

УДК 339.13

**Совершенствование ассортимента продукции заведения общего питания
на основе классического ABC-анализа**

Демченко Галина Вячеславовна

*Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема
Студент*

Кардаш Анна Сергеевна

*Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема
Студент*

Баженов Руслан Иванович

*Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема
к.п.н, доцент, зав.кафедрой информационных систем, математики и
методик обучения*

Аннотация

Данная статья раскрывает принцип работы ABC-анализа на предприятии, занимающимся торговлей. Произведен комплексный ABC-анализ ассортимента продукции, находящейся на складе, для реализации товаров. Так же приведены выводы по улучшению предложения, а, следовательно, и спроса товара. Приведенный анализ может быть предложен организации, по которым был произведен анализ.

Ключевые слова: ABC-анализ, анализ ассортимента, ассортимент продукции

**Improving the range of products institutions total power based on the classic
ABC-analysis**

Demchenko Galina Vyacheslavovna

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
student*

Kardash Anna Sergeyevna

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
student*

Bazhenov Ruslan Ivanovich

*Sholom-Aleichem Priamursky State University
Candidate of pedagogical sciences, associate professor, Head of the Department
of Information Systems, Mathematics and teaching methods*

Abstract

This article reveals the principle of ABC analysis the company involved in the trade. Produced a comprehensive ABC analysis of assortment of goods stored in the warehouse, for the sale of goods. The same conclusions on improvement suggestions and thus demand of the product. The analysis can be offered of the organization, by means of whose data was analyzed.

Keywords: ABC analysis, analysis range, range of products

Сейчас, во времена господства рыночной экономики в стране, современным предпринимателям, для получения наибольшего эффекта от своего дела, необходим адекватный комплексный анализ продаж его товара или услуг. Ассортиментная политика является важным направлением деятельности предприятия. Она приобретает несомненную значимость, так как в ходе проведения такого анализа учитываются требования потребителя по качеству и ассортименту. Одним из методов такого анализа является ABC-анализ.

ABC-анализ это инструмент, который позволяет изучить товарный ассортимент, определить рейтинг товаров по указанным критериям и выявить ту часть ассортимента, которая обеспечивает максимальный эффект. Ассортимент обычно анализируется по двум параметрам: объем продаж и получаемая прибыль. В основе ABC-анализа заложен принцип Парето согласно которому 20% ассортиментных позиций обеспечивает 80% прибыли. ABC-анализ разбивает продукцию на группы: К группе «А» отнесены продукты, доля нарастающего итога которого близка к 0,8 (т.е. 80%). К группе «В» относятся все товары, находящиеся выше позиции, где значение нарастающего итога будет приблизительно равно 0,95 (т.е. 95%), а к группе «С» отнесены все оставшиеся товары, расположенные ниже группы «В» - эти товары являются неликвидными.

Проблемами применения ABC-анализа в различных отраслях экономики занимались такие ученые, как А.Д.Бурдин и А.В.Куликов, которые применили логистический ABC-анализ для исследования объемов реализации светлых нефтепродуктов на АЗС [1]. Е.А.Рябухина рассмотрела применение ABC-анализа для решения инженерных задач планирования и прогнозирования [2]. Е.А.Березина провела анализ сбыта сливочного масла в ООО «Коймолпром» методом ABC-анализа [3]; А.А.Наумов исследовал проблемы некоторых классических методов анализа экономических систем [4]. Р.И.Баженов и др. показали применение ABC-анализа в различных областях [5-18].

В данной статье ABC-анализ ассортимента товаров проводится по данным, предоставленным организацией, которая занимается продажей алкогольной продукции. Так как наиболее эффективными днями работы организации являются выходные, для продуктивного анализа взяты данные продаж одного из субботних вечеров заведения. Ассортимент составляет 52 вида.

Отчет из информационной системы показывает количество проданного товара (единиц) и объем продаж (в рублях) (табл.1).

Таблица 1 – Исходные данные для ABC-анализа

Товар	Группа-товар	Количество	Продажная стоимость
Перье(0,33)	безалкогольные напитки	1	117.00
Волна Байкала 0,5	безалкогольные напитки	18	892.50
Кока-кола 0,5	безалкогольные напитки	36	3585.00
Спрайт 0,5	безалкогольные напитки	2	200.00
Тоник Швепс 0,5	безалкогольные напитки	3	300.00
Энергетик Вивид Вел	безалкогольные напитки	1	150.00
Вино красное сухое	Вино	1	1000.00
Джек Дэниэлс 50 гр	Виски (Америка)	3	840.00
Джемисон 50 гр	Виски (Ирландия)	16	3840.00
Джони Уолкер Ред Лейбл 50 гр	Виски (Шотландия)	6	1200.00
Джони Уолкер Ред Лейбл 1 л	Виски (Шотландия)	1	3980.00
Чивас Ригал 12 лет 50 гр	Виски (Шотландия)	9	3420.00
Финляндия 50 гр	Водка	4	600.00
Хортица Айс 50 гр	Водка	17	1700.00
Хортица Айс 0,5	Водка	3	2370.00
Ламбруско Каватино 0,75	Игристые вина	1	700.00
Шато Тамань	Игристые вина	3	2700.00
Виски с колой	Коктейли	20	5000.00
Джим Бим Сауэр	Коктейли	1	297.50
Маргарита	Коктейли	2	500.00
Мохито	Коктейли	2	700.00
Космополитен	Коктейли	1	250.00
Клубничный мохито	Коктейли	1	350.00
Ирландская дыня	Коктейли	2	500.00
Б52	Коктейли	2	500.00
Хиросима	Коктейли	2	500.00
Фантазия I	Коктейли	5	0.00
Егерь-Энергетик	Коктейли	1	315.00
Егерь-Вишня	Коктейли	5	1500.00
Джин-тоник	Коктейли	6	1770.00
Водка с колой	Коктейли	2	500.00
Пинья Коллада	Коктейли	1	350.00
Джек Кола	Коктейли	4	1200.00
Егерь-Энергетик (шот)	Коктейли	2	300.00
Егерь-чери (шот)	Коктейли	1	150.00
Курвуазье VSOP 50 гр	Коньяк	1	615.00

Эспрессо	Кофе	2	120.00
Капучино	Кофе	3	390.00
Латте	Кофе	4	600.00
Лимонная нарезка	Кофе	10	1000.00
Американо	Кофе	7	700.00
Кальян на воде	Набор для курения	7	4900.00
Кальян на молоке	Набор для курения	2	1600.00
Кальян на вине	Набор для курения	2	2000.00
Хайникен 0,5	Пиво	11	1600.00
Бакарди Блэк 50 гр	Ром	2	400.00
Соки в ассортименте 0,25	Соки в ассортименте	15	750.00
Соки в ассортименте 1 л	Соки в ассортименте	22	5500.00
Лимонад 1л	Соки в ассортименте	6	2100.00
Лимонад 0,250	Соки в ассортименте	1	200.00
Ольмека Бланко 50 гр	Текила	1	220.00
Чай в ассортименте 0,8	Чай	9	1800.00

Для того чтобы произвести вычисление доли дохода от реализации каждой позиции и доли с нарастающим итогом анализа ассортимента, сортируем по столбцу «Выручка» объекты ассортимента продукции в порядке убывания продукции. Далее производим распределение на группы в соответствии с объемом продаж: группа А - 80%; группа В – 15%, группа С – 5%. Полученные результаты приведем в табл. 2.

Таблица 2 - Распределение продукции по группам ABC-анализа

Товар	Группа-товар	Количество	Продажная стоимость, р.	Доля выручки, %	Доля выручки с нарастающим итогом, %	Группа ABC
Соки в ассортименте 1 л	Соки в ассортименте	22	5 500,00	8,09	8,09	А
Виски с колой	Коктейли	20	5 000,00	7,35	15,44	А
Кальян на воде	Набор для курения	7	4 900,00	7,20	22,64	А
Джони Уолкер Ред Лейбл 1 л	Виски (Шотландия)	1	3 980,00	5,85	28,49	А
Джемисон 50 гр	Виски (Ирландия)	16	3 840,00	5,65	34,14	А
Кока-кола 0,5	безалкогольные напитки	36	3 585,00	5,27	39,41	А
Чивас Ригал 12 лет 50 гр	Виски (Шотландия)	9	3 420,00	5,03	44,43	А
Шато Тамань	Игристые вина	3	2 700,00	3,97	48,40	А
Хортица Айс 0,5	Водка	3	2 370,00	3,48	51,89	А

Лимонад 1л	Соки в ассортименте	6	2 100,00	3,09	54,97	A
Кальян на вине	Набор для курения	2	2 000,00	2,94	57,92	A
Чай в ассортименте 0,8	Чай	9	1 800,00	2,65	60,56	A
Джин-тоник	Коктейли	6	1 770,00	2,60	63,16	A
Хортица Айс 50 гр	Водка	17	1 700,00	2,50	65,66	A
Кальян на молоке	Набор для курения	2	1 600,00	2,35	68,01	A
Хайникен 0,5	Пиво	11	1 600,00	2,35	70,37	A
Егерь-Вишня	Коктейли	5	1 500,00	2,21	72,57	A
Фантазия1	Коктейли	5	1 250,00	1,84	74,41	A
Джони Уолкер Ред Лейбл 50 гр	Виски (Шотландия)	6	1 200,00	1,76	76,17	A
Джек Кола	Коктейли	4	1 200,00	1,76	77,94	A
Вино красное сухое	Вино	1	1 000,00	1,47	79,41	A
Лимонная нарезка	Кофе	10	1 000,00	1,47	80,88	B
Волна Байкала 0,5	безалкогольные напитки	18	892,50	1,31	82,19	B
Джек Дэниэлс 50 гр	Виски (Америка)	3	840,00	1,23	83,43	B
Соки в ассортименте 0,250	Соки в ассортименте	15	750,00	1,10	84,53	B
Ламбруско Каватино 0,75	Игристые вина	1	700,00	1,03	85,56	B
Мохито	Коктейли	2	700,00	1,03	86,59	B
Американо	Кофе	7	700,00	1,03	87,62	B
Курвуазье VSOP 50 гр	Коньяк	1	615,00	0,90	88,52	B
Финляндия 50 гр	Водка	4	600,00	0,88	89,40	B
Латте	Кофе	4	600,00	0,88	90,28	B
Маргарита	Коктейли	2	500,00	0,74	91,02	B
Ирландская дыня	Коктейли	2	500,00	0,74	91,75	B
Б52	Коктейли	2	500,00	0,74	92,49	B
Хиросима	Коктейли	2	500,00	0,74	93,22	B
Водка с колодой	Коктейли	2	500,00	0,74	93,96	B
Бакарди Блэк 50 гр	Ром	2	400,00	0,59	94,55	B
Капучино	Кофе	3	390,00	0,57	95,12	B
Клубничный мохито	Коктейли	1	350,00	0,51	95,63	C
Пинья Коллада	Коктейли	1	350,00	0,51	96,15	C

Егерь-Энергетик	Коктейли	1	315,00	0,46	96,61	С
Тоник Швепс 0,5	Безалкогольные напитки	3	300,00	0,44	97,05	С
Егерь-Энергетик (шот)	Коктейли	2	300,00	0,44	97,49	С
Джим Бим Сауэр	Коктейли	1	297,50	0,44	97,93	С
Космополитен	Коктейли	1	250,00	0,37	98,30	С
Ольмека Бланко 50 гр	Текила	1	220,00	0,32	98,62	С
Спрайт 0,5	Безалкогольные напитки	2	200,00	0,29	98,92	С
Лимонад 0,250	Соки в ассортименте	1	200,00	0,29	99,21	С
Энергетик Вивид Вел	безалкогольные напитки	1	150,00	0,22	99,43	С
Егерь-чери (шот)	Коктейли	1	150,00	0,22	99,65	С
Эспрессо	Кофе	2	120,00	0,18	99,83	С
Перье(0,33)	безалкогольные напитки	1	117,00	0,17	100,00	С

Для подробного анализа данных составляем таблицу (табл. 3).

Таблица 3 – Итоговые значения по выручке и количеству наименований

Группа	Объем продаж, р.	Доля, %	Количество наименований	Доля, %
Группа А	54 015,00	79,41	21	40,38
Группа В	10 687,50	15,71	17	32,69
Группа С	3 319,50	4,88	14	26,92
Итого:	68 022,00	100,00	52	100,00

Проанализировав табл. 2 «значения по выручке и количеству наименований», можно сделать следующий вывод:

1) Группа А содержит 21 наименование (Соки в ассортименте 1л., Виски с колой, Кальян на воде, Джони Уолкер Ред Лейбл 1л., Джемисон 50 гр., Кока-кола 0,5л., Чивас Ригал 12 лет 50 гр., Шато Тамань, Хортица Айс 0,5л., Лимонад 1л., Кальян на вине, Чай в ассортименте 0,8л., Джин-тоник, Хорица Айс 50 гр., Кальян на молоке, Хайникен 0,5 л., Егерь-Вишня, Фантазия1) – 40,38% от общего количества исследуемого ассортимента.

2) К группе В отнесли 17 наименований (Лимонная нарезка, Волна Байкала 0,5л., Джек Дэниэлс 50гр., Соки в ассортименте 0,250л., Ламбуско Каватино 0,75л., Мохито, Американо, Курвуазье VSOP 50 гр., Финляндия 50гр., Латте, Маргарита, Ирландская дыня, Б52, Хиросима, Водка с колой, Бакарди Блэк 50 гр., Капучино), что составляет 32,69%.

3) Группа С включает в себя 14 наименований (Клубничный мохито, Пинья Коллада, Егерь-Энергетик, Тоник Швепс 0,5л., Егерь-энергетик(шот), Джим Бим Сауэр, Космополитен, Ольмека Бланко 50 гр., Спрайт 0,5 л., Лимонад 0,250 гр., Энергетик Вивид Вел, Егерь-чери (шот), Эспрессо, Перье 0,33л.), которые вместе составляют 26,92% от количества исследуемого ассортимента.

Отсортируем поле «Количество» в порядке убывания (табл. 4).

Таблица 4 - Разбиение ассортимента продукции (кол-во) по группам

Товар	Количество	Продажная стоимость, р.	Доля выручки, %	Доля выручки с нарастающим итогом, %	Группа ABC
Соки в ассортименте 1 л	22	5 500,00	8,09	8,09	А
Кока-кола 0,5	36	3 585,00	5,27	13,36	А
Виски с колой	20	5 000,00	7,35	20,71	А
Волна Байкала 0,5	18	892,50	1,31	22,02	А
Хортица Айс 50 гр	17	1 700,00	2,5	24,52	А
Джемисон 50 гр	16	3 840,00	5,64	30,16	А
Соки в ассортименте 0,25	15	750,00	1,11	31,27	А
Хайникен 0,5	11	1 600,00	2,35	33,62	А
Лимонная нарезка	10	1 000,00	1,47	35,09	А
Чивас Ригал 12 лет 50 гр	9	3 420,00	5,03	40,12	А
Чай в ассортименте 0,8	9	1 800,00	2,64	42,76	А
Кальян на воде	7	4 900,00	7,21	49,97	А
Американо	7	700,00	1,02	50,99	А
Лимонад 1л	6	2 100,00	3,09	54,08	А
Джин-тоник	6	1 770,00	2,6	56,68	А
Джони Уолкер Ред Лейбл 50 гр	6	1 200,00	1,77	58,45	А
Егерь-Вишня	5	1 500,00	2,2	60,65	А
Фантазия1	5	1 250,00	1,84	62,49	А
Джек Кола	4	1 200,00	1,76	64,25	А
Финляндия 50 гр	4	600,00	0,88	65,14	А
Латте	4	600,00	0,88	66,02	А
Шато Тамань	3	2 700,00	3,97	69,99	А
Хортица Айс 0,5	3	2 370,00	3,48	73,47	А
Джек Дэниэлс 50 гр	3	840,00	1,24	74,71	А
Капучино	3	390,00	0,57	75,28	А
Тоник Швепс 0,5	3	300,00	0,44	75,72	А
Кальян на вине	2	2 000,00	2,94	78,66	А

Кальян на молоке	2	1 600,00	2,35	81,01	A
Мохито	2	700,00	1,03	82,04	B
Маргарита	2	500,00	0,74	82,78	B
Ирландская дыня	2	500,00	0,73	83,51	B
Б52	2	500,00	0,74	84,25	B
Хиросима	2	500,00	0,73	84,98	B
Водка с колой	2	500,00	0,74	85,72	B
Бакарди Блэк 50 гр	2	400,00	0,59	86,31	B
Егерь-Энергетик (шот)	2	300,00	0,44	86,75	B
Спрайт 0,5	2	200,00	0,29	87,04	B
Эспрессо	2	120,00	0,18	87,22	B
Джони Уолкер Ред Лейбл 1 л	1	3 980,00	5,85	93,07	B
Вино красное сухое	1	1 000,00	1,47	94,54	B
Ламбруско Каватино 0,75	1	700,00	1,03	95,57	C
Курвуазье VSOP 50 гр	1	615,00	0,9	96,47	C
Клубничный мохито	1	350,00	0,52	96,99	C
Пинья Коллада	1	350,00	0,51	97,50	C
Егерь-Энергетик	1	315,00	0,46	97,96	C
Джим Бим Сауэр	1	297,50	0,44	98,40	C
Космополитен	1	250,00	0,37	98,77	C
Ольмека Бланко 50 гр	1	220,00	0,32	99,09	C
Лимонад 0,250	1	200,00	0,29	99,39	C
Энергетик Вивид Вел	1	150,00	0,22	99,61	C
Егерь-чери (шот)	1	150,00	0,22	99,83	C
Перье(0,33)	1	117,00	0,17	100,00	C
	Сумма:	68 022,00			

Таблица 5 – Итоговые значения по объему продаж и количеству наименований

Группа	Кол-во	Доля	Количество наименований	Доля
Группа А	256	88,28%	28	53,85%
Группа В	22	7,59%	12	23,08%
Группа С	12	4,14%	12	23,08%
Итого:	290	100,00%	52	100,00%

Для сравнения полученных результатов сделали совмещение ABC-анализа ассортиментов проданного количества продукции и выручки в рублях. Возьмем из табл.2 и табл. 4 столбцы «Наименование товаров» и

«Группа», отсортируем продукцию в алфавитном порядке и сцепим эти группы (табл. 6).

Таблица 6 - Сортировка и сцепление групп товаров

Товар	Группа	Товар	Группа	Сцепление
Американо	А	Американо	В	АВ
Б52	В	Б52	В	ВВ
Бакарди Блэк 50 гр	В	Бакарди Блэк 50 гр	В	ВВ
Вино красное сухое	В	Вино красное сухое	А	ВА
Виски с колой	А	Виски с колой	А	АА
Водка с колой	В	Водка с колой	В	ВВ
Волна Байкала 0,5	А	Волна Байкала 0,5	В	АВ
Джек Дэниэлс 50 гр	А	Джек Дэниэлс 50 гр	В	АВ
Джек Кола	А	Джек Кола	А	АА
Джемисон 50 гр	А	Джемисон 50 гр	А	АА
Джим Бим Сауэр	С	Джим Бим Сауэр	С	СС
Джин-тоник	А	Джин-тоник	А	АА
Джони Уолкер Ред Лейбл	В	Джони Уолкер Ред Лейбл	А	ВА
Джони Уолкер Ред Лейбл	А	Джони Уолкер Ред Лейбл	А	АА
Егерь-Вишня	А	Егерь-Вишня	А	АА
Егерь-чери (шот)	С	Егерь-чери (шот)	С	СС
Егерь-Энергетик	С	Егерь-Энергетик	С	СС
Егерь-Энергетик (шот)	В	Егерь-Энергетик (шот)	С	ВС
Ирландская дыня	В	Ирландская дыня	В	ВВ
Кальян на воде	А	Кальян на воде	А	АА
Кальян на вине	А	Кальян на вине	А	АА
Кальян на молоке	А	Кальян на молоке	А	АА
Капучино	А	Капучино	В	АВ
Клубничный мохито	С	Клубничный мохито	С	СС
Кока-кола 0,5	А	Кока-кола 0,5	А	АА
Космополитен	С	Космополитен	С	СС
Курвуазье VSOP 50 гр	С	Курвуазье VSOP 50 гр	В	СВ
Ламбруско Каватино 0,75	С	Ламбруско Каватино 0,75	В	СВ
Латте	А	Латте	В	АВ
Лимонад 0,250	С	Лимонад 0,250	С	СС
Лимонад 1л	А	Лимонад 1л	А	АА
Лимонная нарезка	А	Лимонная нарезка	В	АВ
Маргарита	В	Маргарита	В	ВВ
Мохито	В	Мохито	В	ВВ
Ольмека Бланко 50 гр	С	Ольмека Бланко 50 гр	С	СС
Перье(0,33)	С	Перье(0,33)	С	СС
Пинья Коллада	С	Пинья Коллада	С	СС
Соки в ассортименте 0,250	А	Соки в ассортименте	В	АВ
Соки в ассортименте 1 л	А	Соки в ассортименте 1 л	А	АА
Спрайт 0,5	В	Спрайт 0,5	С	ВС
Тоник Швепс 0,5	А	Тоник Швепс 0,5	С	АС
Фантазия 1	А	Фантазия 1	А	АА
Финляндия 50 гр	А	Финляндия 50 гр	В	АВ
Хайникен 0,5	А	Хайникен 0,5	А	АА
Хиросима	В	Хиросима	В	ВВ

Хортица Айс 0,5	А	Хортица Айс 0,5	А	АА
Хортица Айс 50 гр	А	Хортица Айс 50 гр	А	АА
Чай в ассортименте 0,8	А	Чай в ассортименте 0,8	А	АА
Чивас Ригал 12 лет 50 гр	А	Чивас Ригал 12 лет 50 гр	А	АА
Шато Тамань	А	Шато Тамань	А	АА
Энергетик Вивид Вел	С	Энергетик Вивид Вел	С	СС
Эспрессо	В	Эспрессо	С	ВС

Отсортируем поле «Сцепление групп»(Таб.7).

Таблица 7 – Сортировка по сцеплению групп

Товар	Сцепление групп
Виски с колой	АА
Джек Кола	АА
Джемисон 50 гр	АА
Джин-тоник	АА
Джони Уолкер Ред Лейбл 50 гр	АА
Егерь-Вишня	АА
Кальян на воде	АА
Кальян на вине	АА
Кальян на молоке	АА
Кока-кола 0,5	АА
Лимонад 1л	АА
Соки в ассортименте 1 л	АА
Фантазия1	АА
Хайникен 0,5	АА
Хортица Айс 0,5	АА
Хортица Айс 50 гр	АА
Чай в ассортименте 0,8	АА
Чивас Ригал 12 лет 50 гр	АА
Шато Тамань	АА
Американо	АВ
Волна Байкала 0,5	АВ
Джек Дэниэлс 50 гр	АВ
Капучино	АВ
Латте	АВ
Лимонная нарезка	АВ
Соки в ассортименте 0,250	АВ
Финляндия 50 гр	АВ
Тоник Швепс 0,5	АС
Вино красное сухое	ВА
Джони Уолкер Ред Лейбл 1 л	ВА
Б52	ВВ
Бакарди Блэк 50 гр	ВВ
Водка с колой	ВВ
Ирландская дыня	ВВ
Маргарита	ВВ
Мохито	ВВ
Хиросима	ВВ

Егерь-Энергетик (шот)	BC
Спрайт 0,5	BC
Эспрессо	BC
Курвуазье VSOP 50 гр	CB
Ламбруско Каватино 0,75	CB
Джим Бим Сауэр	CC
Егерь-чери (шот)	CC
Егерь-Энергетик	CC
Клубничный мохито	CC
Космополитен	CC
Лимонад 0,250	CC
Ольмека Бланко 50 гр	CC
Перье(0,33)	CC
Пинья Коллада	CC
Энергетик Вивид Вел	CC

Процесс сцепления групп позволил рассмотреть и выделить товары, являющиеся самыми «Успешными», и товары, которые приносят минимальную прибыль данной организации. Чтобы упростить следующий этап анализа, построим таблицу анализа выделения успешных товаров.

Таблица 8 - Анализ выделения успешных товаров

Группа	Количество наименований	Доля, %
AA	19	36,54
AB	8	15,38
AC	1	1,92
BA	2	3,85
BB	7	13,46
BC	3	5,77
CB	2	3,85
CC	10	19,23
Итого:	52	100,00

Из табл. 8 можно сделать вывод, что продукты группы AA самые ликвидные в организации. Такие продукты приносят большую часть всей прибыли предприятия, а значит необходимо уделить таким товарам особое внимание и продолжать отслеживать колебания спроса. Из группы CC, мы можем сделать вывод, что эти товары неликвидные и не приносят почти никакого дохода, а значит необходимо сократить поставки таких товаров или продуктов, предназначенных для приготовления иной алкогольной продукции, что значительно сократит расходы организации.

Полученные данные, будут представлены организации, чья информация об ассортименте использовалась в ходе выполнения ABC-анализа. Для того чтобы данные оставались стабильными, необходимо совершать ABC-анализ с определенной частотой, и тогда организация

сможет поспешно избавиться от лишних расходов, что приведет к успешному ведению дела.

Библиографический список

1. Бурдин А.Д., Куликов А.В. Применение логистического ABC-анализа для исследования объемов реализации светлых нефтепродуктов на АЗС // Сборник научных трудов Sworld. 2014. Т. 1. № 2. С. 59-62.
2. Рябухина Е.А., Певцова Т.А., Гущина О.А. Применение ABC-анализа для решения инженерных задач планирования и прогнозирования // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 11-1 (30). С. 19-22.
3. Березина Е.А. Анализ сбыта сливочного масла в ООО «Коймолпром» методом ABC-анализа//Проблемы современной науки и образования. 2015. № 1 (31). С. 35-36.
4. Наумов А.А. О проблемах некоторых классических методов анализа экономических систем и путях их разрешения // Theoretical & Applied Science. 2013. № 12 (8). С. 112-114.
5. Остроушко А.А., Баженов Р.И. Анализ ассортимента электротоваров с использованием ABC-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №10 (37). С. 73-81.
6. Баженов Р.И., Векслер В.А. Анализ потребительских корзин в 1С:Предприятие на примере ABC-анализа // Информатизация и связь. 2013. № 5. С. 117-123.
7. Баженов Р.И., Векслер В.А. Реализация XYZ-анализа в программном коде внутреннего языка программирования 1С:Предприятие 8.3 // Информатизация и связь. 2014. № 1. С. 37-42.
8. Бронштейн К.С., Наумов А.А., Баженов Р.И. Применение классического ABC-анализа для анализа ассортимента блюд кафе // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 (38). С. 100-110.
9. Баженов Р.И., Векслер В.А., Гринкруг Л.С. Rfm-анализ клиентской базы в прикладном решении 1С:Предприятие 8.3//Информатизация и связь. 2014. № 2. С. 51-54.
10. Резниченко Н.В., Наумов А.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента блюд кафе и системы закупок компонентов на основе ABC-XYZ-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 12 (39). С. 14-24.
11. Татарина Е.Д., Наумов А.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента продажи товаров на основе ABC-XYZ-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2 (41). С. 112-122.
12. Перминова Н.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента обуви магазина «Велес» на основе ABC-XYZ-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 3 (42). С. 68-80.
13. Жилкин С.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента товаров

- медицинского назначения на основе ABC-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 12 (39). С. 103-110.
14. Векслер В.А., Баженов Р.И. Определение взаимосвязи номенклатурных позиций средствами 1С:Предприятие 8.3 // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 7 (39). С. 45-49.
 15. Черемисина И.А., Баженов Р.И. Совершенствование ассортимента товаров продовольственного магазина на основе классического ABC-анализа // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3-3 (47). С. 196-209.
 16. Баженов Р.И., Пронина О.Ю. ABC-XYZ анализ прибыли и продаж ассортимента магазина трикотажа // NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 34. С. 120-129.
 17. Саломатина О.А., Баженов Р.И. Совершенствование товарного ассортимента фирмы отопительного профиля на основе совмещенного ABC-XYZ анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6-1 (45). С. 44-49.
 18. Трухов В.С., Баженов Р.И. Изучение ассортимента товаров продуктового магазина посредством ABC-анализа // Science Time. 2015. № 6 (18). С. 505-511.