

УДК 339.13
ПРОГРАММНЫЕ МОДУЛИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

А. В. ТИТОВЕЦ

Научные руководители: В. С. ЖАРИКОВ, канд. техн. наук, доц.;

О. А. ПИЧУГОВА

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Могилев, Беларусь

Для предприятий оптовой торговли главными показателями эффективности их деятельности являются рентабельность продаж и прибыль от реализации. Однако в деятельности таких предприятий могут возникать проблемы, связанные со снижением прибыли и выручки от реализации, а также продажей некоторых товарных групп предприятием в убыток. Поэтому целью работы стало повышение эффективности деятельности оптового торгового предприятия, которое включает в себя оптимизацию товарного ассортимента и управление торговыми наценками при оптовой продаже товаров.

Так как большинство торговых предприятий ведет бухгалтерию в программе 1С, то для решения поставленных задач были разработаны модули в данной среде разработки.

Для управления товарным ассортиментом был разработан модуль, реализующий методику ABC-анализа ассортимента предприятия по критериям объема продаж и прибыли от реализации. Также данный модуль предусматривает анализ ассортимента по обоим критериям одновременно, выявляя товарные группы, пользующиеся наибольшим спросом и приносящие наибольшую прибыль предприятию.

Для управления торговыми наценками был разработан модуль в 1С, реализующий методику определения торговых наценок в зависимости от величины реализуемой партии товаров, базирующуюся на трех методах их определения: метод постоянного маржинального дохода, метод по заданной рентабельности партий и линейный метод. Также были рассмотрены особенности применения того или иного метода, отражающие специфику деятельности предприятия.

Модуль ABC-анализа был внедрен в систему ведения бухгалтерского учета ЧТУП «Нокстэкс», в результате чего был оптимизирован товарный ассортимент путем исключения из него некоторых товарных групп. После внедрения на предприятии модуля управления оптовыми наценками при продаже товаров увеличились объемы продаж предприятия, так как для клиентов оказалось выгоднее закупать партии товаров большей величины, но с меньшими наценками. Разработанные программные модули также позволили ускорить расчеты и значительно упростить процессы экономического анализа и принятия управленческих решений.