

Бойжигитов Санжарбек Комилжон ўғли
ассистент кафедры Маркетинга, СамИЭС

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ НА ОПТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В данной статье рассмотрен широкий спектр возможностей использования систем автоматизации оптовых продаж в условиях цифровой экономики. Кроме того, в данной статье подробно рассматривается роль систем автоматизации рынка в оптовой торговле.

Ключевые слова: рынок, оптовая торговля, системы автоматизации, сервис, цифровая экономика.

Boyjigitov Sanjarbek Komiljon o'g'li
assistant of department of Marketing, SamIES

ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES OF USING AUTOMATION SYSTEMS AT WHOLESALE ENTERPRISES

Annotation: This article covers a wide range of opportunities to use wholesale automation systems in the digital economy. This article also discusses the role of market automation systems in wholesale trade.

Keywords: market, wholesale, automation systems, service, digital economy.

Введение. Оптовая торговля – одно из самых прибыльных направлений, которое постоянно развивается. Эффективная и инновационная автоматизация оптового склада необходима для того, чтобы все филиалы торговой компании были полностью интегрированы в единую базу данных. Кроме того, такая система позволяет проводить анализ и последующее планирование всех покупок и продаж, а также учитывать движение товаров и оперативное ведение складского учета

товаров. Ведение бизнеса прямо сейчас должно быть быстрым, эффективным и удобным, и только тогда вы будете прибыльны и успешны. Поэтому очень важно подходить к организации предприятия с осторожностью.

Литературный обзор. Учет прихода и расхода Для успешной работы склада необходимо наладить автоматизированную систему учета на базе персональных компьютеров, терминалов сбора данных и другого специального оборудования.

Оптовая автоматизация — это решение, объединяющее важные бизнес-процессы, такие как доставка, управление финансами, производство, финансы и обслуживание клиентов. Это позволяет оптимизировать рабочие процессы. Например, когда уровень запасов достигает определенного предела, вы можете установить автоматический повторный заказ у конкретного поставщика [1].

В зависимости от размера склада важно иметь возможность обмениваться информацией с основной базой данных при получении или отправке товаров из любого места. При этом программное обеспечение должно иметь возможность обмениваться терминалами сбора данных как в режиме реального времени, так и посредством периодических сеансов связи.

Анализ и результаты. Любая система автоматизации бухгалтерского учета выполняет свои функции только тогда, когда она способна обрабатывать собранные в системе данные и получать собранные данные в удобном для просмотра и анализа виде. Как правило, в системе автоматизации бухгалтерского учета есть подсистема, формирующая отчетные документы для решения таких задач (их еще называют исходящими документами). Такая подсистема может формировать разнообразный набор отчетных документов, достаточный для

удовлетворения потребностей пользователей системы в достоверных и подробных выходных данных.

Система автоматизации, разработанная в рамках данного проекта, предназначена для учета товаров на оптовых складах ЧУП «Фрутимпорт». Оптовые склады данного предприятия принимают большое количество продукции от поставщиков и доставляют ее покупателям мелкими партиями (эти выводы основаны на нормативных документах исследуемого предприятия). Количественный и стоимостной учет прихода и расхода товаров, поставщиков и покупателей, составление счетов прихода и расхода, а также подготовка отчетов о проведенных операциях.

На складе происходит движение материальных и информационных потоков. Склад принимает и хранит готовую продукцию, операция, которая сопровождается формированием товарного чека. Продукция отгружается на основании накладной. Приемка-продажа товаров осуществляется одновременно с оформлением договоров оплаты, на основании которых оплата производится позже. Поэтому вы должны увидеть информацию об оплаченных, неоплаченных и просроченных контрактах.

Необходимость автоматизации учета и контроля товаров на предприятиях возникла в связи с быстрым ростом товарооборота [3]. При обороте 200-500 транзакций в день ручное ведение учета становится проблемой. У предприятий также есть несколько складов, распределенных по всему городу, поэтому учет остатков на бумажных складах вручную занимает много времени и невозможен. Именно этому предприятию необходимо перейти на автоматизированную систему делопроизводства.

При построении системы необходимо решить следующие задачи:

- работа с большим ассортиментом однотипных товаров;
- полная автоматизация документооборота на предприятии;

- отслеживание остатков на нескольких складах в режиме реального времени;
- ведение бухгалтерского учета предприятия в соответствии с законодательством;
- разграничивать доступ к базам данных и документам.

Отсюда следует, что движение информационных потоков сопровождается подготовкой необходимых документов на определенном этапе ее получения. В связи с увеличением объема используемых данных и необходимостью сокращения времени обработки документов и отчетов возникает необходимость создания автоматизированной системы, упрощающей и ускоряющей процесс учета товаров.

Оптовая торговля - совокупность учреждений, которые покупают или хранят товары крупными партиями для производства, потребления или перепродажи и продают их розничным торговцам, потребителям или другим торговым организациям [4].

Современная система автоматизации оптовой торговли должна обеспечивать взаимосвязь различных отделов торговой компании в единую информационную систему. Возможность планирования покупок и продаж, а также планирование движения денежных средств является важной особенностью системы, а также с учетом оперативного учета [5].

В системе автоматизации оптовой торговли можно сделать следующие выводы и рекомендации:

- поддержка большого каталога товаров, возможность структурного описания номенклатуры, внедрение системы обработки информации о местонахождении товаров на складе;
- комплектация товара, оценка возможности продажи упаковки;
- хранение подробной информации о поставщиках и заказчиках, внедрение системы хранения информации о соответствующих лицах контрагентов, контрактов и счетов;

- возможность сравнивать цены с конкурентами, сохранять цены поставщиков, автоматически рассчитывать отпускные цены из закупочных цен, применять индивидуальные цены, устанавливать скидки или наценки на товары;

- выгодное планирование покупок, продаж, денежных средств;
- поставка до определенной серии товаров покупателям, как на складе, так и в будущем;

- возможность подключения торгового оборудования;
- возможность реализации товара со склада другого юридического лица, входящего в состав нашей компании, для отправки «минусового» груза;

- внедрение системы онлайн-платежей и управления задолженностью;
- расчет суммы заработной платы менеджерам.

Автоматизация торговли упрощает реализацию рутинных процессов: например, приемки товаров, ценообразования, складского учета, документооборота и т.д. [6]. Практика показывает, что использование комплексной автоматизации продаж позволяет увеличить прибыль в среднем на 5-15%.

Если правильно выбрать кассовый аппарат и программное обеспечение (кассовое ПО и бухгалтерские услуги), можно оптимизировать работу магазина, сократив ненужные расходы [7]. В небольших цехах в основном автоматизированы следующие виды работ:

- кассовые операции;
- учет товаров;
- бухгалтерский учет.

Вывод. Одним словом, владелец бизнеса решает массу задач: грамотно управляет складом и закупками, автоматизирует документооборот, анализ и маркетинг, дистанционно контролирует своих сотрудников. Например, с помощью программы инвентаризации можно

проверить время начала и окончания каждой смены, средний чек, сумму наличных, количество возвратов, активность каждого продавца. Таким образом, предприниматель может быть «в курсе» магазина даже в праздничные дни.

Список использованной литературы

1. <https://wezom.com.ua/blog/avtomatizaciya-optovyh-prodazh>
2. Ergashxodjaeva Sh. J., Qosimova M.S., Yusupov M.A. Marketing. Darslik.- Т.: Iqtisodiyot, 2018.-315 b.
3. Наркулова Ш. Ш. Биометрия как перспективный инструмент в решении проблемы поведенческого маркетинга //Маркетинг в России и за рубежом. – 2021. – №. 3. – С. 10-16.
4. <https://uz.wikipedia.org/wiki/Savdo>
5. Islamovna U. Z. Prospects for the development of the tourist and recreation complex as an effective lever for the restoration of the tourist industry in Uzbekistan after the pandemic //Academicia Globe: Inderscience Research. – 2021. – Т. 2. – №. 05. – С. 408-421.
6. Холмаматов, Д. Х. Стратегия развития оптовой торговой деятельности в узбекистане / Д. Х. Холмаматов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2021. – № 2. – С. 98-103.
7. Ходжаев Э. Н., Данияров К. Д., Мурадова Н. У. Эффективность использования субъектами сельского хозяйства кредитов коммерческих банков в целях обеспечения высокой доходности //Направления повышения стратегической конкурентоспособности аграрного сектора экономики. – 2016. – С. 344-348.