

Оборачиваемость запасов (Stock turnover)

Синонимы: Оборачиваемость, Коэффициент оборачиваемости запасов, Stock, Inventory turnover ratio

Разделы: [Бизнес-задачи](#), [Метрики](#)

Оборачиваемость запасов (Stock turnover) — это показатель обновляемости запасов сырья, материалов и готовой продукции в течение расчетного периода.

Оборачиваемость запаса равна числу полных обновлений среднего запаса за единицу времени. Обычно за единицу времени принимается год.

Коэффициент оборачиваемости запасов рассчитывается по следующей формуле:

$$ITR = \frac{CP}{AIV}$$

где:

- ITR — коэффициент оборачиваемости запасов;
- CP — себестоимость реализованной продукции;
- AIV — среднегодовая стоимость запасов.

Наряду с коэффициентом оборачиваемости запасов рассчитывают показатель оборачиваемости в днях, который означает на сколько дней работы предприятия хватит имеющихся запасов.

$$ST = \frac{T}{ITR}$$

где:

- ST — оборачиваемость запасов в днях;
- ITR — коэффициент оборачиваемости запасов;
- T — период ($T = 365$).

Таблица 1. Показатели оборачиваемости запасов ПАО «Роснефть»

Показатели оборачиваемости запасов	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Себестоимость реализованной продукции, млн руб.	4 839 290	4 788 782	1 803 932

Показатели оборачиваемости запасов	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Среднегодовая стоимость запасов, млн руб.	34	36	38
Коэффициент оборачиваемости	32	33	15.5
Показатель оборачиваемости в днях	11	10	23

Как видно из таблицы 1 за два года показатель оборачиваемости запасов увеличился в 2 раза, т.е. запасы стали оборачиваться дольше.

Рассчитать и проанализировать оборачиваемость запасов можно в любом бизнесе. Оборачиваемость запасов показывает, как интенсивно идет бизнес, насколько грамотно работают с запасами, есть ли излишки, не возник ли дефицит.

Оборачиваемость запасов характеризует подвижность средств, которые предприятие вкладывает в создание запасов: чем быстрее денежные средства возвращаются в форме выручки от реализации готовой продукции, тем выше деловая активность компании.

Для показателей оборачиваемости общепринятых нормативов не существует, их следует анализировать в динамике в рамках одной отрасли или конкретного предприятия. Для компаний с высокой рентабельностью продаж свойственна более низкая оборачиваемость, чем для компаний с низкой нормой рентабельности.

Таблица 2. Оборачиваемость запасов в днях

Оборачиваемость запасов в днях	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Добыча нефти и природного газа	10	12	15	10
Производство пищевых продуктов	34	36	38	37
Производство напитков	90	89	99	94
Производство одежды	39	45	48	51
Производство химических веществ и химических продуктов	53	54	56	56
Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	64	70	71	79
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	57	60	66	70

Оборачиваемость запасов в днях	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Производство мебели	36	38	44	42

Снижение коэффициента оборачиваемости запасов может отражать накопление избыточных запасов, неэффективное складское управление, накопление непригодных к использованию материалов. Высокое значение показателя оборачиваемости (по сравнению с предыдущим периодом) может указывать на недостаточность запасов, что может привести к перебоям в логистической сети.

Оборачиваемость запаса является одним из основных показателей продуктивности логистической системы.

Продуктивность — это способность системы производить некоторую полезность. Основными показателями продуктивности наряду с оборачиваемостью являются: степень потока, запас системы, объем системы.

Значение показателя оборачиваемость запаса обратно пропорционально объему системы.



Для логистической сети, представленной на рисунке можно установить, что время создания продукта составляет 35 дней. Если к этому времени прибавить то время, в течение которого продукция находится на складе, то получится объем системы. Он будет составлять 155 дней.

Это означает, что при увеличении спроса потребуется месяц, чтобы производство вышло на новый уровень. Если же спрос, наоборот, уменьшится, то будет иметь значение уже показатель объема сети. Из него можно узнать, что для сбыта ранее произведенного товара потребуется уже 5 месяцев. Оборачиваемость будет равна $(1/155) * 365 = 2.35$, т.е. 2-3 раза в год.

Оборачиваемость, равная трем, не означает, что запас каждого товара обернется три раза за год. Запас популярного, часто спрашиваемого товара должен оборачиваться быстрее (вплоть до 12 или более раз в год), а медленно оборачивающихся товаров — раз

в год или даже реже. Лучше рассчитывать оборачиваемость товаров по каждой товарной категории по каждому складу ежемесячно.

Сегментированный подход к управлению запасами, который встроен в блок планирования запасов, входящий в состав решения LogiNom Demand Planning, позволяет управлять оборачиваемостью различных товарных позиций в зависимости от целей бизнеса.