

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ТОВАРНОГО СКЛАДА**

Ведение складского хозяйства — сложный процесс, который организация не всегда может реализовать. Подробное изучение данного вопроса обеспечивает эффективное и рациональное использование складской площади, а также оптимизация условий хранения, размещения и обработки товаров.

Для применения методических подходов оценки эффективности работы склада была выбрана организация ООО «Бувис». Склад организации расположен в подвальном помещении нежилого производственного здания, а его площадь составляет 60 м<sup>2</sup>. Исходя из месторасположения склада и его площади, мы относим его к классу D. Товары на складе хранятся с использованием стеллажей, деревянных паллетов, а некоторые группы — без использования оборудования. Что касается зонирования, то склад ООО «Бувис» имеет площади, которые специально оборудованы для размещения товаров, а также приемки товаров, комплектации заказов и их отпуска.

Для оценки эффективности работы товарного склада были рассчитан ряд показателей. Исходя из имеющегося годового товарооборота, который равен 17 млрд руб., определен складской грузооборот (515 т). Оценивая использование складской площади, получили, что значение коэффициента использования склада (0,2) является очень невысоким, что отрицательно характеризует эффективность использования складской площади. Рассчитав пропускную способность склада (575,52 т), отметим, что полученное значение указывает на достаточно высокий потенциал склада в области приемки, хранения, переработки и отправки груза.

Анализируя рассчитанные показатели эффективности работы склада, в первую очередь стоит сделать акцент на том, что, возможно, организация не нуждается в таком количестве складских площадей, которое у нее имеется на данный момент.

Для улучшения эффективности использования складской площади был выполнен расчет нового оптимального размера полезной площади данного склада. Предложенный вариант закупки нового оборудования позволяет обеспечить максимальное и оптимальное использование площади склада. Целесообразно использовать высоту склада, тем самым получая дополнительную площадь для хранения товаров и освобождая место для дальнейшего зонирования. Таким образом, после замены старого оборудования новым и увеличения его количества, мы обеспечиваем возможность закупать, а соответственно и реализовывать большее количество товаров, а значит, и увеличить доход организации. Также предложен вариант совместной аренды

участка земли с другой организацией для создания зоны экспедиции, так как привоз товаров осуществляется не в каждый рабочий день, а отгрузка — небольшими партиями. Соответственно разделение затрат и создание четкого графика завоза товаров позволит работать без больших потерь времени, но с улучшенной системой завоза и отгрузки товара, а для окончательной корректировки данного процесса возможно введение дополнительной штатной единицы. Для поиска новых потребителей целесообразно осуществить поставку абсолютно нового товара, тем самым привлекая новых покупателей новизной и поддерживая интерес постоянных потребителей. Также организация имеет свой сайт, который требует усовершенствования путем создания возможности совершать заказ товаров с помощью электронной корзины и электронной заявки без использования телефонной связи.

Таким образом, проанализировав работу товарного склада ООО «Бувис», можно сделать вывод о том, что упор организации должен делаться не только на желании реализовать свой товар, но и на использовании материально-технической базы так, чтобы обеспечить эффективную работу. Одним из основных вопросов должно стать постоянное совершенствование технологического процесса и его контроль, выделение основных зон для осуществления технологического процесса, необходимо обновление устаревшего и закупка нового, современного оборудования.

*В.Н. Секушенко  
В.Н. Платонов  
БГЭУ (Минск)*

## **УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВКАХ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ БЕЛОРУССКИХ ЧАСОВ**

Очевидно, что участие в выставках (в особенности в международных) будет иметь положительный эффект для любого предприятия. Во-первых, это обеспечивает возможность налаживания новых контактов с потенциальными партнерами, причем как с покупателями, так и поставщиками. Во-вторых, на выставке можно договориться непосредственно о заключении конкретных контрактов на поставку продукции. В-третьих, участие в мероприятиях такого рода и масштаба исключительно положительно скажется на имидже ОАО «Минский часовой завод» в целом.

Одним из наиболее интересных вариантов является 43-я Международная выставка ювелирных изделий и часов INHORGENTA MUNICH 2016. Принять участие в ней целесообразно, потому что она является одной из первых и самых крупных весенних торговых выста-