кантата" - частная собственность. Основные виды деятельности ООО "Кофейная Кантата": предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде нежилого недвижимого имущества, розничная торговля прочими пищевыми продуктами, не включенными в другие группировки, предоставление различных видов услуг.

В сети Кофейная Кантата представлено более 200 видов черных и зеленых чаев из разных стран мира и этнонапитков, а также более 120 видов кофе, как моносортов, так и эспрессо смесей бельгийского производства. Широкий выбор кофейно-чайных аксессуаров. Чай в бутиках Кофейная Кантата стоит от 120 рублей за 100 грамм, кофе - от 230 рублей за 100 грамм.

Основным направлением деятельности ООО «Кофейная Кантата» является продажа чая и кофе. Следует отметить высокий уровень конкуренции в данном рыночном сегменте, что предъявляет к деятельности фирмы высокие требования. Основным конкурентным преимуществом фирмы является широкий ассортимент предлагаемых товаров, высокое качество обслуживания.

Целью создания ООО «Кофейная Кантата» является более полное насыщение рынка товарами народного потребления и услугами для удовлетворения потребностей организаций и физических лиц, а также создания дополнительных рабочих мест и получения дополнительной прибыли.

Чистая прибыль ООО "Кофейная Кантата" за 2012 год по РСБУ достигла 3,60 млн. руб. по сравнению с убытком в 941,00 тыс. руб. годом ранее. Компания "Кофейная Кантата" по итогам за 2012 год увеличила продажи на 18,22% до 46,45 млн. руб. с 39,29 млн. руб. за аналогичный период прошлого года.

Годовой объем реализации чая в «Кантате» в 2013 в г. Брянск составляет 70 000 упаковок в год. В 2012 г. составляло 58 000 упаковок в год. Затраты на оформление 1 заказа в 2013 г. 1920 рублей, в 2012 г. - 2010 рублей.

Издержки по хранению единицы товара в запасе за 2013 год 15% от стоимости запаса размером в 1 упаковку, в 2012 г. - 18%. Стоимость одной упаковки 357 рублей.

Для начала рассчитаем минимальный размер заказа на 2012 год.

Для этого воспользуемся следующей формулой [1]:

$$q_0 = \sqrt{2 S_0 * N / S_h}, \text{ где } N = 58\,000 \text{ упаковок в год.}$$

$$S_0 = 2010 \text{ руб.}$$

$$S_h = 18\% \text{ от стоимости запаса размером в 1 упаковку или } 0,18 * 357 = 64,26.$$

$$q_0 = \sqrt{2 * 2010 * \frac{58000}{0,18 * 357}} = 1905 \text{ пачек.}$$

Теперь рассчитаем минимальный размер заказа в 2013 году.

$$q_0 = \sqrt{2 * 1920 * \frac{70000}{0,15 * 357}} = 2240 \text{ пачек.}$$

Узнаем минимальное значение дополнительных затрат, связанных с заказом партии и их хранением в 2012 году по следующей формуле [1]:

$$TC = S_0 * \frac{N}{q} + S_h * \frac{q}{2}$$
$$TC_1 = 2010 * \frac{58000}{1905} + 0,18 * 357 * \frac{1905}{2} = 122\,404 \text{ руб. в год}$$

По аналогичной формуле рассчитаем минимальное годовое значение дополнительных затрат в 2013 году:

$$TC_2 = 1920 * \frac{70000}{2240} + 0,15 * 357 * \frac{2240}{2} = 119\,976 \text{ руб. в год}$$

Посмотрим как изменилось минимальное годовое значение дополнительных затрат в период с 2012 года по 2013 год.

$$\Delta TC = TC_1 - TC_2 = 122\,404 - 119\,976 = 2428 \text{ руб.}$$

Из вышепредставленных расчетов можно сделать вывод, что план эффективен, и если компания будет придерживаться рекомендаций по

оптимальному размеру заказа, то совокупные издержки, несмотря на рост объема продаж на 20%, уменьшатся на 2428руб.

Список литературы:

1. Гаджинский А. Логистика. - М.: Дашков и Ко. - 2013 г. - 420 с.