

**Биримкулова Кыял Дуйшенбековна**

Д.э.н., профессор

Тел.: +(996) 551510351, e-mail: kbirimkulova@mail.ru

**Биримкулова Кыял Дуйшенбековна**

Э.и.д., профессор

Тел.: +(996) 551510351, e-mail: kbirimkulova@mail.ru

**Birimkulova Kiyal Duishenbekovna**

Doctor of economics, professor

Тел.: +(996) 551510351, e-mail: kbirimkulova@mail.ru

**Канатбеков Медилет**

Магистрант 2 курса МЭ1-20 УНПК МУК

Тел.: +(996) 559904646, e-mail: medilet.09@gmail.com

**Канатбеков Медилет**

УНПК МУКтун МЭ1-20 тобунун 2-курсунун магистранты

Тел.: +(996) 559904646, e-mail: medilet.09@gmail.com

**Kanatbekov Medilet**

2nd year master student ME1-20 UNPK MUK

Тел.: +(996) 559904646, e-mail: medilet.09@gmail.com

### **Управления запасами предприятия и совершенствование процедур (на примере ОсОО «Альфа Трейдер»)**

***Аннотация:** В современных условиях изменяющейся среды и цифровизации общества успешно функционирует на рынке торговые компании, розничный товарооборот которых из года в год растет. В статье показаны подходы к управлению товарными запасами компании и их эффективное использование, совершенствование процедур результатов деятельности компании.*

***Аннотация:** Өзгөрүлүп жаткан чөйрөнүн жана коомду санариптештирүүнүн Заманбап шарттарында рынокто ийгиликтүү иштеп жатат, чекене товар жүгүртүү жылдан жылга өсүп келе жаткан соода компаниялары. Макалада компаниянын запастарын башкаруу ыкмалары жана аларды натыйжалуу пайдалануу, компаниянын ишинин жол-жоболорун өркүндөтүү көрсөтүлгөн.*

***Abstract:** In the modern conditions of the changing environment and digitalization of society, trading companies successfully operate on the market, the retail turnover of which is growing from year to year. The article shows approaches to the management of the company's inventory and their effective use, improvement of the company's performance procedures.*

***Ключевые слова:** материальные ресурсы, поставщики, резервы, чистая прибыль, розничный товарооборот, стоимость, цена, экономический рост.*

***Keywords:** material resources, suppliers, reserves, net profit, retail turnover, cost, price, economic growth.*

***Негизги сөздөр:** материалдык ресурстар, жеткирүүчүлөр, резервдер,*

*таза киреше, чекене товар жүгүртүү, нарк, баа, экономикалык өсүш.*

Чтобы эффективно управлять товарными запасами компании, в первую очередь необходимо четко сформулировать цель организации. На современном этапе в условиях глобального кризиса интересы клиентов и потребителей, создание и разработка запасов, максимизирующих чистую прибыль становится актуальным. Эффективное управление запасами на многих предприятиях Кыргызской республики требует знания планирования закупок и управления запасами. Эффективное управление запасами хорошо обслуживает клиентов, обеспечивает возврат инвестиций, устраняет мертвые запасы и излишки. Управление запасами может быть узконаправленным, оптимизируя запасы без ущерба для всего процесса. Также можно управлять запасами, наблюдая за работой всей компании. Управление запасами в торговле считается самым эффективным управлением запасами. Если это рассматривается с точки зрения снижения затрат на содержание и поддержание запасов. Каждая компания стремится сократить расходы и увеличить прибыль. Для этого в условиях цифровизации организация должна также рассматривать влияние управления запасами на финансовый и маркетинговый подход. Теория управления финансовыми запасами рассматривает три подхода к формированию запасов с точки зрения риска и прибыльности.

**Консервативный подход:** для него характерно создание в компании больших резервов, которые защищают от риска перебоев в поставках, от неожиданной активизации спроса на продукцию. Риск практически отсутствует, за исключением обстоятельств непреодолимой силы. Самый большой риск при таком подходе - низкая прибыльность компании, низкая текучесть кадров и, как следствие, низкая эффективность организации.

**Умеренный подход:** при умеренном подходе резервы создаются на основе сбора данных за период в несколько лет. Это позволяет определить, какой товар и в каком количестве следует держать на складе. Такой подход

позволяет организации оптимально снизить риски, но необходимо следить за тем, чтобы показатели рентабельности были на среднем уровне.

**Агрессивный подход:** Агрессивный подход — это полное отсутствие товаров или минимизация всего запаса. В случае неудачи риски при таком подходе максимальны и связаны с большими финансовыми потерями. Но если не будет препятствий, компания добьется максимальной эффективности. При этом следует учитывать, что кыргызский рынок крайне нестабилен как в макросистеме, так и в микросистеме. Одним из важных условий эффективной организации внутрихозяйственного управления, которое предполагает не только расширение самостоятельности и увеличение прав менеджеров при принятии управленческих решений, но и повышение персональной ответственности за последствия таких решений, является совершенствование учета. В этих условиях возрастают роль и значимость учета: предоставленная им информация должна позволить менеджерам своевременно и качественно контролировать и оценивать результаты деятельности внутренних структурных единиц. Основную массу материальных благ, которые используются для личных нужд, население получает через торговлю. Количественная и качественные характеристики товарной массы, которая переходит из сферы производства в сферу потребления, находит свое отображение в показателях выручки торгового предприятия – розничного товарооборота.

В условиях изменяющейся среды и цифровизации общества более 2 лет успешно функционирует на рынке торговые компании и уже наработали постоянных клиентов, имеют свои особые подходы и методы работы, где каждый индивидуально проявляет интерес к своим финансовым средствам.

ОсОО «Альфа Треjder» это дистрибьюторская компания, которая занимается импортом продуктов питания, а также её реализацией на территории Кыргызстана. Отличается региональной сетью по своему охвату и не имеет аналогов, который включает в себя 7 городов- центров из различных областей Кыргызстана. ОсОО «Альфа Треjder» является

официальным и эксклюзивным дистрибьюторам, крупных российских заводов-производителей, на территории Кыргызстана, таких как: «ДОНМАСЛОПРОДУКТ», «Велес-Агро», «РУСАГРО», «Казанский Жировой Комбинат». Также выступает соучредителем «МПК Молодежный» основной деятельностью которой, является производство растительного масла.

Организационная структура ОсОО «Альфа Трейдер» состоит из органа управления общества, где учредителями являются физические лица. Оперативной деятельностью общества руководит единоличный исполнительный орган – Генеральный директор, согласно структуре управления в непосредственном подчинении генерального директора находится заместитель руководителя, главный бухгалтер, заведующий складом. Главный бухгалтер отвечает за организацию бухгалтерского учета на предприятии, разрабатывает учетную политику, занимается ведением учета основных средств, налогов, а также составлением финансовой отчетности предприятия. Организация труда ОсОО «Альфа Трейд» соответствует нормам законодательства Кыргызской республики. Каждый работник имеет соответствующую должностную инструкцию, в которой подробно раскрываются его должностные обязанности и права. График выхода на работу составляется с учетом требований трудового законодательства. Управление организацией осуществляет сильная команда профессионалов с опытом более 15 лет в сфере торговли, Своя логистика одной из важнейших задач в сфере дистрибуции, с которой сопровождается созданием и развитием партнерской сети. ОсОО «Альфа Трейд» имеет очень эффективные связи сводит все риски к нулю, то есть коммерческая организация договаривается с покупателями за ранее и заказывает товар на поставку того количества, которое требуется покупателю на будущий период, среди них такие крупные торговые лидеры «Globus» и «Фрунзе» периодически заказывают товар и планоно.

Преимуществами является выполнение миссии организации, которая состоит в предоставлении полезных и необходимых благ с заботой о здоровье всех жителей республики.

Розничный товарооборот ОсОО «Альфа Треjder» по своему составу не является однородным. В его состав входит сумма продажи товара через оптовую сеть, а также продажи товаров предприятиям, учреждениям и организациям. Таким образом, оптовый товарооборот, может выступать как один из показателей, определяющих мощьность ОсОО «Альфа Трейдера», так как по его величине можно судить об объеме деятельности предприятия. Так, оптовый товарооборот может быть использован для характеристики эффективности использования ресурсов предприятиями, общей суммы затрат на реализацию товаров. В общем контексте под товарооборотом понимают продажу товаров массового потребления и предоставление платных торговых услуг населению для удовлетворения личных нужд в обмен на его денежные доходы или другим предприятиям – для дальнейшей обработки или продажи. Экономические отношения, связанные с обменом денежных средств на товары, отображают экономическую сущность товарооборота. Вместе с тем на величину товарооборота оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. При этом, если на внешние факторы нельзя оказать существенного воздействия, то внутренние факторы, полностью управляемы и контролируемы. Большое влияние на объем выручки оказывает также и используемые методы её определения и учета.

Результаты деятельности компании ОсОО «Альфа Треjder» можно увидеть в Отчете о прибылях и убытках, который включает три основные элемента:

- 1) выручка от реализации;
- 2) себестоимость реализованных товаров;
- 3) операционные расходы (коммерческие и административные издержки).

Консолидирующий отчет о прибылях и убытках ОсОО «Альфа Треjder»

Таблица 2

| Наименование                                | 2020 год  | 2021 год  | Изменения(+,-) |
|---|-----------|-----------|----------------|
| Продолжающаяся деятельность                 |           |           |                |
| Выручка                                     | 2965190,4 | 8896050,3 | 5930859,9      |
| СЕБЕСТОИМОСТЬ                               | 2902994,3 | 8646238,2 | 5743243,9      |
| Валовая прибыль                             | 62196,1   | 249812,1  | 187616         |
| ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ                        | 106414,8  | 63961,5   | -42453,3       |
| Прекращённая деятельность                   |           |           |                |
| Прибыль от прекращенной деятельности за год |           |           |                |
| ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ                        | -442187   | 185850,6  | 230069,3       |
| Чистая Прибыль за год                       | -56161,3  | 184938    | 241099,3       |
| Относящая к:                                |           |           |                |

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что с каждым годом увеличивается экономический рост и сокращение расходов, то есть организация совершенствует свои подходы и применяет инновационные цифровые технологии в торговле товарными запасами и расширяет и углубляет свои торговые отношения по развитию в условиях кризиса в стране.

Современная экономика Кыргызстана диктует организациям торговли необходимость постоянного изыскания резервов снижения издержек, прогнозирования рыночной цены торговой продукции, принятия альтернативных решений для успешной деятельности.

### Список использованной литературы:

1. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии. – М.: Кнорус, 2014. – 320с.
2. Котенева Е.Н., Краснолободцева Г.К., Фильчакова С.О. Управление затратами предприятий. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 224с.
3. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии. – Спб.: Питер, 2017. 592с.
4. Трубочкина М.И. Управление затратами на предприятия. – М.: Инфра – М, 2014. – 320с.
5. Отчет о прибылях и убытках ОсОО «Альфа Треjder»
6. Отчет о финансовых результатах ОсОО «Альфа Треjder»

7. Невешкина, Елена Новые подходы к управлению затратами и ценообразованием/ Елена Невешкина. – М.: Научная книга, 2016.- 157с.
8. Доходы населения в условиях трансформирующейся экономики КР  
Научный и информационный журнал «Наука и инновационные технологии»  
МУИТ №4/2018(9) Стр.47-54