

УДК 33 DOI: 10.14451/1.222.266

Алгоритмы эффективного управления финансами в бизнесе розничной торговли верхней одеждой

© 2023 Оглезнева Наталия Сергеевна

Индивидуальный предприниматель (торговая марка в стадии регистрации патента «Wool & Alpaca Coat» и «Специализированный магазин Пальто»), Член Московской Ассоциации Предпринимателей и член Русской Ассоциации участников фешен-индустрии (РАФИ), Хабаровск, Россия.

E-mail: Oglezneva.n.s@yandex.ru

Ключевые слова: алгоритмы, финансовый менеджмент, розничная торговля верхней одеждой, прогнозирование, управление запасами, стратегии ценообразования, управление рисками, моделирование методом Монте-Карло.

В статье исследуется актуальность алгоритмов в управлении финансами для розничных продавцов верхней одежды. В ней обсуждаются проблемы, с которыми сталкиваются розничные продавцы в управлении финансами, и преимущества, которые могут предложить алгоритмы, в том числе повышение точности прогнозирования, улучшенное управление запасами, оптимизированные стратегии ценообразования и минимизация рисков. В статье также оценивается эффективность различных алгоритмов и их влияние на финансовые показатели. Подчеркивается важность внедрения эффективных стратегий финансового управления для успеха и устойчивости розничных продавцов верхней одежды.

Эффективное управление финансами является важной составляющей любого успешного бизнеса, и индустрия розничной торговли верхней одеждой не является исключением. Розничная торговля верхней одеждой — это высококонкурентный и быстроменяющийся рынок. Таким образом, финансовый менеджмент играет решающую роль в обеспечении прочного финансового положения и работоспособности компании.

Финансовый менеджмент является важной функцией, которая включает планирование, организацию, контроль и мониторинг финансовых ресурсов для достижения целей организации.

В контексте розничной торговли верхней одеждой финансовый менеджмент включает в себя управление финансовыми операциями предприятия, такими как управление денежными потоками, составление бюджета, прогнозирование, управление запасами и контроль затрат. Эффективное управление финансами позволяет компаниям оптимально распределять ресурсы, минимизировать риски и принимать обоснованные решения, способствующие росту и устойчивости бизнеса [5; 6].

Внедрение передовых алгоритмов в системы управления финансами может сыграть решаю-

щую роль в улучшении общих финансовых показателей розничных продавцов верхней одежды. Алгоритмы – это разнообразные модели, которые используют данные для создания идей, шаблонов и прогнозов. Эти алгоритмы можно использовать для анализа финансовых данных, прогнозирования будущих финансовых тенденций и оптимизации стратегий управления запасами и ценообразования. Используя возможности алгоритмов, розничные продавцы верхней одежды могут получить ценную информацию о своих финансовых операциях, что поможет им принимать более обоснованные решения и опережать конкурентов [8]. В последние годы растет интерес к использованию передовых алгоритмов управления финансами в сфере розничной торговли верхней одеждой. Такие алгоритмы предлагают широкий спектр преимуществ, включая повышенную точность прогнозирования, улучшенное управление запасами и оптимизированные стратегии ценообразования [4]. В этой статье автор изучает и анализирует некоторые ключевые алгоритмы, используемые для управления финансами в сфере розничной торговли верхней одеждой.

Одним из популярных алгоритмов, используемых в финансовом менеджменте, является машинное обучение. Алгоритмы машинного обучения предназначены для анализа данных и извлечения из них выводов, позволяя розничным торговцам выявлять закономерности и тенденции, которые могут влиять на их финансовые решения. Такие алгоритмы стали особо востребованными в банковской отрасли, однако они применимы и в бизнесе розничной торговли верхней одеждой [10]. Алгоритмы машинного обучения можно использовать для решения ряда задач управления финансами, включая прогнозирование спроса на продукты, оптимизацию стратегий ценообразования и выявление потенциального мошенничества.

Другим алгоритмом, обычно используемым в финансовом менеджменте, является имитационное моделирование методом Монте-Карло. Это статистический метод, который включает исполь-

зование случайной выборки для моделирования ряда возможных результатов [9]. Этот алгоритм можно использовать для анализа ряда финансовых сценариев, таких как влияние изменений спроса, уровня запасов или стратегий ценообразования, помогая розничным торговцам принимать обоснованные решения и снижать риски.

Кроме этого, существует ряд алгоритмов, которые можно использовать для управления запасами, включая ABC-анализ, концепция хранения «точно в срок» (Just in Time) и анализ экономического объема заказа (Economic Order Quantity). Эти алгоритмы могут помочь ритейлерам оптимизировать уровень своих запасов, сократить количество отходов и свести к минимуму затраты, связанные с затовариванием или недостатком товаров.

Одной из наиболее серьезных финансовых проблем, с которыми сталкиваются розничные торговцы верхней одеждой, является необходимость эффективного управления уровнями запасов. Управление запасами является важнейшей функцией в розничной торговле, и розничные торговцы верхней одеждой должны убедиться, что у них достаточно запасов для удовлетворения покупательского спроса, сводя при этом к минимуму затраты, связанные с избыточным или недостаточным запасом. Для этого требуется тщательный мониторинг уровня запасов, прогнозирование спроса и оптимизация стратегий размещения заказов и хранения.

Еще одна проблема, с которой сталкиваются розничные торговцы верхней одеждой – это необходимость эффективного управления ценообразованием. Розничные торговцы должны обеспечить конкурентоспособность своих цен, а также получать достаточный доход для покрытия своих затрат и достижения прибыльности. Это требует понимания рыночных тенденций, поведения потребителей и стратегий конкурентного ценообразования, а также способности быстро корректировать цены в ответ на меняющиеся рыночные условия.

Кроме того, розничные продавцы верхней одеж-

ды должны иметь возможность эффективно управлять своими денежными потоками. Это многокомпонентная проблема и включает в себя управление дебиторской и кредиторской задолженностью, мониторинг денежных резервов и обеспечение достаточного оборотного капитала для удовлетворения операционных потребностей. Недостаточный денежный поток может оказать существенное влияние на способность предприятия розничной торговли работать эффективно, поэтому важно иметь надежные системы управления финансами.

Один из способов, с помощью которого алгоритмы могут помочь розничным торговцам верхней одеждой эффективно управлять уровнями запасов – это прогнозирование спроса. Анализируя исторические данные о продажах и используя алгоритмы машинного обучения, розничные продавцы могут прогнозировать будущий спрос на свои продукты, что позволяет им оптимизировать уровни запасов и стратегии заказов [1]. Алгоритмы также могут помочь продавцам верхней одежды эффективно управлять ценообразованием, анализируя рыночные тенденции и выявляя возможности для оптимизации стратегий ценообразования. Например, алгоритмы машинного обучения можно использовать для анализа поведения и предпочтений клиентов, что позволяет розничным торговцам предлагать персонализированные стратегии ценообразования, адаптированные к каждому отдельному покупателю [3]. Это поможет повысить лояльность клиентов и увеличить прибыль.

С точки зрения управления денежными потоками алгоритмы могут помочь розничным торговцам верхней одеждой более эффективно управлять своей дебиторской и кредиторской задолженностью. Например, алгоритмы могут использоваться для выявления клиентов с высоким риском невыполнения обязательств по платежам, что позволяет розничным торговцам принимать упреждающие меры для управления этими рисками. Кроме того, алгоритмы могут помочь ритейлерам оптимизировать свои графики платежей, гарантируя, что у них будет доста-

точно денежных резервов для удовлетворения своих операционных потребностей.

Внедрение эффективных стратегий управления финансами необходимо для успеха и устойчивости любого бизнеса, включая индустрию розничной торговли верхней одеждой. Прежде всего, эффективные стратегии управления финансами могут помочь ритейлерам верхней одежды оптимизировать свои финансовые показатели. Отслеживая денежные потоки, отслеживая расходы и оптимизируя доходы, розничные продавцы могут гарантировать, что они максимально используют свои финансовые ресурсы и достигают своих финансовых целей. Это может помочь повысить прибыльность, повысить акционерную стоимость и позволить бизнесу расти и расширяться.

Во-вторых, эффективные стратегии управления финансами могут помочь продавцам верхней одежды минимизировать риски. Выявляя потенциальные риски и разрабатывая планы на случай непредвиденных обстоятельств, ритейлеры могут уменьшить влияние неблагоприятных событий, таких как сбои в цепочке поставок, изменения рыночных условий или экономические спады. Это может помочь повысить устойчивость бизнеса и обеспечить его устойчивость в долгосрочной перспективе.

В-третьих, эффективные стратегии управления финансами могут помочь розничным торговцам верхней одеждой улучшить отношения с поставщиками, покупателями и другими заинтересованными сторонами. Эффективно управляя дебиторской и кредиторской задолженностью, розничные продавцы могут поддерживать прочные отношения со своими поставщиками и покупателями, что позволяет им договариваться о более выгодных условиях и улучшать свое общее финансовое положение.

В-четвертых, эффективные стратегии управления финансами могут помочь розничным торговцам верхней одеждой улучшить процесс принятия решений. Предоставляя ценную информацию о рыночных тенденциях, поведении

клиентов и других факторах, влияющих на бизнес, стратегии управления финансами могут помочь ритейлерам принимать обоснованные решения и оставаться впереди конкурентов. Это может помочь повысить удовлетворенность клиентов, повысить репутацию бренда и увеличить долю рынка. Кроме этого, эффективные стратегии управления финансами необходимы для соблюдения законодательных и нормативных требований. Розничные продавцы верхней одежды должны соблюдать ряд финансовых правил, включая налоговое законодательство, стандарты бухгалтерского учета и требования к финансовой отчетности. Внедряя эффективные стратегии управления финансами, розничные продавцы могут обеспечить соблюдение этих требований и избежать дорогостоящих штрафов и юридических проблем.

Рассмотрим некоторые ключевые алгоритмы и то, как их можно использовать для улучшения управления финансами.

ABC-анализ — это метод, используемый в управлении запасами, который включает в себя классификацию продуктов по трем категориям в зависимости от их относительной важности. Это может помочь ритейлерам оптимизировать свои стратегии управления запасами, гарантируя, что у них достаточно запасов для удовлетворения спроса клиентов, при этом сводя к минимуму затраты, связанные с избыточным или недостаточным запасом [1].

Логистическая концепция «Точно в срок» (Just in Time) — это метод, используемый в управлении запасами, который включает в себя заказ запасов только тогда, когда это необходимо, сокращение отходов и минимизацию затрат, связанных с закупками. В сфере розничной торговли верхней одеждой этот метод может помочь оптимизировать свои стратегии управления запасами, гарантируя, что у них достаточно запасов для удовлетворения спроса клиентов, при этом сводя к минимуму затраты, связанные с избыточным или недостаточным запасом [7].

Модель «Экономичный размер заказ» — это ме-

тод, используемый в управлении запасами, который включает расчет оптимального количества заказа для конкретного продукта с учетом таких факторов, как затраты на хранение запасов, затраты на заказ и спрос [2]. В сфере розничной торговли верхней одеждой эта модель может помочь ритейлерам оптимизировать свои стратегии управления запасами, гарантируя, что у них достаточно запасов для удовлетворения потребительского спроса, при этом сводя к минимуму затраты, связанные с избыточным или недостаточным запасом. То, как работают алгоритмы, зависит от конкретного используемого алгоритма. Алгоритмы машинного обучения, например, работают, анализируя данные и извлекая закономерности из них, позволяя розничным торговцам выявлять тенденции, которые могут влиять на их финансовые решения. Алгоритмы моделирования методом Монте-Карло работают с использованием случайной выборки для моделирования ряда возможных результатов, предоставляя ритейлерам представление о потенциальном влиянии различных сценариев [4].

Независимо от того, какой конкретный алгоритм используется, существует несколько ключевых преимуществ, которые алгоритмы могут предложить в управлении финансами. Так, используя алгоритмы, розничные продавцы могут более точно прогнозировать будущий спрос на свои продукты, что позволяет им оптимизировать свои стратегии управления запасами, гарантируя, что у них достаточно запасов для удовлетворения спроса клиентов, при этом сводя к минимуму затраты, связанные с избыточным или недостаточным запасом.

Таким образом, эффективное управление финансами имеет решающее значение для успеха и устойчивости розничных продавцов верхней одежды, учитывая конкурентный характер отрасли и различные проблемы, с которыми они сталкиваются. Использование передовых алгоритмов, таких как машинное обучение, моделирование методом Монте-Карло, ABC-анализ, JIT-инвентаризация и анализ EOQ, может помочь ритейлерам оптимизировать свои финансовые

показатели, минимизировать риски и улучшить процесс принятия решений. Оценивая эффективность различных алгоритмов и внедряя их в системы управления финансами, ритейлеры могут принимать обоснованные решения, сокращать расходы и достигать своих финансовых целей.

Внедрение эффективных стратегий управления финансами может помочь розничным торговцам верхней одеждой оставаться конкурентоспособными, повышать удовлетворенность клиентов и добиваться долгосрочного успеха.

Библиографический список

1. Амирханова П. М. Методы прогнозирования спроса // Вестник науки. — 2020. — 4 (25). — С. 40–42.
2. Валеева А. Н., Галяутдинова Л. Р. Использование динамической модели экономического размера заказа // Вестник Казанского технологического университета. — 2014. — № 6. — С. 280–284.
3. Земскова Е. С. Анализ поведения потребителей в цифровой экономике с позиции теории поколений // Вестник евразийской науки. — 2019. — № 5. — URL: <https://esj.today/PDF/32ECVN519.pdf>.
4. Когденко В. Г. Стратегическое моделирование прибыли компании методом Монте-Карло // Экономический анализ: теория и практика. — 2018. — 9 (480). — С. 1622–1641.
5. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Генезис учетно-аналитического обеспечения управления доходами и расходами экономических субъектов розничного сегмента потребительского рынка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2018. — Т. 11, № 2. — С. 70–80.
6. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Развитие теории и методологии управленческого учета в учетно-аналитическом обеспечении управления // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». — 2019. — Т. 13, № 2. — С. 131–138.
7. Сапунова Т. А., Скубенко Д. В. Внедрение концепции «Точно в срок» на российских предприятиях // Инновационная наука. — 2016. — № 11–1. — С. 157–158.
8. Чепулянис А. В., Бороненкова С. А. Теоретико-методические основы стратегического учета и анализа затрат. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 218 с.
9. Черемушкин С. В. Современные подходы к измерению результативности коммерческой организации // Финансовый менеджмент. — 2014. — № 2. — С. 31–52.
10. Широбокова М. А., Лётчиков А. В. Применение методов машинного обучения к расчету рентабельности собственного капитала банка по кредитному договору // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». — 2020. — № 2. — С. 230–235.