**УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ФАРМАЦИИ**

2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

.1 Понятие сущности товарных запасов

.2 Методы управления товарными запасами

.3 Влияние управления товарных запасов на эффективность управления фирмы

АНАЛИЗ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ТОО «ЭМИТИ» ЗА 2009-2010гг

.1 Общая характеристика деятельности предприятия и анализ технико-экономических показателей ТОО «Эмити»

.2 Анализ управления товарными запасами с помощью АВС- анализа

.3 Анализ движения товара (объем закупок, складские помещения, оборудование, оптимальный режим хранения)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОО «ЭМИТИ»

.1 Предложения по совершенствованию управлению товарными запасами в ТОО «Эмити»

.2 Предложения по по расчету НТЗ для филиалов и центрального склада

.3 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Развитие фармацевтической отрасли как системы невозможно без участия оптовой торговли, выступающей в роли активного коммерческого посредника, обеспечивающего стратегическую стабильность потребительского рынка в целом. В рыночных условиях хозяйствования оптовая торговля характеризуется все большим усложнением структуры, обусловленным расширением масштабов деятельности, ростом обьема циркулирующих по ее каналам масс товаров, увеличением числа структурных элементов и многообразием их связей между собой и поставщиками. Все эти обстоятельства требуют новых подходов к управлению торговой отраслью и процессом товародвижения в целом.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

В складывающихся условиях функционирования оптовой торговли одним из важнейших направлений повышения ее эффективности становится задача значительного совершенствования управления товарными запасами - их оптимизация на основе модельного подхода к управлению ими.   
Актуальность темы исследования продиктована необходимостью разработки принципиально новых, оптимальных методов управления товарными запасами оптовых предприятий, обеспечивающих стабильность их функционирования и максимальную прибыль в условиях конкурентной среды. Целесообразность проведения такого рода исследования в рыночных условиях связана с необходимостью сокращения времени обращения товаров, минимизации затрат на формирование и хранение запасов, при одновременном удовлетворении спроса покупателей при данных ресурсах и обеспечении достаточно высокой прибыли.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Изменение инфраструктуры оптового звена, ликвидация оптовых предприятий - монополистов и образование на их основе акционерных обществ и других коммерческих структур вынуждает последних искать оптимальные направления функционирования в условиях рынка. В связи с этим важность рассматриваемой проблемы заключается еще и в том, что она непосредственно связана с основной целью функционирования такого рода структур - получением прибыли, а стратегия оптимального управления товарными запасами направлена именно на достижение ее максимальной величины.

Более того в современных условиях, когда связи и интересы торговли переплетаются почти со всеми отраслями хозяйства страны, разработка гибкого механизма управления процессом формирования и хранения запасов в торговле, их регулирование, обеспечивающее ускорение оборачиваемости оборотных средств, перерастает в органическую составную часть проблемы повышения эффективности экономики в целом.

Обращает на себя внимание недостаточная разработанность теории и методологии управления запасами товаров. Нет надежных методик определения оптимальной цены реализации товаров, которая в значительной степени определяет движение товарных потоков и , как следствие, - товарных запасов. В действующей системе управления товарными запасами практически не определяются оптимальные размеры партии поставки, сроки и структура заказа товаров, без которых предприятие не может стабильно функционировать в условиях рынка.

Кроме того, поставленные в исследовании задачи в условиях директивной экономики и не могли иметь реальных шансов на практическое решение из-за существования всякого рода ограничений в управлении товарными запасами предприятий. В настоящих же условиях самостоятельность функционирования оптового звена и отсутствие ограничений предоставляют возможность разработки и практической реализации оптимальных методов управления товарными запасами, что вызывает потребность в научных исследованиях такого характера.

Все это определяет актуальность исследований в области управления товарными запасами и разработку мер по их оптимизации, а также актуальность других рассматриваемых в диссертационной работе проблем.

Целью дипломной работы является обобщение различных возможных подходов к управлению товарными запасами, разработка механизма управления ими с использованием оптимизационных моделей и его апробация на предприятиях оптовой торговли различных организационно -правовых форм.

Целевая направленность исследования обусловила постановку и решение следующих задач:

определить роль и место товарных запасов в ресурсном потенциале оптовых предприятий в условиях рыночной экономики;

исследовать тенденции изменения уровня товарных запасов и товарооборачиваемости и их влияние на финансовые результаты деятельности предприятий;

дать оценку существующих методов управления запасами товаров и перспектив их применения в рыночной экономике;

разработать систему взаимосвязанных моделей оптимизации управления товарными запасами для различных условий функционирования оптовых предприятий;

предложить и обосновать методики построения функций спроса и определения элементов издержек обращения, являющихся основными параметрами моделей;

разработать методики, выбора наиболее "выгодных" поставщиков, определения оптимальной цены реализации и оптимальных размеров партий поставок;

апробировать предложенные модели и методы управления товарными запасами на предприятиях различных организационно-правовых форм.

Предметом исследования являются товарные запасы, товарооборачиваемость и методы управления ими.

Параллельно исследовались другие обьемные и качественные показатели деятельности торговых предприятий, зависящие от качества управления запасами.

Объектом исследования избраны оптовые предприятия различных организационно-правовых форм. В процессе исследования применялись методы системного и корреляционно-регрессионного анализа, группировок, средних и предельных величин. Для выявления основных тенденций изменения показателей использовались методы экономического анализа: индексный, цепных подстановок, графический и другие. Основные расчеты и обработка информации осуществлялись с помощью ЭВМ.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, сформулированы его цель и задачи, отражены научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе " Экономическая роль товарных запасов в рыночном процессе и методы управления ими " рассмотрена роль и место товарных запасов в системе коммерческой логистики, дана оценка методических подходов к управлению товарными запасами и перспектив их использования в рыночных условиях, сделан системный анализ практики управления товарными запасами.

Во второй главе "Совершенствование управления товарными запасами на основе оптимизационных моделей" разработана система взаимосвязанных моделей управления товарными запасами на уровне оптового торгового предприятия, предложены методики расчета основных параметров моделей и их информационное обеспечение, а также указаны предпосылки практического использования предлагаемых методов управления товарными запасами.

В третьей главе "Реализация системы моделей управления товарными запасами и анализ экспериментальных расчетов" , сделан анализ состояния товарных запасов исследуемых предприятий, осуществлена апробация предложенных моделей управления запасами на предприятиях различных организационно-правовых форм, а также указаны направления и рекомендации практического использования предлагаемых методов управления товарными запасами.

В заключении сформулированы основные выводы и предложения по результатам проведенного исследования. В силу того, что экономическая жизнь Республики Казахстан строится на рыночных принципах, анализ управления товарными запасами в оптовой фармацевтической организации занимает все более значимое место в принятии экономических решений. Анализ финансового состояния является одной из составных частей управления финансового менеджмента оптовой фармацевтической компании. Финансовое состояние оптовой фармацевтической компании характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых средств организации. Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала - является одним из основных условий успешной деятельности предприятия.

Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

Грамотное управление запасами способно обеспечить уникальный, конкурентно способный ресурс компании. При адекватной оптимизации запасов, возможно, добиться значительного снижения транзакционных издержек, освободить перегруженные склады и при этом сохранить необходимый уровень качества и оперативности поставок клиентам.

Актуальность данной темы заключается в том, что эффективное управление запасами в современных условиях рынка - необходимое условие повышения эффективности бизнеса, создания, развития и реализации конкурентных преимуществ предприятия. Предмет исследования - организация запасов на предприятии.

Объектом исследования оптово-розничная фармацевтическая компания - ТОО «Эмити». Основным видом деятельности рассматриваемого предприятия являются товарно-материальные ценности компании.

Целью данной работы является:

) определить основные проблемы управления запасами предприятия и пути их решения;

) проанализировать управление запасами на предприятии;

) разработать конкретные предложения по повышению эффективности управления производственными ТОО «Эмити».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

) выделить роль и определить место логистики при организации управления запасами на предприятии;

) определить основные методы управления запасами на предприятии;

) раскрыть функциональную роль запасов в производственном процессе;

) рассмотреть методы нормирования запасов предприятия;

) сделать выводы и привести предложения по оптимизации управления запасами на ТОО «Эмити».

**Фитнес на дому**



<http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml>

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

1.1 Понятие сущности товарных запасов

Для обеспечения ритмичной работы, широкого выбора товаров и наиболее полного удовлетворения спроса покупателей в розничной торговой сети, на складах должно быть определенное количество товарных запасов. Понять природу товарного запаса как экономической категории помогает понятие товара. Товар - материально-вещественный и интеллектуальный продукт или услуга, обладающие полезными потребительскими свойствами и предназначенные для продажи.

Товар имеет две конечные цели:

1. Удовлетворить потребность покупателя,

2. Принести прибыль или, по крайней мере, не нанести ущерба его владельцу.

Товарные запасы - это часть товарного обеспечения, представляющая собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю.

Пока товар не продан и находится в каналах сферы товарного обращения, а также ожидает момента продажи, он является товарным запасом. С экономической точки зрения эта форма существования товара является статичной (физически он может находиться в движении). Это обстоятельство, в частности, означает, что товарный запас является величиной моментной. Товарные запасы меняют свой размер - они постепенно вовлекаются в товарооборот, продаются, перестают быть запасами. Но поскольку товарные запасы замещаются другими партиями товаров, т.е. регулярно возобновляются, они являются постоянно существующей величиной, размер которой варьирует в зависимости от конкретных хозяйственных условий.

Товарные запасы образуются на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных товарных предприятий. Необходимость образования товарных запасов обусловлена следующими факторами:

• время, необходимое для транспортировки товаров от места производства до места продажи, включая время на погрузку-разгрузку;

• сезонные колебания в производстве и потреблении товаров;

• несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров, что вызывает необходимость подсортировки, упаковки и подработки;

• особенности в территориальном размещении производства;

• условия транспортировки товаров, расстояние между поставщиком и торговым предприятием;

• звенность товародвижения;

• возможности хранения товара и др.

Товарные запасы выполняют определенные функции:

 обеспечивают непрерывность расширенного производства и обращения, в процессе которых происходят их систематическое образование и расходования;

 удовлетворяют платежеспособный спрос населения, поскольку являются формой товарного предложения;

 характеризуют соотношения между объемом и структурой спроса и товарного предложения.

Все товарные запасы делятся по следующим признакам:

1. По местонахождению товарные запасы бывают:

o в пути,

o на базах, складах (в оптовой торговле),

o в магазинах (организациях розничной торговли),

o в овощехранилищах,

o на таможне,

o отгруженные,

o в промышленности и сельском хозяйстве и т. д.

2. По срокам:

o на начало периода,

o на конец периода.

3. По единицам измерения товарные запасы делятся на:

o абсолютные (в стоимостном и натуральном выражении),

o относительные (в днях товарооборота).

4. По назначению:

o текущие (для обеспечения повседневных нужд торговых предприятий);

o сезонные(для обеспечения бесперебойной торговли в периоды сезонных изменений спроса или предложения);

o досрочного завоза (для обеспечения бесперебойной торговли в отдаленных местностях в период между сроками завоза товаров);

o целевые (для осуществления определенных целевых мероприятий).

5. По товарному составу:

o продовольственные,

o непродовольственные.

6. По источникам формирования:

o собственные,

o заемные.

1.2 Методы управления товарными запасами

товарный запас складской управление

Одним из условий достижения высоких конечных результатов от торговой деятельности предприятия и повышения ее эффективности является постоянное продуманное формирование товарных запасов и умелое управление ими. Принятие решений в деле управления товарными запасами оказывает влияние на все стороны хозяйственной деятельности предприятия, на расходы, на продажу, объем реализации товаров, величину доходов, прибыль и рентабельность. Поэтому для любого предприятия все более важной становится анализ эффективности и оценка политики управления запасами. Целью практически любого решения в деле управления товарными запасами являются рост объема продаж и минимизация общих расходов, связанных с формированием и хранением этих товарных запасов. Очень важно уметь анализировать последствия применения неоптимальных схем управления запасами.

Цель анализа товарных запасов состоит в установлении их соответствия предъявляемым требованиям и оценке влияния на конечные результаты хозяйственной деятельности.

На торговых предприятиях традиционно применяются три метода анализа и учета товарных запасов:

• Инвентаризация, т.е. сплошной подсчет всех товаров, которые при необходимости могут перевешиваться и перемериваться. Полученные данные в натуральном выражении оцениваются в действующих ценах и сводятся по товарным группам в общую сумму

• Снятие остатков или оперативный учет, т.е. сверка материально ответственными лицами фактического наличия товара с данными товарного счета.

• Балансовый метод, основанный на использовании балансовой формулы:

Зн + П = Р + В + Зк (1.1)

Зн - товарные запасы на начало анализируемого периода;

П - поступление товаров за анализируемый период;

Р - розничный товарооборот предприятия за анализируемый период;

В - прочее выбытие товаров;

Зк - товарные запасы на конец анализируемого периода.

Используя балансовый метод, легко осуществлять оперативный контроль за движением товаров. Этот метод особенно эффективен при автоматизированном учете на базе компьютерной сети.

В процессе анализа изучают следующие показатели:

1. величину запасов в сумме и днях к объему продаж на определенную дату по товарным группам и в целом по ассортименту и оценку характера из изменения в динамике;

2. оборачиваемость в днях по товарным группам и в целом по предприятию за определенный период и в сравнении с аналогичными периодами прошлых лет,

. долю запасов отдельных товаров в целом по предприятию и тенденции ее изменения в динамике в сравнении с изменениями доли этой товарной группы в объеме продаж по региону;

. размеры запасов по внутригрупповому ассортименту основных товарных групп и оценку их влияния на оборачиваемость по товарной группе в целом;

. влияние на изменение товарных запасов и товарооборачиваемость основных факторов (объема и структуры продаж, поступления товаров, ритмичности поставок, сложности ассортимента товаров и т.п.)

Сезонные запасы товаров создаются в определенные периоды года, и их образование связано с сезонностью производства либо с сезонностью спроса и реализации товаров.

Текущие товарные запасы обычно планируют отдельно от сезонных целевых. Норматив текущих запасов товаров каждое торговое предприятие

планирует поквартально в сумме и в днях оборота. При этом норматив теку-щих товарных запасов в днях на квартал одновременно является и нормативом товарооборачиваемости.

Так как нормативы товарных запасов устанавливаются поквартально, то и их изучение проводится прежде всего по каждому кварталу в отдельности. Анализ текущих товарных запасов начинают с сопоставления фактических их размеров с установленными нормативами. Изучение товарных запасов проводят не только в сумме, но и в днях оборота. Для определения товарных запасов в днях необходимо их сумму разделить на объем розничного товарооборота за изучаемый период и умножить на количество дней этого периода. При анализе принято считать в месяце 30 дней, квартале - 90, в году - 360 дней. При изучении фактических товарных запасов по данным за квартал их обычно определяют в днях исходя из товарооборота данного квартала. При их анализе по данным за месяц фактические товарные запасы в днях на конец месяца определяют к товарообороту истекшего месяца.

Анализ товарных запасов проводят в динамике. Рекомендуется фактические запасы товаров на первые числа месяца в каждом квартале

(в сумме и в днях оборота) сравнивать с данными на начало квартала. В результате устанавливают, не было ли резких колебаний в фактических товарных запасах в течение каждого квартала и года. Анализ товарных запасов в динамике за год должен проводиться как в действующих, так и в сопоставимых ценах. Обычно пересчитывают в сопоставимые цены запасы товаров на конец отчетного года, разделив их на индекс розничных цен. Затем, сравнив суммы товарных запасов в действующих и сопоставимых ценах, определяют влияние инфляционных факторов на их размер. Для выявления и мобилизации резервов их сокращения, оптимизации необходимо в таблицах выделять залежалые и неходовые товары.

Анализ товарных запасов на торговом предприятии рекомендуют проводить и по его отдельным структурным подразделениям (в сумме и в днях оборота). Для этого запасы товаров на конец отчетного года сравнивают с данными на начало изучаемого периода (года).

Анализ товарных запасов проводят также по отдельным товарным группам и товарам. Так как при анализе товарных запасов в ассортиментном разрезе используют данные полугодовых и годовых «Отчетов по розничной торговле», их обычно изучают не; на первое число каждого месяца, а на начало и конец каждого полугодия или года.

Наряду с анализом товарных запасов на отдельные даты проводится изучение их средних размеров. При определении средних запасов товаров необходимо привлекать как можно большее число данных, что обеспечивает репрезентативность расчетов. Плановые среднегодовые товарные запасы (Зср) могут рассчитываться по формуле средней арифметической (путем суммирования их нормативов на четыре квартала отчетного года и делением полученного итога на четыре) или по формуле средней хронологической следующим образом:

½ З1 + З2 + … + Зn-1 + ½ Зn

Зср = ------------------------------------- (1.2)

n-1

где З1 32,..., 3n - запасы товаров на отдельные даты изучаемого периода;число дат, за которые взяты данные.

Товарооборачиваемость является одним из важнейших качественных показателей в торговле. Под товарооборачиваемостью понимается время обращения товаров со дня их поступления до дня реализации, а также скорость оборота товаров. Время, обращения характеризует среднюю продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса. Скорость оборота показывает, сколько раз в течение изучаемого периода произошло обновление товарных запасов. Следует отметить, что оборачиваются не сами товары, а вложенные в них средства. После продажи товары в торговлю не возвращаются, а идут на удовлетворение материальных и духовных потребностей покупателей. Ускорение товарооборачиваемости имеет большое народнохозяйственное значение: высвобождаются оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снижаются потери товаров и другие торговые расходы, сохраняется качество товаров, улучшается обслуживание покупателей и т.п. Замедление времени обращения товаров требует дополнительного привлечения кредитов и займов, ведет к росту издержек обращения, уменьшению прибыли, ухудшению финансового положения предприятия.

Товарооборачиваемость в днях (время обращения товаров) определяют на основе данных о средних товарных запасах и товарообороте по одной из следующих формул:

Тдн = Зср\*Д / Р, или Тдн = Зср / (Р/Д), или Тдн. = Зср. / Рдн(1.3)

где Тдн - товарооборачиваемость в днях;

Д - количество дней анализируемого периода (год - 360 дней, квартал - 90 и месяц - 30 дней);

Р - розничный товарооборот за изучаемый период;

Рдн- среднедневной объем розничного товарооборота.

Товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров) можно рассчитать по следующим формулам:

Т об = \_\_\_\_Р\_\_\_\_\_\_\_ (1.4)

З ср

Т об = \_\_Д\_\_\_\_\_\_ (1.5)

Т дн

где Т об - товарооборачиваемость в количестве оборотов (скорость обращения товаров).

Изменение товарооборачиваемости в днях в целом по торговому предприятию складывается под воздействием двух факторов: 1) изменения структуры розничного товарооборота; 2) изменения времени обращения отдельных товарных групп и товаров. В связи с тем что каждая товарная группа имеет различную товарооборачиваемость, изменение структуры товарооборота оказывает определенное влияние на время обращения товаров по торговому предприятию в целом. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в торговой организации проводят по каждому предприятию, а внутри их - по структурным подразделениям (отделам и секциям магазина, его филиалам). Методика и последовательность их изучения на торговом предприятии примерно такие же, как и в торговой организации. Выясняют, как товарные запасы обеспечивают развитие торговли, удовлетворение спроса покупателей и какие имеются резервы их оптимизации, ускорения времени обращения товаров.

Для выявления резервов нормализации товарных запасов, ускорения товарооборачиваемости необходимо проанализировать состав товарных запасов и прежде всего наличие залежалых и неходовых товаров. Для этого привлекают информацию об уценке и распродаже товаров, оптовой реализации излишествующих товаров, бартерных сделках и т.п. По данным актов переоценки товаров и информации об их распродаже можно изучить целесообразность и эффективность переоценки. Необходимо также проанализировать правильность размещения товарных запасов в магазинах. На практике нередки случаи, когда на торговых предприятиях большая часть товаров находится в подсобных складских помещениях, что ведет к замедлению товарооборачиваемости, образованию залежалых и неходовых товаров. Снизить товарные запасы до оптимальных размеров можно за счет равномерного и частого завоза товаров, оптовой реализации излишне завезенных товаров другим торговым предприятиям, совершенствования организации торговли, рекламы, проведения покупательских конференций, выставок-продаж товаров и т.д.

В настоящее время в промышленно развитых странах с рыночной экономикой проявляется весьма существенный разрыв между теорией и практикой принятия решений в рассматриваемой сфере, и возник он прежде всего по двум причинам. Во-первых, в недавнем прошлом высшее руководство фирм слишком много внимания уделяло быстрому росту объема продаж в ущерб эффективности управления товарно-материальными запасами и производством. Во-вторых, многие ученые и экономисты, занимавшиеся вопросами управления, излишне много внимания уделяли разработке математически «чистых» моделей принятия решений, имевших малую практическую ценность. Указанные причины имели под собой определенные основания. Народное хозяйство большинства стран Запада пережило эру экономического роста, характеризовавшего их послевоенное развитие. Первоначально рост достигался за счет энергичного покрытия отложенного спроса, накопившегося за годы войны. Впоследствии расширение потребительского спроса также поддерживало высокие темпы роста, который обеспечивался, кроме того, формированием новых внутренних рынков и рынков в развивающихся странах. В такой экономической обстановке для руководства фирм было резонным направлять усилия на обеспечение быстрого роста объема продаж. Управление запасами и планирование производства в этот период стояли на втором плане. В 60-е годы высшее руководство фирм получило возможность использовать достижения научно-технического прогресса. Управление деятельностью фирм стало осуществляться на основе применения вычислительных машин. В связи с этим возросли требования к получению информации относительно затрат на текущую производственную деятельность, в том числе на создание и хранение товарно-материальных запасов. Управление запасами и планирование производства стали играть более заметную роль в хозяйственной деятельности фирм.

Политика управления запасами представляет собой часть общей политики управления оборотными активами предприятия, заключающейся в оптимизации общего размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечении эффективного контроля за их движением.

Основной задачей анализа товарно-материальных ценностей является выявление уровня обеспеченности производства соответствующими запасами и оценка эффективности их использования. Анализ проводится в разрезе основных видов запасов.

На первом этапе анализа рассматриваются показатели общей суммы запасов товарно-материальных ценностей - темпы ее динамики, удельный вес в объеме оборотных активов и т.п.

На втором этапе анализа изучается структура запасов в разрезе их видов и основных групп, выявляются сезонные колебания их размеров.

На третьем этапе анализа изучается эффективность использования различных видов и групп запасов и их объема в целом, которая характеризуется показателями их оборачиваемости.

На четвертом этапе анализа изучаются объем и структура текущих затрат по обслуживанию запасов в разрезе отдельных видов этих затрат.

Таким образом, можно сделать вывод, что запасы и эффективное управление ими занимают одно из важных положений в управлении производственным предприятием.

1.3 Влияние управления товарных запасов на эффективность управления фирмы

Управление запасами представляет собой сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджмента тесным образом переплетаются с задачами производственного менеджмента и маркетинга. Все они подчинены единой цели - обеспечению бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов.

В настоящее время значительно возросли требования рынка к параметрам изделий, и прежде всего к их качеству. Произошло это вследствие преобладания предложения над спросом, наличия избы точных производственных мощностей и т.д. Отсюда следует, что успеха в конкурентной борьбе может достигнуть тот, кто наиболее рациональным образом построил свое производство, так что его экономические показатели находятся на оптимальном уровне. Эта цель достигается, кроме прочих мер, путем:

а) снижения затрат, связанных с созданием и хранением запасов;

б) сокращения времени поставок;

в) более четкого соблюдения сроков поставки;

г) увеличения гибкости производства, его приспособленности к условиям рынка;

д) повышения качества изделий;

е) увеличения производительности.

В последние годы произошло заметное усовершенствование методов производства, что позволило снизить производственные рас ходы. Дальнейшая экономия средств, как уже отмечалось выше, может быть достигнута, если будут реализованы резервы, заложен ные в рационализации обеспечивающих процессов. Прежде всего это относится к оптимизации запасов. Решения, принимаемые руководством фирм в этой области, в конечном счете касаются каждого отдельного вида товара или предмета хранения, конкретная единица которых, подлежащая контролю, называется «единицей учета запасов» (е.у.з.).

Благодаря целенаправленному применению организованных, плановых и контрольных мероприятий возможно, с одной стороны, воспрепятствовать созданию излишних запасов, а с другой - устранить такой недостаток, как отсутствие готовности к поставкам.

Логистический подход к управлению товарно-материальными запасами предусматривает отказ от функционально-ориентированной концепции в этой области, так как она имеет следующие недостатки:

 проблемы, возникающие в создании и хранении запасов, часто решаются по принципу поиска виновного в другой структуре, вместо выявления их истинных причин;

 любое функциональное звено каждой организационной структуры разрабатывает свою собственную политику запасов, что не всегда согласовывается на более высоком уровне;

 производство, как правило, обеспечивается излишками товар но-материальных запасов.

Следовательно, проблема запасов не может быть решена, если отдельные функции организованной структуры будут развиваться некомплексно. Требование оптимизации запасов привело к необходимости разработать единую концепцию ответственности за товарно-материальные запасы.

Ранее, когда производство работало на стабильный рынок, оно могло существовать без учета этих факторов. В условиях же постоянного снижения стабильности рынка и активного отслеживания спроса дорогостоящие резервные запасы вытесняются системой информации и надлежащей организацией управления, дающими большой эффект. В связи с этим логистика снабжения не может абстрагироваться от того, что происходит на конечных стадиях. Причем ключевым фактором является знание положения на рынке и условий доступа на него.

Последние новшества в сфере производства таковы: дифференциация продукции на возможно более поздней стадии производства (на базе максимально однотипных комплектующих); использование выгод массового производства не на стадии сборки, а на стадии изготовления комплектующих изделий; стремление к максимальному удовлетворению потребностей клиента на этапе выбора товара для производства. Все это требует гибкости производства на цеховом уровне, достигаемой как за счет расширения возможностей по переналадке оборудования, так и благодаря применению новых методов управления запасами - «Канбан» и «Точно в срок».

Суть системы «Канбан» состоит в том, чтобы наличные запасы по своему количеству соответствовали потребностям начальной стадии производственного процесса, а не накапливались, как прежде.

Одним из методов сокращения запасов, повышения гибкости производства и возможности противостояния возрастающей конкуренции стал метод «Точно в срок», получивший наибольшее распространение в США и странах Западной Европы. В данном же контексте следует выделить и охарактеризовать принципиальную идею метода, которая базируется на трех предпосылках (их правильность была многократно подтверждена эмпирическим путем)'. Во-первых, предполагается, что заявкам потребителей готовой продукции должны соответствовать не ее предварительно на копленные запасы, а производственные мощности, готовые перерабатывать сырье и материалы, поступающие почти «с колес». Во-вторых, в условиях минимальных запасов необходима непрерывная рационализация в организации и управлении производством, ибо высокий объем запасов нивелирует, в известном смысле маскирует ошибки и недостатки в этой области, узкие места производства, несинхронизированные операции, неиспользуемые производственные мощности, ненадежную работу поставщиков и посредников. В-третьих, для оценки эффективности производственного процесса, помимо уровня затрат и производительности фондов, следует учитывать срок реализации заявки, так называемую длительность полного производственного цикла.

Практика показывает, что для эффективного внедрения стратегии «Точно в срок» необходимо изменение способа мышления целого коллектива, занимающегося вопросами производства и сбыта. Традиционный стереотип мышления типа «чем больше, тем лучше» должен быть заменен схемой «чем меньше, тем лучше», если речь идет об уровне запасов, использовании производственных мощностей, продолжительности производственного цикла или о величине партии продукции.

2. АНАЛИЗ УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ТОО «ЭМИТИ» ЗА 2009-2010гг

2.1 Общая характеристика деятельности предприятия и анализ его экономических показателей ТОО «Эмити»

Миссия компании ТОО «Эмити» - развивать и поддерживать способность людей внимательно и ответственно относиться к своему здоровью.

Компания ЭМИТИ Интернешнл начала свою деятельность на фармацевтическом рынке в 1994 году.

На сегодняшний день ЭМИТИ финансово устойчивая, динамично развивающаяся компания. ЭМИТИ входит в тройку крупнейших дистрибьюторов фармацевтической продукции Казахстана, имеет контракты со 150 производителями, среди которых известные компании как Pfizer, Bayer AG, GlaxoSmithKline, Eli Lily, Sanofi-aventis, Novartis, Shering Plough, Solvay.

В ассортименте предоставлено более 3500 позиций лекарственных средств и медицинских изделий. Наибольшую долю (50%) лекарственных средств в прайсе компании занимают препараты, поставляемые из дальнего зарубежья, остальная часть представлена продуктами ближнего зарубежья (19%) и Казахстана (31%).

ТОО «Эмити» - это не только оптовые продажи, но и розничная сеть с широким ассортиментом высококачественных лекарственных средств и квалифицированной консультативной помощью по их применению. Предприятие занимает ведущее место по количеству аптечных точек в г.Алматы. В структуре работают 2 фарммаркета с открытой выкладкой товаров. В перспективе компания планирует динамичное развитие розничной сети в других регионах республики.

Компания активно участвует в тендерах по государственным закупкам лекарственных средств и изделий медицинского назначения, организуемых департаментами здравоохранения при местных администрациях и Министерством здравоохранения Республики Казахстан, и постоянно работает над увеличением своей доли на госпитальном рынке.

В мае 2005 года компания «ЭМИТИ» завершила внедрение системы менеджмента качества и получила первый в дистрибьюторском секторе фармацевтической отрасли Казахстана сертификат соответствия требованиям международного стандарта качества ISO 9001:2000.

В компании ТОО «Эмити» трудятся высококвалифицированные специалисты с высшим фармацевтическим образованием. Каждый сотрудник Эмити знает то, чтобы быть успешным, надо много работать: целенаправленно, со знанием ближайшей и перспективной цели, постоянно учиться, повышая свой профессиональный, культурный и образовательный уровень.

В мае 2005 года ТОО «Эмити» завершила внедрение системы менеджмента качества (СМК) и получила первый в дистрибъютерском секторе сертификат соответствия требованиям международного стандарта качества ISO 9001:2000, выданный Moody International (Великобритания).9001:2000 - международный стандарт, обобщающий передовой мировой опыт в области управления, содержит требования к рабочим процессам. Особенностью стандарта является то, что он предъявляет требования не к качеству продукции напрямую, а к системе организации управления, которое призвано обеспечивать предсказуемый и стабильный уровень качества продукции. С точки зрения стандартов серии ISO 9000, качественной является та продукция, которая удовлетворяет требованиям как специфированным (прописанным), так и предполагаемым (непрописанным) ожиданиям клиента. В стандарте заложены требования к системе управления товарными запасами. Это помогает построить систему управления, обеспечивающая качество продукции или услуги. Грядущее вступление республики в ВТО откроет свободный доступ на казахстанский рынок иностранным компаниям. Продукция и услуги большинства отечественных фирм окажутся неконкурентоспособными из-за несоответствия международным требованиям.

В 2009 году ОАО «Катрен» - холдинговая компания, являющаяся фармацевтическим дистрибьютором номер три в России, вошла в состав акционеров, выкупив контрольную долю (51%) участия в компании ТОО «ЭМИТИ Интернешнл», занимающей лидирующее положение в коммерческом сегменте фармацевтического рынка Казахстана. Сделка заключена в рамках стратегии ОАО «Катрен» по освоению зарубежных фармацевтических рынков.

Согласно условиям сделки, взаимоотношения ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» с контрагентами не изменятся. Компания полностью сохранит свое руководство и штат сотрудников. Репутация ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» на рынке и ее управленческий потенциал являются залогом того, что и в новом качестве компания продолжит свое динамичное развитие, усиленное присутствием стратегического партнера.

Компания «ЭМИТИ Интернешнл» создана в 1994 году в Алматы. По данным рейтинговых агентств, в 2008 году предприятие вошло в тройку дистрибьюторов Казахстана, заняв второе место. Миссия компании «ЭМИТИ Интернешнл» - развивать и поддерживать способность людей внимательно и ответственно относиться к себе и своему здоровью. 15 филиалов «ЭМИТИ Интернешнл» работают во всех крупных городах страны. Головной офис компании и распределительный склад находятся в Алматы. По итогам 2008 года, оборот компании составил 116 миллионов долларов США.

Компания «Катрен», основанная в 1993 году, сегодня входит в тройку лидеров оптового фармацевтического рынка России по объему валовых продаж и является одним из самых динамично развивающихся фармдистрибьюторов РФ. В своей работе «Катрен» руководствуется принципом «Лучшие цены, лучший сервис». По итогам 2008 года компания занимает 16% фармрынка России без учета ДЛО (по данным «DSM Group»), а объем товарооборота с НДС составил 1,95 млрд долларов США. Компания сотрудничает с 471 поставщиком, из них 214 - зарубежные. Компания «Катрен» географически охватывает 95% территории РФ, имеет 28 филиалов и 35 представительств. Головной офис находится в г. Новосибирске. Компания «Катрен» входит в Европейскую ассоциацию фармацевтических дистрибьюторов (GIRP). Л. В. Конобеев, генеральный директор ОАО «Катрен», в своем комментарии по поводу приобретения доли в ТОО «ЭМИТИ» отметил: «Это один из шагов на пути реализации стратегии «Катрен» по созданию международной дистрибьюторской компании. ТОО «ЭМИТИ Интернешнл» является одним из ведущих дистрибьюторов на современном фармрынке Казахстана и имеет, на наш взгляд, большой потенциал дальнейшего развития и укрепления рыночных позиций».

По мнению акционера ТОО «ЭМИТИ » К.Е. Булегенова, сделка с ОАО «Катрен» является логическим продолжением пятнадцатилетней истории развития ТОО «ЭМИТИ Интернешнл». На новом этапе развития участие стратегического партнера интегрирует компанию в международные рынки и привнесет новые конкурентные преимущества, что позволит «ЭМИТИ Интернешнл» и продолжить динамичное развитие на фармацевтическом рынке Казахстана».

Кроме того, компания располагает развитой аптечной сетью и тремя дочерними предприятиями.

Работу по маркетингу в ТОО «Эмити» координирует директор по маркетингу, в подчинении которого находятся отдел маркетинга, занимающийся продвижением продукции ТОО «Эмити» и маркетинговый аналитик, анализирующий ситуацию на рынках фармпродукции, производят требуемые расчеты, характеризующие состояние этих рынков, включая анализ деятельности конкурентов.

Другим важным проектом ТОО «Эмити» в области маркетинга является организованное в августе 2004 г. дочернее предприятие ЭМИТИ - агентство маркетинговых исследований Vi-ORTiS. Это первый национальный оператор рынка фармацевтических информационных услуг. Его основными продуктами являются мониторинг розничной и оптовой сети, качественные исследования, анализ рынка и маркетинговые исследования, количественные исследования, подбор персонала для фармкомпаний. В настоящее время агентство предлагает участникам фармацевтического рынка три продукта: «Импорт лекарственных средств в Республику Казахстан», «Мониторинг аптечных продуктов», «Мониторинг оптовых цен ведущих дистрибьюторов».

ТОО «Эмити» начал свою деятельность практически с началом выхода экономики Казахстан из глубокого кризиса. Это стало возможным с появлением собственного, казахстанского капитала.

Интерес, проявленный потребителями к продукции СП «Эмити», выразился на первом этапе к апробированию продукции предприятия, а затем и к закупкам партий. Это обстоятельство способствовало росту объемов производства продаж в ТОО «Эмити» , который имеет место в последние три года работы предприятия, о чем можно видеть ниже, в таблице 1.

Таблица 1 - Основные экономические показатели ТОО «Эмити» за 2008-2010 гг

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели | Ед. изм. | 2008 | 2009 | 2010 | Изменения 2010 в % | |
|  |  |  |  |  |  | 2008 | 2009 |
| 1. | Объем реализованной продукции | млн. тенге | 266,6 | 314,7 | 377,6 | 141,6 | 120,0 |
| 2. | Занимаемая доля рынка | % | 2,4 | 2,4 | 2,5 | 104,2 | 104,2 |
| 3. | Себестоимость реализованной продукции | млн. тенге | 253,0 | 298,3 | 358,9 | 141,9 | 120,3 |
| 4. | Валовый доход | млн. тенге | 13,6 | 16,4 | 18,7 | 137,5 | 114,0 |
| 5. | Рентабельность Продаж (4:1\*100) | % | 5,1 | 5,2 | 5.0 | 98,0 | 96,2 |
| 6. | Рентабельность продукции (4:3\*100) | % | 5,4 | 5,5 | 5,2 | 96,3 | 94,5 |
| 7. | Затраты на маркетинг | млн. тенге | 13,3 | 15,7 | 18,9 | 142,1 | 120,4 |
| 8. | Затраты на стимулирование | млн. тенге | 7,8 | 8,2 | 10,6 | 135,9 | 129,3 |
| 9. | Затраты на маркетинг на единицу продукции | млн. тенге | 5,0 | 5.0 | 5,0 | 100 | 100 |
| Примечание - данные годовых отчетов ТОО «Эмити» за 2008-2010гг | | | | | | | |

Из таблицы 1 видно, что объем реализации продукции, вырос в 2010 году, против 2009 и 2008 годов, и составил прирост на 20 и 41,6 процентов соответственно. Это объясняется возросшим доверием потребителей к продукции ТОО «Эмити» , и соответственно, увеличением общего спроса на медикаменты. Важным обстоятельством является то, что прогнозируется ежегодный прирост спроса на медикаменты в Казахстане в ближайшие 5 лет в размере 10-15%.

ТОО «Эмити» проводит умеренную маркетинговую политику по продвижению продукции на рынок. Это видно из устоявшейся в течение вот уже трех лет доли отчислений на маркетинговые мероприятия - 5% от объема реализации в 2008-2010 годах. Это объясняется тем, что ТОО «Эмити» продвигая свою продукцию в основном уже создало соответствующий имидж предприятия, что позволяет производить затраты на маркетинг умеренно. Поэтому, продвигая продукцию на рынок, поставщик в лице ТОО «Эмити» производит сопоставление результатов продаж со средствами, вкладываемыми в маркетинговые мероприятия.

Поставки на филиалы осуществляются еженедельно, согласно графика поставок.

Таблица 2 - График поставок на филиалы (еженедельный)

|  |  |
| --- | --- |
| Регион | День недели |
| Север | среда |
| ЮГ | среда |
| Запад | четверг |
| Восток | пятница |
| Примечание - Данные отдела снабжения | |

Компания «Эмити» имеет 15 филиалов в крупных городах Казахстана:

В Астане, Караганде, Петропавловске,Кокшетау, Уральске, Актау, Актобе, Атырау, Павлодаре, Усть-Каменогорске, Семее, Шымкенте, Талдыкургане, Кызыл-Орде, Таразе. (Приложение 1)

Таблица 3-Нормативы товарного запаса на филиалах 2009-2010 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Филиал | НТЗ (норма товарного запаса), дн. | НТЗ (факт), сред. в дн.2008г | НТЗ (факт), сред. в дн. 2009г | Количество дней в пути (до филиала) |
| север |  |  |  |  |
| Астана | 30 | 54 | 50 | 2 |
| Караганда | 30 | 48 | 43 | 1 |
| Петропавловск | 30 | 35 | 32 | 2,5 |
| Кокшетау | 30 | 37 | 33 | 3 |
| запад |  |  |  |  |
| Уральск | 30 | 58 | 49 | 9 |
| Актобе | 30 | 50 | 52 | 7 |
| Атырау | 30 | 54 | 48 | 10 |
| Актау | 45 | 70 | 63 | 14 |
| восток |  |  |  |  |
| Павлодар | 30 | 40 | 34 | 2 |
| Усть-Каеногорск | 30 | 38 | 33 | 4 |
| Семей | 30 | 38 | 35 | 3 |
| юг |  |  |  |  |
| Шымкент | 30 | 31 | 30 | 1,5 |
| Талдыкурган | 30 | 32 | 32 | 1 |
| Тараз | 30 | 38 | 31 | 1 |
| Кызыл-Орда | 30 | 37 | 33 | 2 |
| Примечание - Данные отдела снабжения | | | | |

ОТЗ за последние два месяца 2011 года (приложение 1).

Исследования показали, что в ТОО ЭМИТИ имеет место несовершенство плановый работы относительно формирования товарных запасов. А именно не соответствие объемов запаса на конец года с нормами запаса.

Основные маркетинговые затраты в ТОО «Эмити» приходятся на рекламные кампании, прямые продажи и стимулирование сбыта, путем предоставления скидок в зависимости от покупаемой партии лекарственных препаратов и прочей сопутствующей продукции (шприцы, системы и т.п.).

Таким образом, положительным результатом для ТОО «Эмити» явился захват на рынке определенной ниши. Благодаря этому за последние три года возрос уровень продаж. Что касается рентабельности, то здесь наблюдается тенденция ее снижения.

2.2 Анализ управления товарными запасами с помощью АВС-анализа

Стратегия управления формированием запасов материальных ресурсов включает разработку обоснованных норм запасов, их планирование, учет, анализ, контроль за фактическим состоянием и оперативное регулирование. Для повышения эффективности процесса управления материальными запасами и удешевления контроля их состояния в логистической практике используются методы структуризации материальных ресурсов.

Наиболее распространенным является ABC-метод, основанный на разбиении всей номенклатуры используемых материальных ресурсов в зависимости от их удельного веса в общих затратах на закупки. Анализ ABC уделяет основное внимание наиболее важным моментам - валовой рентабельности, гибким ценам и излишкам или дефициту поставок.

Метод ABC требует классификации товарно-материальных запасов на одну из четырех групп - А, В, С и D - в соответствии с потенциальной прибылью, связанной с уровнем контроля за товарно-материальным запасом .

Позиции А обычно состоят на 70 процентов из денежной стоимости товарно-материальных запасов. Позиции группы В являются менее дорогостоящими по сравнению с группой А, но тем не менее представляют определенный интерес и требуют непосредственного контроля. Позиции группы С включают наибольшее количество позиций товарно-материальных запасов. Поскольку они, как правило, менее капиталоемкие и имеют ограниченное применение, им уделяется меньше внимания. Для группы С обычно предусматривается безопасный уровень товарного запаса. Авансовые закупки обычно предусматриваются для изделий А и только «за наличный расчет» - для изделий В и С. Позиции группы D соответствуют убыточным позициям, которые не использовались в течение длительного периода времени (например, шесть месяцев). Позиции товара D не должны повторно заказываться до тех пор, пока в них не возникнет потребность. Позиции могут быть переклассифицированы по мере необходимости.

Для пользования методом ABC следует:

разделить товары на компоненты на основе их стоимости;

рассчитать годовую денежную стоимость по видам инвентарных запасов (ожидаемое годовое использование единичной стоимости);

классифицировать перечень товарно-материальных запасов в стоимостном исчислении от высокого до низкого;

Таблица 4-АВС -анализ остатков 2010г

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Доля продаж поставщика в объеме продаж по участку в % | АВС -Анализ остатков в % | | | Остатки (сумма) превышающие допустимые по группам В и С в тг |
|  | А | В | С |  |
|  | 64,85% | 23,45% | 11,71% |  |

Из таблицы 4 видно, что основная часть составляет группа товаров группы А-64,85%, группы В-23,45%, С-11,71% .

После присвоения каждой номенклатурной позиции определенного класса к каждому из классов применяются свои правила контроля запасов.

Большое влияние на результаты деятельности фирм, как предприятий оптовой торговли, оказывает качество запасов медикаментов. Товарные запасы фирмы при формировании, хранении и реализации должны соответствовать стандартам качества и должны быть реализованы до окончания срока их годности.

Так как большинство лекарственных препаратов имеют длительный срок хранения, фирмы при наличии в достаточном объеме складских помещений, могут одновременно закупать и хранить большие объемы препаратов. Однако в условиях функционирования ТОО «Эмити» такой необходимости нет. Это обусловлено, рядом факторов: во первых, фирма находится в г. Алматы, где сосредоточено большинство крупных фармацевтических компаний, являющихся поставщиками для оптовой торговли лекарствами; во-вторых, руководство фирмы считает нецелесообразным иметь большие запасы лекарственных препаратов, так как это приводит к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости; в-третьих, увеличение складских расходов; в-четвертых, увеличение налога на имущество и др.

Увеличение складских расходов обусловлено тем, что запасы лекарственных препаратов требуют особых условий их хранения: оптимальных температурных режимов, систематическое проветривание складского помещения и т.п.

Для ведения складского учета в ТОО «Эмити» предусмотрены следующие справочники: Группы товаров, Товары, Производители, Единицы измерения, Формы выпуска, Поставщики, Партии.

Справочник «Группы товаров» содержит наименования групп учета медикаментов. При формировании списка товаров, для каждой позиции заполняются наименование и код товара, указываются группа, единица измерения, фасовка, производитель и ставки налогов, подлежащие учету. Указанные в карточке товара налоги используются при учете товаров по умолчанию, их величина может быть изменена при оформлении приходно-расходных документов. Справочник товаров можно импортировать из других систем складского учета.

Текущие товарные запасы должны быть средними, т.е. не завышенными и не заниженными. Завышенные запасы товаров ведут к замедлению товарооборачиваемости, росту товарных потерь и других издержек обращения, связанных с хранением и реализацией товаров, а главное - к ухудшению качества и даже порче товаров. Заниженные товарные запасы могут привести к перебоям в торговле, снижению объема розничного товарооборота.

Сезонные запасы товаров создаются в определенные периоды года - в зимние периоды времени увеличивают запасы лекарственных препаратов от простуды и ОРЗ, в осенне-весенние периоды - от ИБС и артериальной гипертензии и т. д., их образование связано с сезонностью спроса и реализации товаров.

Нормативы текущих товарных запасов в розничных ценах планируются в разрезе товарных групп. В форме №3-торг «Отчет по розничной торговле» текущие товарные запасы учитываются вместе с остатками товаров сезонного хранения и досрочного завоза.

Не отражают в указанной форме отчетности товары в пути, а также товары отгруженные, расчетные документы на которые не сданы в банк на инкассо в пределах установленных сроков. Все это учитывается при расчете фактических текущих товарных запасов. Оптовую стоимость товаров в пути (без стоимости тары) определяют по данным товарных документов и текущего бухгалтерского учета.

Таблица 5 - Анализ состояния товарных запасов ТОО «Эмити» в 2010 году

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование медикаментов по нозологии | Закуп, усл. упаковок тыс/уп | Продажа, усл. упаковок тыс/уп | Нормируемый запас на конец периода, усл. упаковок тыс/уп | Остатки запасов, усл. упаковок тыс/уп | |
|  |  |  |  | на начало периода | на конец периода |
| 1. ИБС | 245,27 | 245,24 | 2,5 | 2,65 | 2,68 |
| 2. Артериальная гипертензия | 82,53 | 79,62 | 2,0 | - | 2,91 |
| 3. Желудочно-кишечные болезни | 290,82 | 306,58 | 2,5 | 18,36 | 2,6 |
| 4. Бронхит | 251,52 | 249,44 | 5,0 | 2,2 | 4,28 |
| 5. Сахарный диабет | 170,95 | 184,95 | 2,0 | 16,0 | 2,0 |
| 6. Язвенная болезнь | 112,79 | 112,78 | 0,5 | 0,5 | 0,51 |
| 7. ОРВИ | 353,7 | 370,8 | 3,5 | 20,5 | 3,4 |
| 8. Железодефиц. анемия | 87,0 | 87,05 | 0,85 | 0,85 | 0,80 |
| 9.Другие категории | 370,4 | 377,5 | 6,0 | 12,8 | 5,7 |
| Примечание - Данные отдела снабжения | | | | | |

Как видим из данных таблицы 12 в целом по фирме соблюдение норм запаса оставляет желать лучшего. Почти по всем группам препаратов наблюдалось отклонение от норм запаса, как на начало периода, так и на конец. Так, при норме запаса 2,5 условных упаковок на начало периода запас ЛС от ИБС составил 2,65 (+6%), а на конец периода - 2,68 (+7,2%). Запасы медикаментов от желудочно-кишечных болезней на начало периода превысили норму более чем в 7 раз, препаратов от ОРВИ на начало периода выше нормы в 5,8 раз.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что имел место дефицит препаратов от артериальной гипертензии в начале 2009 г, это было связано с отсутствием текущих запасов этой группы препаратов. По препаратам от бронхита, ОРВИ, анемии и других категорий также наблюдается не значительный дефицит.

Как видим руководству в ТОО «Эмити» в срочном порядке необходимо разработать меры по совершенствованию управления товарными запасами.

В связи с изменением номинального уровня цен на материальные ценности в условиях инфляционной экономики, цены, по которым сформированы их запасы, требуют соответствующей корректировки к моменту производственного потребления или реализации этих активов. Если такая корректировка цен не будет произведена, реальная стоимость запасов этих активов будет занижаться, а соответственно будет занижаться и реальный размер инвестированного в них капитала. Это нарушит объективность оценки состояния и движения этого вида активов в процессе финансового менеджмента.

Большая часть знаний и навыков современной фармацевтической логистики рассчитана на «правила игры» развитого цивилизованного рынка и в казахстанских условиях используется в незначительных масштабах, поскольку рационализация потоковых процессов и трудоспособность систем управления рыночными субъектами не отвечает минимальным требованиям.

В условиях ограниченного спроса, но при высокой потребности в лекарственных средствах вследствие снижения качества жизни населения, при несвоевременной оплате и дефиците оборотных средств, а также не всегда оправданного государственного регулирования фармацевтического рынка растут масштабы и роль неформальных структур, товарные потоки становятся стохастическими, нестабильными, теряют запрограммированный ритм и периодичность. Традиционное движение лекарственных средств и изделий медицинского назначения от производителя к потребителю имеет деформированный характер, его проблемными чертами являются нерациональность развития посреднических структур, низкий уровень использования систем электронных коммуникаций, электронных сетей, систем связи и телекоммуникаций, отсталая транспортная инфраструктура, низкий уровень механизации, автоматизации и технико-технологического развития складского хозяйства, недостатки в производстве транспортной тары и упаковки.

Поскольку непрогнозируемое развитие национальной фармации усложняет процесс логистизации рыночных структур, использование принципов фармацевтической логистики более актуальным представляется на уровне отдельных фармацевтических предприятий, рассматриваемых как логистические системы.

Ключевым моментом функционирования посреднических фармацевтических фирм становится экономия на издержках обращения. Другое направление - конкурентоспособное ценообразование в условиях жесткого государственного регулирования, способствующее возможности получения прибыли при минимально допустимых или недопустимых для конкурентов ценах. Третьим направлением является формирование оптимального ассортимента товаров, доступных по цене для разных сегментов потребителей при расширении и углублении его в низком и среднем ценовом диапазоне за счет генерических форм. При этом ассортиментная политика должна быть тесно увязана с серьезной диверсификацией в направлении расширения вспомогательного нелекарственного ассортимента.

Эффективное управление товарным ассортиментом позволяет фармацевтическому предприятию:

 сократить количество продаж, утраченных вследствие отсутствия необходимых товаров;

 ускорить товарооборачиваемость;

 уменьшить излишки товаров;

 снизить риск списания товаров в связи с окончанием срока годности;

 минимизировать суммарные затраты, связанные с запасами.

С точки зрения логистики, управление товарными запасами - это процесс балансирования между двумя взаимоисключающими тенденциями: сокращением суммарных затрат, направленных на содержание запасов, и обеспечением наличия запасов, достаточных для безотказной реализации. При этом увеличение товарных запасов по качеству и количеству целесообразно до тех пор, пока экономический эффект превышает затраты на содержание дополнительных запасов и отвлечение оборотных средств.

Для реализации ассортиментной политики необходимо постоянно осуществлять контроль товарных запасов. Он состоит в подсчете имеющихся в конкретном месте запасов, а также в отслеживании процесса их увеличения или уменьшения. Учет и анализ может проводиться вручную или с помощью компьютерных технологий. Главное отличие в скорости, точности и стоимости.

С целью осуществления желаемой политики управления товарными запасами необходимо разработать процедуры контроля. Они должны определять частоту проверок, уровень запасов и сравнение с параметрами запасов, которые, в свою очередь, будут влиять на время и объем повторного заказа.

Развитие национального фармацевтического рынка показывает, что большинство аптек в отличие от оптовых фармацевтических фирм не внедряют системы автоматизированного учета и анализа деятельности вследствие относительно высокой стоимости для них информационных технологий и компьютерной техники, а также отсутствия мотивации у руководства и персонала аптек к использованию информационных систем.

В нашем случае применения ABC-анализ базируется на предвидении того, что незначительная часть ассортимента товара составляет значительную часть товарооборота. При проведении указанного анализа реализованные фирмой за год (или другой период) товары распределяют в порядке уменьшения их стоимости и рассчитывают удельный вес реализации каждой ассортиментной позиции.

При этом класс А может составлять около 20% общего количества ассортиментных позиций, на которые приходится 80% товарооборота. Класс В - это почти 30% лекарственных средств, обеспечивающих почти 10% объема реализованного товара. Остальные единицы наименований с низким товарооборотом формируют класс С. Он составляет не менее 10% оборота и 50% от совокупности анализируемых позиций. Графическая интерпретация ABC-анализа представлена на рис. 2. Следует отметить, что указанный порядок классификации не является догмой. В зависимости от ситуации можно выходить из других критериев (например, для класса А они могут быть такими - 8/80, 15/80, 10/70).

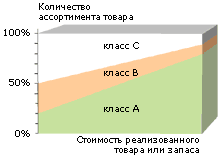


Рисунок 1- Графическая интерпретация АВС-анализа ассортимента товара

Таким образом, внедрение интегрированного АВС-анализа в практику работы фармацевтических фирм обеспечит эффективное управление товарным ассортиментом, что в свою очередь будет способствовать сокращению количества утраченных продаж, ускорению товарооборачиваемости, уменьшению излишков товаров, снижению риска их списания, минимизации суммарных затрат, связанных с запасами.

2.3 Анализ движения товара (объем закупок, складские помещения, оборудование, оптимальный режим хранения)

Оптимизация использования товарно-материальных ресурсов - одна из важнейших задач совершенствования системы управления предприятием. Опыт многих фирм показывает, что даже небольшое снижение уровня сверхнормативных запасов и ускорение оборачиваемости товарно-материальных ценностей позволяют добиться существенного увеличения рентабельности. Для решения этих задач требуется оперативная, полная и достоверная информация о текущем состоянии складских запасов, оборачиваемости товаров, перспективных потребностях в различных видах товарно-материальных ценностей, позволяющая принимать экономически обоснованные решения о частоте и объемах поставок, а также по увязке планов сбыта с планами закупок.

В состав товарно-материальных запасов включаются: материалы, готовая продукция, товары.

Решению проблемы организации оперативного контроля и управления запасами материальных ресурсов на предприятии в определенной степени способствует внедрение автоматизированных систем управления предприятиями, которые позволяют наладить учет движения материальных ресурсов (поступление, расход, ежесуточные остатки). Результатом решения задачи по оперативному контролю является получение ежедневной (недельной, декадной, месячной или иной периодичности) информации о фактическом наличии запасов на складах предприятия и степени их соответствия установленным нормам. Это позволяет осуществлять непрерывный контроль за их величиной, своевременно и оперативно выявлять образование излишних остатков или дефицита по отдельным позициям, который может нарушить организацию бесперебойности функционирования потребителя.

Система оперативного контроля и управления представляет собой организацию непрерывной деятельности работников отдела материально-технического снабжения предприятия, направленную на формирование производственных запасов в экономически обоснованных размерах и обеспечение устойчивого объема и ассортимента материалов в течение всего планируемого периода для осуществления бесперебойной работы предприятия.

Оценка финансово-хозяйственной деятельности дает возможность вырабатывать необходимую стратегию и тактику развития предприятия, на основе которых формируется производственная программа, выявляются резервы повышения эффективности производства.

Финансовое состояние это важнейшая характеристика деятельности предприятия. Исходя из него, определяется конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров в финансовом и производственном отношениях.

Рациональное управление запасами предполагает создание такого их уровня, который бы обеспечивал бесперебойность производственного процесса при минимальных расходах на их содержание. То есть пополнение запасов должно осуществляться до тех пор, пока эффект снижения риска прерывания производственного и/или торгового процесса из-за отсутствия запасов превышает расходы на содержание дополнительной единицы запаса.

Потребность организации в запасах зависит от быстроты их оборачиваемости. Оборачиваемость запасов характеризуется двумя показателями: временем обращения и скоростью товарооборота.

Время обращения (В) показывает число дней, за которые был реализован средний товарный запас в прошедшем периоде, и вычисляется по формуле:

(2.1)

где  - средний товарный запас, тг.;

Т - фактический однодневный товарооборот этого же периода, тг.

Скорость товарооборота (С) показывает число оборотов среднего товарного запаса и определяется по формуле:

 (2.2)

где О - объем товарооборота, тг.

Средние товарные запасы вычисляются в зависимости от наличия известных данных:

- если имеются данные на две даты, то используют среднюю арифметическую простую:

(2.3)

где Зн - товарные запасы на начало периода, тг.;

Зк - товарные запасы на конец периода, тг.

если имеются данные на три даты и более, то применяется средняя хронологическая.

(2.4)

где З2, З3… - запасы товаров на определенные даты, тенге,- количество дат.

Однодневный товарооборот определяется путем деления общего объема товарооборота на число дней в периоде:

 (2.5)

где t - число дней в периоде.

Произведем вычисления показателей оборачиваемости по вышеуказанным формулам, на основании данных приложения Б. Результаты оформим в сводную таблицу 6.

Для расчета средних товарных запасов в отчетном и базисном периодах применим формулу средней хронологической:

 (2.6)

(2.7)

Далее определим однодневный фактический товарооборот за год:

(2.8)

 (2.9)

Определим время обращения запасов:

(2.10)

(2.11)

Определим скорость обращения:

 (2.12)

 (2.13)

Таблица 6 - Показатели оборачиваемости товарных запасов в ТОО «Эмити» за 2009-2010 г.г.

млн. тенге

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Базисный период 2009 г. | Отчетный период 2010 г. | Отклонение, % | |
|  |  |  | абсолютное | относительное |
| Средние запасы | 30459,35 | 69024,61 | 38565,26 | 126,61 |
| Однодневный ТО | 374,57 | 462,96 | 88,40 | 23,60 |
| Время обращения | 81,3 | 149,1 | 67,77 | 83,34 |
| Скорость обращения | 4,4 | 2,4 | -2,01 | -45,46 |
| Средний ТО | 34998,27 | 43257,86 | 8259,59 | 23,60 |

Средние товарные запасы имеют тенденцию к возрастанию. Так, в отчетном периоде их величина составила 69024,61 млн.тг , что больше базисного периода на 38565,26 млн.тг. или на 126,61%. Это обусловлено возрастанием товарооборота на 23,6 % и политикой завоевания сектора рынка, которая предусматривает постоянный поиск новых клиентов во всех регионах Казахстана, которая в свою очередь требует наличия значительных товарных запасов для удовлетворения новых непрогнозируемых заказов. Время обращения товаров составляет 149,1 дней, а скорость обращения в количестве оборотов за год средних запасов - 2,4 раза, то есть средние запасы за год сделали 2,4 оборота. Скорость снизилась почти в 2 раза. Это связано с увеличением товарных запасов.

Каждое предприятие старается ускорить скорость обращения товарных запасов, это влияет на общее состояние и прибыльность деятельности.

Анализируемому предприятию важно стремиться к балансу между товарооборотом и запасами, чтобы увеличить скорость обращения товаров.

В полном объеме товарные запасы выполняли свои главные функции в первых трех кварталах 2010 года, то есть обеспечивали бесперебойный товарооборот в периодах между поставками.



Рисунок 2-Приход товара по направлениям продаж за 2010г.

Большая часть товара направлена на реализацию аптечной розничной сети составляет - 73%, на тендер уходит 20%. Это говорит о том, что ТОО «Эмити» -эффективный дистрибъютер и основное его направление- снабжение лекарственными средствами аптечных организаций. Фирма занимается оптовой торговлей, значительную часть оборота занимают лекарственные средства, лекарственное растительное сырье, БАДы, товары детского ассортимента и товары для кормящих матерей, незначительную - занимают игрушки, детское питание и т.п.

ТОО «Эмити» имеет эксклюзивные договоры о поставках продукции с двумя известными немецкими заводами, также ведутся переговоры с американской фирмой об эксклюзивных поставках на территорию Республики Казахстан.

Оплата ЛС ТОО «Эмити» фармацевтиеским компаниям производит в тенге в зависимости от условий договора, т.е по предоплате, реализаций или отсрочки платежа 90 дней, 60 дней, 30 дней.

Наибольшую долю по условиям оплаты составляет реализация товара, затем оплата - 40%, по предоплате работают 37% фармацевтических компаний, отсрочка платежа 20%, остальные 3% работают 50% на 50%, т.е. реализация и предоплата.



Рисунок 3- Приход товара по условиям оплаты по долям за 2010 г.

На предприятии в данный момент большую часть занимают оборотные активы, при этом в 2010 году в связи с внедрением основных средств в размере 4,3% от стоимости имущества, оборотные средства составляют 95,7%, и на 2009 год происходит также незначительный рост доли внеоборотных активов, и снижение доли оборотных, тогда как в 2010 году оборотный капитал составляет на 100% актив баланса ТОО «Эмити».

Товарно-материальные запасы составляют значительную часть активов фирмы.

Запасы ЛС дают предприятию свободу в осуществлении закупок. Без них предприятие должно ограничивать свою деятельность, так как предприятие должно увеличивать ассортимент ЛС. Запасы готовой продукции дают предприятию свободу в маркетинговых мероприятиях, позволяют эффективно удовлетворять потребительский спрос.

Как известно, деятельность любой торговой организации направлена на достижение каких-либо целей, которыми могут быть завоевание определенной доли рынка, достижение желаемого объема выручки, прибыли или другие экономические показатели, подтверждающие эффективность деятельности торговой организации в целом.

Объем продаж по тендеру спал на 22%. Это связано с тем, что реализация по тендеру проводит ТОО «Самрук Казына Фармация». Коммерция снизилась в 2008 г. на 2%. Увеличилась консолидация товара на 146%. Это связано с работой логистичекого отдела.

На основе данных баланса трудно дать точную оценку товарно-материальным запасам. Обычно используется средняя сумма товарно-материальных запасов на начало и конец отчетного периода. Иногда бывает целесообразно использовать только показатель на конец отчетного периода, если происходит бурный рост компании и товарно-материальные запасы постоянно увеличиваются для обеспечения быстро растущего объема реализации.

Таблица 7 - Сравнительная характеристика объема продаж за 2009 и 2010 гг.,

млн. тг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Коммерция | Тендер | Консолидация | Общий |
| 2009 год | 12,6 | 2,7 | 1,5 | 16,8 |
| Доля % | 75 % | 16 % | 9 % | 100 % |
| 2010 год | 15,2 | 2,1 | 3,7 | 21,0 |
| Доля % | 73 % | 10 % | 17 % | 100 % |
| прирост | 21 % |  | 146 % |  |
| спад |  | 22 % |  |  |
| Примечание - Данные отдела продаж | | | | |

Важно также учитывать метод списания товарно-материальных запасов на себестоимость продукции - метод ЛИФО, ФИФО, по средней стоимости и т. д.

Эффективность использования торгового капитала зависит от многих факторов. Эти факторы делятся на внешние, оказывающие влияние вне зависимости интересов предприятия (налоговое, таможенное законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним и пр.), и внутренние, на которые торговая организация может и должна влиять.

Первостепенными среди внутренних факторов, влияющих на эффективность использования торгового капитала, являются, в частности, ассортиментная политика торговой организации и эффективность управления товарными запасами.

На протяжении исследуемого периода можно отметить, что в ТОО «Эмити » происходит снижение запасов, при этом с каждым годом все большими темпами. При этом значительное снижение запасов было вызвано в первую очередь уменьшением величины товаров для перепродажи.

Следует отметить, что в основном наблюдается рост показателей за период, что свидетельствует о повышении рентабельности предприятия. Для того чтобы компания ТОО «Эмити» усовершенствовала систему управления запасами необходимо также внедрение автоматизированной системы учета и управления товарно-материальными запасами. В связи с тем, что ТОО «Эмити» это торговое предприятие, и своей целью имеет получение прибыли и удовлетворение потребностей населения и организаций в определенной группе товаров, применительно для нашей фирмы целесообразно использовать программу 1С Предприятие 8.0.



Рисунок 4- Приход и расход товара за 2008-2010г.г.

Конечный остаток в ТОО «Эмити» в 2008 году составляют 289 млн.тг, в 2010 году происходит их сокращение на 71 млн.тг или на 25,5%, приход товаров увеличился на 9%, маржа увеличилась на 9 %.

Важный фактор финансового оздоровления фирмы - совершенствование договорной работы и договорной дисциплины. Учитывая массовые неплатежи между предприятиями, уместно было бы заключение договора-инкассо с банком на акцептную форму расчетов с предприятиями-покупателями по обязательным поставкам, а также заключение с банком договора об автоматическом начислении штрафа за каждый день просрочки при несвоевременной оплате продукции с выставлением платежного требования в адрес банка, обслуживающего покупателя. Договора с фирмами представлены в приложении

3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОО «ЭМИТИ»

3.1 Предложения по совершенствованию управления товарными запасами в ТОО «Эмити»

Даже лучше всего подготовленные стратегии и тактики управления товарами требуют постоянных усовершенствований, которые связаны с изменениями, которые постоянно происходят во внешней среде.

Рассмотрим возможность предприятия привлекать заемные средства для увеличения оборотных активов. ТОО “Эмити” при формировании товарных запасов использовало исключительно собственное средства предприятия. Если заимствования и имели место, то они были настолько краткосрочными, что не осуществляли значительного влияния на финансовое состояние предприятия. В среднем по 2009 году скорость обращении товарных запасов составляет 149,1 дней, поэтому следует рассмотреть два варианта займа: на 90 дней и на 160 дней. Фирма имеет расчетный счет в банке «Туран Алем», поэтому используем процентные ставки этого банка. Фирма проводит внешнеэкономическую деятельность, и возникает необходимость в займах в “твердой” валюте (американских долларах или евро). Применим в расчетах ставку банка “Туран Алем” на 04.11.2009 г.: на срок 90 дней - 30%, на 160 дней - 40%. Рентабельность оборота составляет приблизительно 10%, что обусловлено политикой низких торговых наценок, которая направлена на быстрое завоевание рынка. Поэтому в данной ситуации по вышеуказанным процентным ставкам применение заемных средств является экономически нецелесообразным. Но при условиях повышения рентабельности автоматически поднимается вопрос о применение заемных средств. Также существует возможность участия в программах финансирования экспорта стран, из которых фирма импортирует товары, но на данный момент такое участие является условным.

Частью заемной политики фирмы является система управления дебиторской задолженностью. Она влияет на товарные запасы через срок оборота товаров. На фирме «Эмити» эта система ограничивается ценовыми дисконтами за предыдущую оплату, надбавками за увеличение срока оплаты, и штрафными санкциями за нарушение условий договора. Но на фирме отсутствует система оценки платежеспособности клиента и вероятности задержки платежа или неспособности клиента отвечать по своим обязательствам. Применение штрафных санкций невыгодно в существующих экономических условиях, так как затраты времени и средств на судебное дело, в большинстве случаев, превысят поступления.

Исходя из этого, следует применить систему заемного ранжирования, которая разрешает на основе статистической обработки информации о клиентах ранжировать их по степени платежеспособности и надежности. Так, наиболее часто используют методы многофакторного анализа, которые разрешают учесть влияние разных факторов на финансовое состояние клиента на промежутке времени, которое рассматривается, и с высоким уровнем точности оценить перспективы сотрудничества.

Одной из таких систем есть система 5С (The five С's system), которая основана на анализе пяти главных характеристик клиентов: характера (система ценностей в бизнесе); имущественного состояния; капитала; возможности обеспечения задолженности залогом; общих условий деятельности предприятия.

Также, следует уделить значительное внимание изучению рынка, усовершенствования рекламной деятельности. Так для этого нужно давать рекламу в общеказахстанские каталоги прайс-листов, осваивать рекламные возможности сети Интернет и пр.

Углубленное изучение рынка разрешит максимально оптимизировать структуру товарных запасов. Нужно уменьшить ассортимент товаров, так как некоторые товары и товарные группы имеют очень медленную скорость оборота, повысить ее возможно лишь за счет проведения широкой рекламной кампании, которая на данный момент и в ближайшем будущем есть экономически нецелесообразная.

Любое предприятие в условиях рыночной экономики постоянно осуществляет планирования своей деятельности.

Планирования товарных запасов следует за планированием оборота, поскольку объем оптового товарооборота, служит основой разработки плана запасов.

Первым этапом разработки прогноза размера товарных запасов есть всесторонний экономический анализ предыдущей деятельности. Результаты анализа, выявленные тенденции и выводы служат основой заключения прогнозов.

На втором этапе определяются факторы, которые в периоде, который прогнозируется, будут влиять на развитие того сектора рынка, где работает предприятие. Отбираются и оцениваются количественно важнейшие факторы и с их помощью рассчитываются варианты прогноза запасов.

Фирме следует перенять опыт по планированию товарных запасов у своих конкурентов.

Анализ, проведенный во второй главе дипломной работы, показывает пути совершенствования стратегии ТОО «Эмити», направленные на усиление его эффективной дистрибъюции на занимаемом рынке фармпродукции.

Проведение мониторинга экономического положения предприятия, его аналитических показателей, необходимо проводить регулярно. Проводя анализ их состояния - принимать на основе этого адекватные управленческие решения. В этой связи необходимо полнее использовать возможности имеющегося штата предприятия, путем получения экономии времени, связанной с автоматизацией расчетов аналитических показателей. В этом предприятию могут помочь стандартные программы, имеющиеся в программах Microsoft Office.

Таблица 8- Макет расчетной таблицы для анализа основных показателей ТОО «Эмити»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | А | В | С | D | Е |
|  | Показатели | Едизм. | 2011 | 2012 | 2013 | Изменение 2013 в %к уровню | |
|  |  |  |  |  |  | 2011 | 2012 |
| 1 | Объем реализованной продукции | млн. тенге | 266,6 | 314,7 | 377,6 | (С1/А 1)\*10 0% | (С1/В 1)\* 100% |
| 2 | Занимаемая доля рынка | % | 2,4 | 2,4 | 2,5 | 104,2 | 104,2 |
| 3 | Себестоимость реализованной продукции | млн. тенге | 253,0 | 298,3 | 358,9 | 141,9 | 120,3 |
| 4 | Валовый доход | млн. тенге | 13,6 | 16,4 | 18,7 | 137,5 | 114,0 |
| 5 | Рентабельность продаж (4:1\*100) | /О | 5,0 | 5,2 | 5,0 | 98,0 | 96,2 |
| 6 | Рентабельность продукции(4:3\*100) | /О | 5,4 | 5,5 | 5,2 | 96,3 | 94,5 |
| 7 | Затраты на маркетинг в целом | млн. тенге | 13,3 | 15,7 | 18,9 | 142,1 | 120,4 |
| 8 | в том числе Затраты на стимулирование | млн. тенге | 7,8 | 8,2 | 10,6 | 135,9 | 129,3 |
| 9 | 3атраты на маркетинг на единицу продукции | тенге | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 100 | 100 |
| Примечание - Таблица составлена автором на основе проведенных исследований | | | | | | | |

Определив в автоматическом режиме параметры конкурентоспособности товара и предприятия в целом, менеджеры ТОО «Эмити» смогут, экономя время, направить его на разработку маркетинговых мероприятий по усилению позиций на рынке медикаментов.

Таким образом, ТОО «Эмити» может усилить свои конкурентные преимущества за счет усиления каждого из компонентов маркетинговой политики.

1. Нахождение оптимального соотношения «цена-качество» медикаментов позволит улучшить положение на рынке медикаментов,
2. Улучшение позиций на рынке возможно за счет диверсификации деятельности предприятия, в том числе за счет создания производственных отделов в структуре аптек СП «Эмити».

3. Улучшение аналитической работы позволит своевременно видеть конъюнктурные изменения на рынке и вовремя принимать по ним эффективные решения.

Целесообразным будет применения классификационного подхода к управлению запасами (ABC system). Его идея состоит в использовании классификации запасов и выделении трех групп - А, В, и С, в зависимости от степени влияния данного вида запасов на возрастание товарооборота предприятия. К группе А относят запасы, реализация которых вносит наибольший вклад в объем товарооборота в денежном выражении. К этой группе относятся запасы, которые обеспечивают 70% объема реализации. Как правило, их удельный вес в объеме запасов в натуральном выражении не превышает 10%. К группе В относят запасы среднего уровня важности, которые обеспечивают 20% объема реализации предприятия. Их удельный вес в натуральном выражении, как правило, составляет около 20%. Товарные запасы, реализация которых имеет незначительный вклад в объем товарообороту, порядка 10%, относят к группе С. Достаточно часто они составляют значительную часть в объеме запасов в натуральном выражении, - около 70%.

Такой анализ поможет выделить такие группы товаров, удельный вес которых следует увеличивать (группа А), и товары, от завоза которых целесообразнее отказаться (часть группы С).

Необходимо повышать прибыльность деятельности фирмы за счет поиска выгодных условий снабжения и повышение торговой наценки, минимизировать транспортные, страховые, складские и прочие затраты. Так как низкий уровень рентабельности, хотя он обусловлен завоеванием рынка, не разрешит в будущем сохранить накопленные достижения.

Необходимо так же снизить товарный запас и повысить коэффициент оборачиваемости.

3.2 Предложение по расчету НТЗ для филиалов и центрального склада компании с учетом товара в пути

Любое предприятие в условиях рыночной экономики постоянно осуществляет планирования своей деятельности.

Планирование товарных запасов следует за планированием оборота, поскольку объем оптового товарооборота, служит основой разработки плана запасов.

Первым этапом разработки прогноза размера товарных запасов есть всесторонний экономический анализ предыдущей деятельности. Результаты анализа, выявленные тенденции и выводы служат основой заключения прогнозов.

На втором этапе определяются факторы, которые в периоде, который прогнозируется, будут влиять на развитие того сектора рынка, где работает предприятие. Отбираются и оцениваются количественно важнейшие факторы и с их помощью рассчитываются варианты прогноза запасов.

Анализ остатков товарного запаса ТОО Эмити за последние два месяца 2011г. (Приложение 1) показывает, что ОТЗ на центральном складе фирмы составляет 35-40 дней на сумму 844 913 827 тг и 919 693 166 тг.

Так как большинство лекарственных препаратов имеют длительный срок хранения, фирмы при наличии в достаточном объеме складских помещений, могут одновременно закупать и хранить большие объемы препаратов. Однако в условиях функционирования ТОО ЭМИТИ такой необходимости нет. Это обусловлено, рядом факторов: во первых,фирма находится в г. Алматы где сосредоточено большинство крупных фарм компаний, являющихся поставщиками для оптовой торговли лекарствами; во-вторых, руководство фирмы считает нецелесообразным иметь большие запасы лекарственных препаратов, так как это приводит к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости; в-третьих, увеличение складских расходов; в-четвертых, увеличение налога на имущество и др.

Чтобы выяснить, какую долю товара в общих остатках составляют местные поставщики (осуществляют свою деятельность на территории РК) и импорт (препараты, получаемые по прямым контрактам из дальнего зарубежья) на ЦС ТОО ЭМИТИ, нужно выделить из общей доли продаж, продажи по «местным» поставщикам (приложение 1). Из приложения 1 видно, что доля их в общих остатках составляет 28-31%.

За анализируемый период ОТЗ по местным поставщикам на центральном складе - 48-32 дней на сумму 357 892 455 -458 631 271 тг.

Для освобождения замороженных в этих запасах финансовых средств, а также для сокращения складских помещений я предлагаю перейти на еженедельный заказ товара от местных поставщиков и отказаться от его хранения, на центральном складе, т.к. машины на филиалы отправляются еженедельно. Сократив аренду склада на 30%, что приведет к сокращению арендных затрат на 504 000тг в месяц. См. таблица №9

Таблица 9 - Сокращение площадей центрального склада и суммы за аренду помещений в связи с сокращением объема товара.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| складские помещения, кв.м. | арендная плата,тг | складские помещения, кв м (после сокращения объема хранения) | арендная плата после сокращения объемов хранения |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 600 | 1680000 | 420 | 1176000 |
| итого |  | -180 | -504000 |
| Примечание - Таблица составлена автором на основе проведенных исследований | | | |

Анализ сроков поставок товара от местных поставщиков показывает, что срок поставки товара на ЦС составляет от 7 до 14 дней (приложение 2) в связи, с чем необходимо пересмотреть НТЗ для каждого филиала, в зависимости от срока доставки до филиала (приложение 3) и по каждому поставщику в отдельности.

Таким образом, НТЗ в среднем для всех филиалов составил 22 дня, что на 38% меньше прежней нормы.

В суммарном выражении мы освобождаем в марте на складах филиалов-38 542 264 тг, в апреле- 55 352 050 тг, повышаем товарооборот, сокращаем складские помещения на филиалах.

Таким образом, ТОО «Эмити» может усилить свои конкурентные преимущества за счет:

1. Освобождения замороженных в запасах финансовых средств;

2. Уменьшения расходов на содержание специально оборудованных помещений;

. Сокрашения средств на оплату труда специального персонала;

. Сократить затраты, учитывающие постоянный риск порчи, хищений, а также моральное и физическое старение;

. Сократить затраты, связанные с колебаниями конъюнктуры рынка.

3.3 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Как известно, одной из самых продвинутых в мире систем логистики считается японская модель. Японцы говорят, что уровень товарных запасов на предприятии является критерием качества менеджмента: чем выше уровень запасов, тем ниже качество менеджмента.

Создание запасов сопровождается значительными расходами денежных и материальных средств.

Основные виды затрат, связанных с созданием и содержанием запасов, таковы:

замороженные в запасах финансовые средства;

расходы на содержание специально оборудованных помещений;

оплата труда специального персонала;

затраты, учитывающие постоянный риск порчи, хищений, а также моральное и физическое старение;

затраты, связанные с колебаниями конъюнктуры рынка.

Понятна сложность задачи, которая стоит перед менеджерами предприятия, потому что любое решение в сфере запасов будет связано с затратами. В такой ситуации из двух зол нужно, конечно, выбирать меньшее.

Обычно задача состоит в том, чтобы обеспечить желательный уровень удовлетворения потребностей потребителя при минимальном объеме запасов, с которыми связаны наименьшие общие издержки.

Чтобы сформулировать политику управления запасами, очень важно понимать роль запасов в производстве и маркетинге.

Избыточные запасы позволяют многим предприятиям не «нагружать» свой менеджмент такими «излишними» функциями, как проведение маркетинговых исследований для оценки потребительского спроса на продукцию, прогнозирование продаж продукции предприятия, планирование и бюджетирование деятельности, постоянно функционирующая система маркетинга, расчет экономической эффективности всей деятельности предприятия, отдельных его операций или по видам выпускаемой продукции.

То есть на бытовом уровне это выглядит так: лучше купим (произведем) про запас, а там видно будет.

Конечно, запасы выполняют функцию защиты от неопределенности наряду с необходимостью территориального расширения деятельности предприятия (запасы на территориальных складах), уравновешиванием спроса и предложения. Поэтому сокращение объемов запасов возможно только до уровня, обеспечивающего реализацию названных функций. Но запасы сверх этого минимального уровня избыточны.

Условия неопределенности для многих предприятий являются не исключением, а как раз правилом, тем более в РК. Поэтому подобные условия нужно рассматривать не как форс-мажорные, а стандартные.

Основная цель управления запасами - добиться скорейшей оборачиваемости запасов в процессе удовлетворения запросов потребителей.

Грамотная политика управления запасами строится на распределении ресурсов предприятия с учетом пяти основных факторов:

сегментации потребительского рынка (состав потребителей);

ассортимента продукции;

грузоперевозки;

временных потребностей;

требований конкуренции.

Чтобы сформулировать политику управления запасами, очень важно понимать роль запасов на оптовом складе. Обычно у предприятий значительные средства «связаны» в запасах.

В общении с руководителями, бухгалтерами и финансовыми менеджерами предприятий в качестве наиболее актуальной «проблемной» темы выступает управление запасами - как их уменьшить, как рассчитать оптимальную величину и т. д.

Как показали расчеты внедрение мероприятий по совершенствованию управления запасами в ТОО ЭМИТИ позволит, освободить значительные финансовые средства, сократить площадь арендуемых помещений,

Приведем расчеты общей экономической эффективности от внедрения мероприятий, и покажем в сводной таблице изменение основных технико-экономических показателей.

Результаты расчетов, приведенные в сводной таблице, подтверждают целесообразность предложенных мероприятий

Таблица10 - Сводная таблица экономической эффективности предлагаемых мероприятий для центрального склада ТОО ЭМИТИ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| месяц | показатели апрель, март 2010 | | | после предложенных мероприятий | | | откл.(+,-) |
|  |  | | |  | | |  |
|  | ОТЗ, Дн | ОТЗ, сумма | аренда помещения, кв.м | ОТЗ,дн | ОТЗ, сумма | аренда помещения,кв.м |  |
| март | 65 | 357 892 455 | 600 | 7 | 38 542 264 | 420 | -319 350 191 |
| апрель | 58 | 458 631 271 |  | 7 | 55 352 050 |  | -403 279 221 |

Таблица 11 - Сводная таблица экономической эффективности предлагаемых мероприятий для филиалов ТОО ЭМИТИ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| месяц | показатели апрель, март 2010г | | После предложенных мероприятий | | откл(+,-) | | |
|  |  | |  | |  | | |
|  | ОТЗ | сумма остатка товара | ОТЗ | сумма остатка товара | разница | % | полщадь помещений складов |
| март | 44 | 260 712 793 | 22 | 130 356 396 | -130 356 397 | -49% | -15% |
| апрель | 42 | 248 719 816 | 22 | 130 281 808 | -118 438 008 | -52% | -14% |

Заключение

Товарный запас - это совокупность товарной массы, которая находится в сфере обращения и предназначенное для продажи. Товарные запасы выполняют определенные функции:

- обеспечивают непрерывность расширенного производства и обращения, в процессе которых происходят их систематическое образование и расходования;

- удовлетворяют платежеспособный спрос населения, поскольку есть формой товарного предложения;

характеризуют соотношения между объемом и структурой спроса и товарного предложения.

Необходимость образования товарных запасов вызвана следующими причинами:

- непрерывностью процессов обращения;

- сезонностью производства и потребление;

неравномерностью размещения производства и районов потребление;

непредвиденными колебаниями спроса и ритма производства;

необходимостью преобразования производственного ассортимента в торговый;

необходимостью образования страховых резервов,

другими причинами.

В развитых странах управление товарными запасами лекарственных средств базируется на использовании мощных информационных технологий, которые разрешают практически каждый день наблюдать их состояние и динамику, автоматически осуществлять размещение заказов через компьютерную сеть и пополнять запасы к оптимальному уровню.

Объектом исследования дипломной работы выступило ТОО ЭМИТИ осуществляющее розничную торговля лекарственными средствами. Цель дипломной работы - разработка на основе проведенного анализа конкретных предложений по повышению эффективности управления запасами.

В дипломной работе было проанализировано состояние товарных запасов фирмы, их структура и динамика изменения за период 2009-2010 г.г. В настоящее время предприятие находится на стадии жизненного цикла - возрастания.

Так как большинство лекарственных препаратов имеют длительный срок хранения, фирмы при наличии в достаточном объеме складских помещений, могут одновременно закупать и хранить большие объемы препаратов. Однако в условиях функционирования ТОО ЭМИТИ такой необходимости нет. Это обусловлено, рядом факторов: во первых,фирма находится в г. Алматы где сосредоточено большинство крупных фарм компаний, являющихся поставщиками для оптовой торговли лекарствами; во-вторых, руководство фирмы считает нецелесообразным иметь большие запасы лекарственных препаратов, так как это приводит к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости; в-третьих, увеличение складских расходов; в-четвертых, увеличение налога на имущество и др.

В целом по фирме соблюдение норм запаса оставляет желать лучшего. Почти по всем филиалам в 2010г наблюдалось отклонение от норм запаса, как на начало периода, так и на конец.

Для достижения цели поставленной перед дипломной работой нами разработаны конкретные мероприятия, внедрение которых в деятельность фирмы позволит повысить эффективность управления запасами, что подтверждается рассчитанными показателями.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банк С. В. Управленческий учет материальных запасов / С. В. Банк // Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - N 14. - С. 54-57.

2. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Бендерская О.Б.. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия. //Экономический анализ: теория и практика. -2004.- №7.- С. 11-14

. Гаджинский А. М. Логистика. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. - 228 с.

. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление. Учебное пособие. М.: Экономика, 2004. - 192с.

. Гребнев Г.Д. Показатели деловой активности предприятия в системе комплексного экономического анализа. -2005. - 20 с.

. Денисова И.Н Розничная торговля непродовольственными товарами. М.: ЮНИТИ-ДАНА , 2005. - 232 с.

. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Дело и сервис, 2004. - 336 с.

. Еленева Ю.А., Зуева Т.С., Корниенко А.А. и др. Экономика и управление предприятием. Учебник для сред. проф. учеб. зав. / Под ред. Ю.М. Соломенцева. - М.: Высшая школа, 2005. - 624 с.

. Ефимова О.В. Анализ эффективности управления запасами. Статья от 17.08.2004 //www.gaap.ru

. Ильин, А.И. Планирование на предприятия. Минск, НОВОЕ ЗНАНИЕ, 2000.- 256 с.

. Лумпов Н. А. Исследование методов оценки стоимости запасов / Н. А. Лумпов // Финансовый менеджмент. - 2004. - N 3. - С. 19-41

. Кабанов А. Как управлять запасами. // Финансовый директор. 2004. - №2. - с.31

. Карзаева Н. Н. Товары и расходы на продажу / Н. Н. Карзаева, Т. А. Бельтова // Бухгалтерский учет. - 2003. - N24. - С.9-13.

. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга. 2004, - 256с.

. Козлов Н.В. Анализ динамики товарных запасов // Проблемы прогнозирования. - 2003. - N3. - С.62-73

. Коренев А. Метод оценки эффективности управления товарными запасами. //www.uman.ru

. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. 2005. - 798c.

. Магомедов М.Д. Методы оценки товарно-материальных запасов предприятия // Пищевая промышленность. - 2003. - N2. - С.12-13.

. Методы управления товарными запасами в торговле.Статья от 1.07.2005г. //www.torgresh.ru

. Пронина Е.А. Производственные запасы // Бухгалтерский учет. - 2003. - №23. - С.26-31.

. Стерлигова А.Н. Роль управления запасами в организации успешного бизнеса.//Логистика сегодня. 2004. - №1. - с.29

. Стерлигова А.Н. Управление запасами широкой номенклатуры// Логинфо. - 2003. -№12. с. 18-25

. Стерлигова А.Н. Управление запасами широкой номенклатуры// Логинфо.- 2004. - №1. - с. 29

. Радионов Р. А. Анализ методов управления запасами и оборотными средствами.//Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - № 8. - С. 41-49.

. Радионов Р. А. Нормирование и управление запасами и оборотными средствами предприятия в условиях рыночной экономики. // Консультант директора. - 2004. - № 4. - С. 19-24.

. Радионов А.Р. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: Учеб. пособие / А.Р. Радионов, Р.А. Радионов. -М. : Дело, 2002. - 416 с

. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами: учеб. пособие для вузов / Ю.И. Рыжиков. -CПб. : Питер, 2001. - 384 с.

. Ткджалаев Оценка платежеспособности предприятия как составная часть антикризисного управления. //Экономический анализ: теория и практика. 2005 - №5 - С.58-65

. Тупицын А.Л. Управление оборотными активами торгового предприятия. Новосибирск, 2004, - 100с.

. Чейз Р. и др. Производственный и операционный менеджмент. - М.: Вильямс, 2001. - 704 с.

. Шим, Д. К., Сигел, Д. Г. Финансовый менеджмент. - М.: Экономика, 2001.- 328 с.

. Шуляк П.Н. Финансы предприятия. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. - 712с.

. Экономика организации (предприятия)./ Под ред. Сафронова Н.А. - М.: Экономистъ, 2005. - 618 с.

. 1 С Предприятие: Управление торговлей 8.0 //v8.1c.ru/

приложение

ДОГОВОР

Купли продажи № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

г. Алматы «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2010 г.

ПРОДАВЕЦ:

ПОКУПАТЕЛЬ: Товарищество с ограниченной ответственностью «ЭМИТИ Интернешнл» в лице генерального директора Булегенова К.Е., действующего на основании Устава, с одной стороны и

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

По настоящему договору и на его условиях Продавец обязуется продать лекарственный средства, зарегистрированные и разрешенные к применению на территории РК (далее по тексту - «товар») в собственность Покупателю, а Покупатель обязуется принять товар и уплатить его стоимость на условиях 100 % предоплаты.

Наименование, количество, цена за единицу товара согласовываются Сторонами и указываются в накладных, которые являются неотъемлемой частью настоящего договора.

В цену товара кроме цены за единицу входят стоимость упаковки, маркировки, НДС, транспортировки до склада Покупателя.

Общая стоимость товара (общая сумма договора) складывается путем сложения стоимости товара, указанной в каждой накладной.

Вместе с товаром Продавец обязан передать копии установленного образца сертификата соответствия, накладные и налоговые счета-фактуры.

Товар передается Покупателю в заводской упаковке и таре, исключающей повреждение.

Товар передается партиями. Партией товара считается количество товара, указанное в одной накладной.

Продавец подтверждает, что товар должным образом зарегистрирован и разрешен к применению на территории РК и сертифицирован.

Весть поставляемый по настоящему договору Товар должен иметь остаточный срок годности не менее 80 %. Поставка Товара с меньшим сроком годности допускается только с письменного согласия Покупателя.

Продавец гарантирует, что каждая потребительская упаковка Товара имеет вложенную аннотацию вкладыш на государственном и русском языках, утвержденную приказом Председателя Комитета Фармации Республики Казахстан, с обязательным указанием номера приказа и даты утверждения.

Стороны подтверждают, что имеют необходимые разрешения для надлежащего исполнения настоящего договора.

Продавец продает товар свободным от прав третьих лиц.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит от Продавца к Покупателю в момент фактической передачи товара и подписания представителями Сторон накладных.

Покупатель на основании прайс листа Продавца составляет заявку и направляет Продавцу, который формирует партию товара согласно заявки.

2.ПОРЯДОК, УСЛОВИЯ И СРОКИ ОПЛАТЫ ТОВАРА

2.1. Оплата за каждую поставленную партию Товара осуществляется в порядке 100 % предоплаты в течение 3 (трех) операционных дней с даты выставления счета на оплату:

2.1.1. Перечисления денег на банковский счет Продавца;

2.1.2. Внесения наличных денег в кассу Продавца.

2.2. Все расходы, связанные с осуществлением платежа несет Сторона, осуществляющая платеж.

2.3. В случае не поставки Товара, либо несвоевременной поставки Товара, Продавец обязан произвести возврат 100 % предоплаты в срок, не превышающий 10 рабочих дней с предполагаемой даты поставки.

.ПОРЯДОК, УСЛОВИЯ И СРОК ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

3.1. Срок передачи товара: не позднее 7 (семи) рабочих дней с даты получения 100 (сто) % предоплаты от Покупателя.

3.2. Продавец поставляет товар на склад Покупателя.

.3. Продавец вправе не осуществлять передачу партии товара до получения 100 (сто) % предоплаты.

4. ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ

4.1. Приемка товара производится по количеству, заявленному в накладной, путем сопоставления с фактическим количеством, в течение 14 календарных дней с даты поставки.

4.2. Претензии по качеству Товара принимаются на протяжении всего срока годности Товара.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора Стороны несут ответственность в соответствие с действующим законодательством Республики Казахстан.

5.2. В случае несвоевременной поставки партии Товара Продавец обязуется выплатить в пользу покупателя неустойку виде пени в размере 0,1 % от стоимости Товара подлежащего поставки за каждый календарный день просрочки.

.3. Продавец гарантирует возмещения всех расходом Покупателя, вызванных ненадлежащей упаковкой и маркировкой поставленного Товара.

6. ФОРС - МАЖОР

6.1. Стороны освобождаются от ответственности, если докажут, что исполнению обязательств препятствует наступление обстоятельств непреодолимой силы.

6.2. К обстоятельствам непреодолимой силы (форс-мажор) Стороны относят землетрясение, оползень, сель, запретительные или ограничительные меры исполнительных органов власти, приостановление или остановку производства товара производителем и п.т..

.3. Сторона, для которой наступили обстоятельства непреодолимой силы, обязана не позднее десяти календарных дней уведомить другую Сторону.

.4. Подтверждением наступления обстоятельств непреодолимой силы или событием, которое может отодвинуть исполнение обязательств по настоящему договору, будут служить заключение Торгово-Промышленной палаты, при условии, что указанные обстоятельства непосредственно влияют на выполнение обязательств.

7. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

7.1. Настоящий договор может быть расторгнут по инициативе одной из Сторон, при этом Сторона инициатор расторжения обязано письменно уведомить другую сторону за 30 календарных дней до предполагаемой даты расторжения.

7.2. Стороны признают юридическую силу факсимильных сообщений, если такие сообщения подписаны надлежащим образом и скреплены оттиском печати.

.3. Дополнения и изменения к настоящему договору действительны, если они подписаны надлежащим образом.

.4. Уступка прав по настоящему договору Допускается только с письменного согласия сторон.

.5. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий договор действует по «\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_ года, а в части расчетов и до полного исполнения Сторонами обязательств в части оплаты.

8.2. Если по истечении срока действия настоящего договора обе Стороны продолжают взаимоотношения, настоящий договор считается автоматически продленным на один год и дополнительного согласования не требуется.

.3. Если одна из Сторон до истечения срока действия настоящего договора не желает его продлевать, она направляет в адрес другой Стороны соответствующее уведомление.

9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

9.1. Продавец: ТОО «ЭМИТИ Интернешнл». Г. Алматы, ул. Муратбаева, 23. Тел./факс: 33-41-24; 53-73-80; 33-41-74. РНН 600700127604. Текущий счет № 7467912 в АГФ АО «АТФБанк» г. Алматы. БИК 190501956

Булегенов К.Е. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9.2. Покупатель: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |