

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

Тема: Логістичні методи управління запасами компанії

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
освітня програма 8.076.00.12 «Підприємництво, торгівля та логістика»*

Завідувач кафедри: _____/Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____/Сотник І.М./

*Виконавець: _____/Левченко Ю.А./
П.І.Б.*

*Група: _____
ПТЛ.мз-01с
шифр*

Суми 2021

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування
_____ **О.І. Карінцева**
«___» _____ **20__** р.

ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи магістра

Студентки групи ПТЛ.мз-01с, 2 курсу ЦЗДВН
Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 8.076.00.12 «Підприємництво, торгівля та логістика»
Левченко Юлії Андріївни

Тема індивідуальної роботи: Логістичні методи управління запасами компанії

Затверджую наказом по СумДУ № _____ від «___» ___ 20__ р.

Термін здачі студентом закінченої роботи: «___» _____ 20__ р.

Вихідні дані до роботи: навчальні посібники, монографії, фахові періодичні видання.

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробленню)

1. Теоретичні основи управління запасами

2. Управління запасами компанії.

3. Аналіз управління запасами на прикладі торгового підприємства тов "Світ кріплень"

Перелік ілюстрацій

Види запасів та їх функції

Аналіз ABC

Оцінка конкурентоспроможності постачальників

Динаміка подачі кріплень.

Дата видачі завдання: « _____ » _____ 20__ р.

Керівник кваліфікаційної роботи магістра проф.. Сотник І.М.

(вч. звання, П.І.Б.)

Завдання прийняв(ла) до виконання: « __ » _____ 20__ р. _____

підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання підшивається до пояснювальної записки кваліфікаційної роботи магістра.
2. Крім завдання, студент має отримати від керівника календарний графік роботи над кваліфікаційною роботою магістра на період проектування із зазначенням строків виконання окремих етапів.

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ	8
1.1 Природа, класифікація та види запасів	8
1.2 Роль і завдання запасів на підприємстві	11
РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ КОМПАНІЇ	15
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПРИКЛАДІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "СВІТ КРІПЛЕНЬ"	20
3.1 Короткий опис підприємства	20
3.2 Аналіз управління запасами в ТОВ "Світ кріплень"	21
3.3 Заходи щодо підвищення ефективності запасів на підприємстві	28
ВИСНОВКИ	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	35

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота складається з 28 сторінок основного тексту, 3 розділів, 6 таблиць, 1 рисунку, списку використаних джерел із 23 найменувань.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження системи управління складськими запасами на підприємстві ТОВ «Світ кріплень» задля забезпечення повного контролю складів, здійснення детальних оперативних рахунків інвентаризації, мінімізації їх на підприємстві з метою підвищення ефективного функціонування, управління інвентаризацією на підприємстві, дослідження і підбір основних постачальників, відбір кращого постачальника.

Об'єктом дослідження є система управління запасами ТОВ «Світ кріплень». **Предмет дослідження** – економічні відносини, що виникають з приводу формування і зберігання запасів на підприємстві.

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячений дослідженню сутності поняття запасів та їх ролі на підприємстві. У другому розділі роботи аналізуються особливості системи управління запасами. У третьому розділі досліджуються логістичні методи управління запасами на підприємстві та наводяться рекомендації з її удосконалення.

Ключові слова: запас, логістика, склад, постачальник, оборот, підприємство..

ВСТУП

Сьогодні вплив сучасних трендів економічного розвитку, що визначається концепціями промислових революцій[26,31,32,40,41], ідеями сталого розвитку та глобалізаційними аспектами[34,35,36,38,39,42,43,44], не обмежується якоюсь однією сферою. Ці загальносвітові тренди впливають на всі види діяльності, в тому числі на управління запасами.

Головним завданням будь-якого підприємства без сумніву є матеріальні потоки і прибуток.

Функціонально правильне управління складськими запасами на підприємстві підвищить продуктивність працівників, пов'язаних зі складом і всією структурою в цілому.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження системи управління складськими запасами на підприємстві ТОВ «Світ кріплень» задля забезпечення повного контролю складів, здійснення детальних оперативних рахунків інвентаризації, мінімізації їх на підприємстві з метою підвищення ефективного функціонування, управління інвентаризацією на підприємстві, дослідження і підбір основних постачальників, відбір кращого постачальника.

Відповідно до мети нами сформульовані наступні основні **завдання**:

- 1) вивчити існуючу систему управління запасами на підприємстві;
- 2) оцінити ефективність застосовуваних логістичних методів управління запасами;
- 3) запропонувати заходи підвищення ефективності управління запасами на підприємстві.

Методи дослідження: аналітичний, графічний, нормалізації критеріїв, порівняння.

Об'єктом дослідження є система управління запасами ТОВ «Світ кріплень».
Предмет дослідження – економічні відносини, що виникають з приводу формування і зберігання запасів на підприємстві.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали аналітичний, графічний методи, а також методи нормалізації критеріїв, порівняння, аналізу і синтезу, фундаментальні праці вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі логістики та економічного аналізу.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

1.1 Природа, класифікація та види запасів

У загальному сенсі цього слова матеріальні ресурси – це сума матеріальних умов виробництва. Ніхто не буде сперечатися, що всі ресурси даються нам природою, але не є матеріальними використовувати значення. Крім того, відбувається соціальне визнання результатів праці в суспільстві, витрачених на виробництво продукту. Матеріальні ресурси стають об'єктом закупівлі і виробництва, коли знаходять свого покупця. Слід враховувати, що організація ринку збуту безпосередньо впливає на стан економіки[24,25,27,28,29,30,33,37].

Дуже важливо правильно розподіляти матеріальні ресурси на етапи виробництва і ринку. Для цього розглянемо суть матеріальних запасів, види і класифікацію.

Запаси є частиною потенціалу економіки. Матеріальні ресурси і товари, які знаходяться в стані інвентаризації, можуть зберігатися на складах підприємств, можуть перебувати в транзиті між підприємствами, можуть оплачуватися і зберігатися на складах з постачальником.

Запаси класифікуються на основі їх господарського призначення і місця в обігу засобів виробництва і обігу [1].

Серед них є наступні види резервів:

- виробничі запаси (сировина, матеріали і продукція, необхідні для безперебійного супроводу технологічного процесу у виробництві);
- запаси готової продукції (набір матеріалів, прийнятих і випробуваних на підприємстві і накопичених до розміру партії відвантаження на складах підприємства);
- запаси на складах (запаси готової продукції на складах організацій і підприємств оптової торгівлі (організацій, що реалізують товари у великих кількостях);
- транспортні запаси (запаси вантажів в процесі переміщення від постачальників або вантажовідправників до пунктів призначення споживачів, вантажоодержувачів);

- державні резерви матеріальних ресурсів – у разі форс мажорних ситуацій.

Необхідно правильно розуміти цінності запасів і ефективно ними управляти. Це найважливіше слово для безперебійного і всебічного забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [20]. Чим швидше перевертається інвентаризація підприємства, тим більший прибуток має організація. Для підвищення ефективності виробництва організація витрачає багато зусиль для забезпечення цього завдання.

У загальному обсязі матеріальних ресурсів значне місце займають засоби виробництва, які є одночасно передумовою і результатом виробництва, його початковим і кінцевим моментом. В процесі його переміщення на різних етапах виробництва і товарообігу матеріальні ресурси послідовно відкладаються. На кожному з цих етапів формуються матеріальні резерви, що означає певне призупинення руху засобів виробництва. Але ця суспензія, будучи по суті уповільненням руху, створює при цьому необхідну умову безперервності процесу виробництва і обігу. Споживачеві не зручно доставляти безпосередньо або через оптові компанії.

Отримані резерви на підприємстві в кращому випадку применшують кошти організації. При тривалому зберіганні запаси набувають нову вартість. Чим вище загальна середня вартість запасів, тим дорожче підтримувати або «підтримувати» запаси. Які витрати пов'язані з підтримкою запасів?

- Витрати на приймання і оформлення товару, а також переміщення його всередину складу.
- Оренда та комунальні платежі на склад, де зберігаються запаси.
- Страхування і податки. Якщо інвентар знаходиться на вашому складі, то ви повинні застрахувати його і, можливо, платити податки.
- Фізичний і періодичний інвентар. Чим більше продуктів зберігається на вашому складі, тим довше потрібно рахувати.
- Втрата і старіння. Чим більше продуктів зберігається на складі, тим більша ймовірність того, що вони будуть втрачені і застарівають, і врешті-решт, щось може бути вкрадено [2].

Однією з головних вимог до інвентаризації компанії є максимально можливе скорочення і максимальне збільшення мобільності.

Зберігання матеріальних запасів вимагає витрат. Обсяг витрат залежить від кількості запасів, від асортименту і способів доставки продукції в місця зберігання продукції, часу і техніки зберігання, обсягу вантажно-розвантажувальних операцій та інших факторів.

Для посилення контролю запасів з метою зменшення загального обсягу грошових коштів, заморожених в запасах, необхідно розділити всі номенклатурні статті на групи.

Номенклатурний аспект запасів може характеризуватися такими факторами, як:

- Частка товарів, включаючи товари, попит на які є рівномірним, незалежно від того, чи є схильним до незначних коливань. Об'єм реалізації добре передбачуваний.

- Частка товарів, до яких відносяться товари, які споживаються в коливальних обсягах. Зокрема, товари з сезонним характером попиту.

- Частка товарів з товарами, попит на які виникає лише зрідка. Дуже складно спрогнозувати обсяги продажів.

У логістиці цей метод поділу за ознаками називається методом диференціації X, Y, Z.

Класифікація матеріальних ресурсів, тобто класифікація матеріальних ресурсів, тобто класифікація матеріальних ресурсів, така ж, як і класифікація матеріальних ресурсів. розподіл їх окремих груп на різних підставах необхідний для виявлення і обґрунтування потреби в матеріальних ресурсах, встановлення раціональної спеціалізації органів оптової торгівлі, що діють у сфері товарообігу, визначення вимог до об'єктів виробничої інфраструктури (в основному якісних параметрів) [3].

1.2 Роль і завдання запасів на підприємстві

Запаси на торговому підприємстві можуть бути придбані навмисно. Цілями створення інвентаризації компанії є: рівень обслуговування клієнтів. Розміщуючи інвентар безпосередньо біля точок продажу, компанія збільшує продажі.

Маючи певну партію товару на складі, з можливістю продажу відразу збільшуємо відсоток ймовірності вибору постачальника на нашу користь також точний розмір партії, необхідний протягом певного періоду часу.

- Захист від коливань попиту.

Інвентар може захистити організацію від коливань попиту. Відділ поставок, який створений для вчасної інвентаризації, за цей період часу зазнав ряд труднощів з доставкою продукції постійним партнерам організації, через високий попит на цю продукцію. В результаті людина незадоволена, менеджер з продажу нервує, боїться втратити клієнта. Керівництво компанії прийняло рішення придбати цей продукт в компанії, це дозволило організації залишатися старшим постачальником для партнера і уникнути витрат, пов'язаних з покупкою товару у постачальника, що торгує за більш високими цінами, а також час, витрачений менеджером із закупівель на пошук цього майна.

- Згладжування збоїв у графіках доставки.

Сезонні поставки. До цієї категорії відносяться запаси готової продукції або матеріальних ресурсів, які формуються і утримуються на певному рівні в разі зміни попиту на конкретному етапі діяльності, транспортної логістики, виробництва. Завданням сезонного запасу є забезпечення повноцінної роботи підприємства і його безперервності під час сезонних перерв у виробничому процесі [4].

Простіше кажучи, мінімальні залишки продукції на складах не повинні бути нижче рівня, який дозволяє встигнути придбати і розмістити товар на місці до того, як все закінчиться. Це необхідно для безперебійного успішного функціонування підприємства.

- Зниження виробничих витрат.

Як вже зазначалося вище, своєчасна покупка товару у перевіреного і надійного постачальника дозволяє уникнути виробничих витрат у вигляді переplat

за товар, втрати покупців через відсутність потрібного товару, зриву поставок і всіх супутніх витрат.

- Зниження транспортних витрат.

Транспортні витрати включаються у вартість матеріалів і не є чистим прибутком. Наприклад, залізничні перевезення.

- Зменшення витрат на придбання.

Як згадувалося раніше, вартість закупівлі матеріалу знижується в тому випадку, коли компанія встигає привезти товар у постачальника, з яким організація уклала договір про відстрочку платежу або від постачальника, що гарантує якість товару і хороші ціни.

- Збереження цін.

Резерви компанії дозволяють підтримувати конкурентоспроможні ціни, що дає можливість залишатися впевненими на ринку послуг.

Відповідність подачі пропозиції до споживання.

Несподівані зміни попиту клієнтів, іноді відбуваються через деякі проміжки часу (стрибки).

Дискретність поставок з безперервним споживанням.

Всі запаси створюються з причиною чогось. Ми розглянули причини навмисного створення резервів вище. Часто керівництво вирішує створити інвентар, коли постачальники оголошують про підвищення цін або, навпаки, знижки на продукцію. Компанія-постачальник може вивести продукцію, необхідну організації через збитковість виробництва. Продукція купується на майбутнє, щоб виграти час, який буде витрачений на пошук нового постачальника.

На практиці це відбувається, коли все підприємство йде у відпустку на цілий місяць, а потім, коли виходить, починають виробництво і виробляють товар на термін до одного місяця. В такому випадку формуються складські запаси необхідні організації на два місяці.

Причиною створення запасів може бути неправильна логістика.

Тому перед керівництвом регулярно стоїть питання мінімізації складських запасів.

Наявність інвентарю на складах пов'язано з витратами компанії, але відсутність інвентарю також пов'язана зі збитками.

У першому випадку організація несе в річному обчисленні 20-25% від загальних витрат організації. У вартість в цьому випадку буде входити оплата персоналу, витрати на утримання складів для зберігання продукції, часткова втрата продукції через пошкодження, крадіжки і старіння.

Відсутність запасів на складах приносить витрати підприємству у вигляді закупівлі товарів невеликими партіями за більш високими цінами, відсутність виробництва на які є попит.

Японці, творці технології JIT і KANBAN, не відмовляються від запасів, які вони образно порівнюють з підвищенням рівня води у водоймі: «плавання стає спокійним, ризик знижується, досвідчений лоцман не потрібен».

Таблиця 1.1 – Види запасів та їх функції

Іменування	Призначення
Поточний (регулярний) для перепусток	Забезпечення безперервного процесу виробництва та продажів між двома сусідніми поставками
Резерв (страхові) резерви	Зниження фінансових ризиків, пов'язаних з коливаннями попиту, порушенням термінів і обсягів поставок
Технологічні резерви	Вони пов'язані з необхідністю виконання операцій з приймання, реєстрації, завантаження і розвантаження, зміни контейнерів при зберіганні.
Сезонні запаси	Організації потрібні при вираженому сезонному коливанні попиту на певну продукцію.
Спекулятивні акції	Створений з метою захисту від можливого підвищення цін на них або введення квот, експортно-імпортних мит
Неліквідні резерви	Формується, коли застаріла продукція не знаходить ринку
Перехідні запаси	Залишки матеріальних запасів на кінець звітного періоду

Запас кожного товару належить до однієї з трьох категорій:

- Прибутковий запас забезпечує позитивну віддачу від інвестицій (продаж цих товарів приносить вам гроші).
- Збитковий запас не дає віддачі від інвестицій, але сприяє вигідним продажам. Вперше доводиться тримати повільно поворотний запас запчастин для продажу інших, потенційних, але прибуткових товарів.

- Нікчемні запас не забезпечують рентабельності інвестицій і не сприяють прибутковим продажам. Якщо ви прийшли в бізнес, щоб заробити гроші, немає сенсу тримати такий запас. [1, ст. 60].

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ КОМПАНІЇ

Для того щоб ефективно управляти інвентаризацією підприємства, по-перше, потрібно всіляко формулювати мету організації. Ефективне управління запасами вимагає знання закупівель та знання з управління запасами.

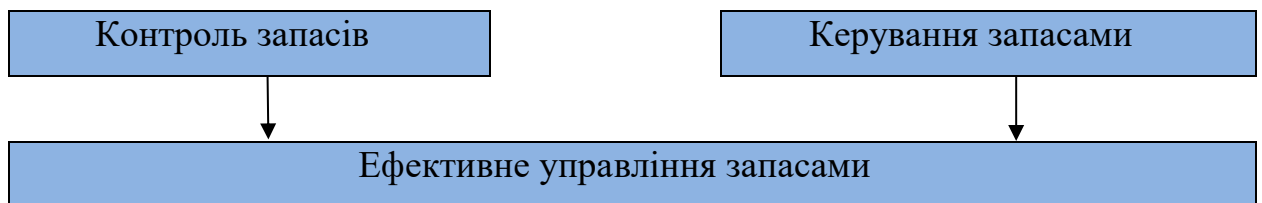


Рисунок 2.1 – Ефективне управління запасами

Ефективне управління запасами дозволяє:

- добре обслуговувати клієнта;
- забезпечує рентабельність інвестицій;
- усуває мертві запаси та надлишок [2].

Управління запасами також може управлятися вузько спрямованим чином, оптимізуючи запаси, не завдаючи шкоди загальному процесу. Також можна управляти інвентарем, дивлячись на роботу всього підприємства. Найбільш ефективним управлінням запасами вважається управління запасами в логістиці. Де розглядається з точки зору зниження витрат на утримання запасів і їх утримання. Будь-яке підприємство прагне знизити витрати і збільшити прибуток. Саме для цих цілей створюється організація.

Теорія управління фінансовими запасами розглядає три підходи до формування запасів з позиції ризику і повернення.

Консервативний підхід: він відрізняється створенням на підприємстві великих резервів, які захищають від ризиків з перебоями поставок, від несподіваної активізації попиту на продукцію. Ризиків, за винятком форс-мажорних обставин, практично немає.

Помірний підхід: При помірному підході створюються резерви на основі

збору даних за кілька років.

Такий підхід дозволяє організації оптимально знижувати ризики, але необхідно враховувати, що показники рентабельності будуть на середньому рівні.

Агресивний підхід – це повна відсутність товару або мінімізація всіх запасів. У разі невдач ризики при такому підході є максимальними і тягнуть за собою великі фінансові втрати. Але якщо збоїв не буде, підприємство досягне максимальної ефективності.

Компанії не вигідно мати надлишок матеріальних запасів, але також погано відчувати дефіцит сировини!

На обсяг запасів в магазинах впливають наступні фактори:

- Умови придбання акцій (обсяги покупки, знижки, періодичність запиту)
- Продаж товарів (Обсяги продажів, акції компанії для збільшення продажів)
- Виробничий процес (тривалість процесу, особливості виробництва)
- Витрати підприємства (витрати на зберігання, пошкодження продукції на складі).

Існує кілька моделей для визначення покупки матеріальних запасів, які мінімізують витрати на зберігання і замовлення продукції.

Перша модель математична (формула Вілсона, EOQ-модель), яка визначає оптимальний обсяг замовлених товарів, що мінімізує загальні змінні витрати, пов'язані з порядком і зберіганням запасів.

- Попит на продукт відомий.
- Час реалізації замовлення (доставки) відомий і постійно.
- Отримання товару відбувається миттєво.
- Модель не враховує знижки на обсяг.
- Дефіцит не допускається.

Слід зазначити, що формула Вілсона спочатку розроблялася для великих промислових підприємств. Це означає, що її не можна використовувати за призначенням в сучасних торгових компаніях. Слід спробувати використовувати цю формулу на найбільш значущих і стабільних товарах в обігу) [5].

На сучасних підприємствах модель аналізу ABC часто використовується для контролю запасів. Це ефективний інструмент управління і контролю за рухом запасів на підприємстві.

Суть цього методу полягає в тому, щоб виділити найбільш значущий з усього набору подібних об'єктів з точки зору поставленої мети. Таких об'єктів, як правило, не багато, і саме на них потрібно зосередити основну увагу і сили. Для цього весь спектр матеріальних ресурсів розташовується в порядку зменшення загальної вартості всіх предметів на складі. Працює. Далі всі пункти номенклатури діляться на три групи - «А», «В» і «С».

Елементи, віднесені до групи А, є невеликими і далеко між більшістю грошових коштів, вкладених в інвентар. Ця група включає в себе 20% від загальної одиниці покупки, але за вартістю вони становлять 70-80% від загальної вартості покупки. Це спеціальна група з точки зору визначення вартості замовлення для кожного предмета, контролю поточних запасів, витрат на доставку та зберігання.

До групи «В» відносяться пункти номенклатури, які займають середню позицію при формуванні складських запасів. Ця група становить близько 30% від загальної кількості найменувань і 15-25% від загального обсягу в рублях.

До групи С відносяться статті, що складають більшість запасів: на них припадає невелика частина фінансових ресурсів, вкладених в запаси. Вони становлять 5% від річної вартості в рублях, але близько 50% від загальної суми. Як правило, товари групи «С» в даний час не враховуються, а перевірка наявності проводиться періодично (раз на місяць, квартал, півроку); розрахунки оптимального значення замовлення не проводяться. [2]

Існують також методи оцінки вартості запасів.

Справа в тому, що вартість придбання товару завжди нижче, ніж вартість запасів на момент їх продажу. Фінансові показники організації можуть сильно відрізнятись.

При обліку вартості інвентарю компанії ми маємо право оцінити наступні параметри: вартість харчування матеріальних запасів, середню вартість запасів, за собівартістю в момент придбання (перша, остання)

Вибір методу бухгалтерського обліку залежить від багатьох їх факторів. У бухгалтерському обліку існують два методи бухгалтерського обліку, FIFO і LIFO. У першому методі вважається, що інвентаризація того, що прибуток на складі є першим, першим і йде. У другому товари, які приходять останніми, йдуть першими. Другий метод дозволяє згладити факт інфляції при отриманні прибутку. За допомогою цього методу можна знизити вартість залишків, і розмір податків на підприємство зменшиться. Цей ФІФО ефективний, якщо організація проводить політику мінімізації витрат підприємства і зниження витрат підприємства. Цей метод підвищує ліквідність підприємства, знижуючи витрати і збільшуючи прибуток організації.

При формуванні інвентарю потрібно пам'ятати кілька правил.

Ми встановлюємо бюджет при формуванні нових резервів (5-10% від запланованого обсягу інвестицій в запаси).

Припиніть купувати товари, на які ринковий попит стає нестабільним або припиняється. Розподіл коштів на розширення асортименту, якщо це необхідно. Переконайтеся, що прийняті рішення щодо формування запасів приймалися на основі перевірених даних. Наприклад, які показники були прийняті [2].

Вирішуючи, чи варто купувати новий товар, враховуйте, як товар вплине на існуючі запаси.

Чи буде новий продукт витіснити старий, і чи зможете ви ліквідувати старий інвентар. Як новий продукт впливає на продаж товару. Може виникнути ситуація, коли новий продукт може скоротити продажі старої номенклатури, але і новий продукт може вплинути на збільшення старих матеріальних відкладень. Наприклад, при покупці нового технічного продукту «нагельс» (гвинти на бетоні) продажі бітів для цих гвинтів і дрилів для свердління механічних отворів збільшилися, але продажі голубів на аерований бетон впали. Відповідно, компанія вирішила. Зниження ціни на технологічно старий продукт з метою продовження продажу товару на складі.

Співробітник, відповідальний за прийняття рішення про введення нової посади, повинен пояснити, як буде відбуватися ліквідація товару і чому фактичні

показники не збігалися з прогнозами.

Порівнювати фактичні показники з прогнозованими показниками необхідно не рідше одного разу на місяць.

Чи є великий ризик того, що продукт доведеться побачити, продати або викинути, і який з цих варіантів мається на увазі.

Розрахувати ризики:

- Високий ризик – мало варіантів використання з невеликою кількістю горщиків;

- Середній ризик – багаторазові випадки використання;

- Середній ризик – мало варіантів використання, але багато покупців.

Низький ризик – безліч випадків використання з великим потоком купальників.

Які витрати на повернення продукції, в разі можливості повернення постачальнику частини непроданого товару. Усуваються такі товари раніше (в минулому), визначають місце на складі для розміщення нового товару.

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПРИКЛАДІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "СВІТ КРІПЛЕНЬ"

3.1 Короткий опис підприємства

ТОВ «Світ кріплень» – організація, заснована і зареєстрована 30 травня 2013 року. Однією з найбільш істотних переваг є те, що засновники ТОВ не несуть відповідальності за своїми зобов'язаннями, а несуть ризик втрати майна тільки в межах свого внеску в статутний капітал. Найманий директор представляє компанію без довіреності, що також є плюсом ТОВ.

Аналізуючи форму ТОВ, можна зробити висновок, що створення ТОВ є більш клопіткою і витратною справою, ніж реєстрація індивідуального підприємця. Однак можливостей для подальшого розвитку бізнесу набагато більше [1,9]

Компанія має єдність управління, в роздрібному і оптовому відділі є відповідальні особи, представлені старшим продавцем і старшим менеджером (начальником оптового відділу).

ТОВ «Світ кріплень» – міжнародна сертифікована компанія, яка вказана в сертифікаті міжнародного стандарту ISO 2009.

У компанію входить магазин - склад. Ця компанія не має філій.

Контрагентами організації є різні підприємства і провідні галузеві організації, як на міському рівні, так і на рівні країни. Основним видом діяльності компанії є оптова торгівля кріпленнями і супутніми виробами. Під ловчими «кріпленнями» розуміється шурупи, гайки, болти. Наприклад: ланцюги, кабелі, перфоратори, викрутки, гайки. Масковий захист, окуляри і т.д., всього більше п'ятнадцяти тисяч найменше.

Одиниці випущених товарів мають різне походження.

Компанія є конкурентоспроможною на ринку кріплень завдяки правильному співвідношенню ціни і якості, можливості поставки нестандартної продукції, виготовлення на замовлення тощо.

Компанія здійснює генеральне планування 1 раз на рік. У плані зазначається

на кожен місяць та розраховуються очікувані витрати по кожному товару (заробітна плата і податкові відрахування, комунальні платежі, витрати на торгівлю і транспортування і т.д.), а також очікуваний дохід для кожного виду контрагента. План базується на зведенні результатів поточного та довгострокового аналізу ринку, а також показниках минулих періодів.

Організація періодично проводить акції із залученням промоутерів, бере участь і виграє різні тендери, регулярно залучає тимчасових працівників для організації тимчасових колл-центрів для поліпшення комунікації з контрагентами і залучення нових замовників, щоб змінити ситуацію на ринку. Активно використовується візуальна форма реклами – вона включає друк в газетах, журналах, світло, дизайн, фоторекламу. Основним ринком збуту є ринок країни.

У зв'язку з кризою на рівні країни, а відповідно і ускладненням фінансового становища постачальників і покупців, організація перейшла з кінця 2018 року на відвантаження товару після факту 100% оплати з нових клієнтів, також були переглянуті умови відстрочки оплати для постійних клієнтів, найбільш поширений варіант був на 30% вперед і 70% протягом наступних двох тижнів, однак деякі клієнти все ще мають відстрочку платежу до 1,5-2 місяців.

Завдяки якісній і детальній роботі менеджерів з клієнтами (кожному менеджеру присвоюється певна група клієнтів), організація залишається основним постачальником кріплень для більшості великих підприємств.

3.2 Аналіз управління запасами в ТОВ "Світ кріплень "

Закупівлі здійснюються безпосередньо у різних постачальників і виробників, що дозволяє дотримуватися гнучкої цінової політики. При участі в тендерних закупівлях менеджер з продажу, який подає заявку на участь, разом з одним із менеджерів із закупівель спільно працюють над можливістю виготовлення продукції, якістю, термінами поставки, цінами тощо. Завдяки цій роботі решта менеджерів працюють у звичайному режимі і функціонування організації в цілому не порушується.

Слабкими сторонами були: загибель капіталу через великі запаси матеріалів. Отже, компанії необхідно було оптимізувати і поліпшити управління запасами на підприємстві.

Як зазначалося, на початку першого кварталу 2019 року на підприємстві були надлишкові запаси товарів і матеріалів, дотримуючись політики квартальної закупівлі продукції в очікуванні попиту, який поки що став неефективним, а організації необхідно було здійснити заходи щодо вдосконалення управлінського обліку. Станом на 10.01.2019 року до переліку щомісячних витрат увійшли наступні статті:

- вартість придбаного товару, в т. ч. запасів на складі – 5 000 000 гривень,

- (1 600 000 гривень – витрати в поточному місяці);

- оренда торгових площ - 15 000 гривень / місяць;

- загальні економічні витрати 150 000 гривень, у тому числі:

- оренда офісних приміщень – 14 000 гривень;

- відображення амортизаційних нарахувань за основні засоби – 30 000 гривень / місяць;

- матеріали, в тому числі канцелярські товари, товари для дому, витратні матеріали для офісної техніки – 7 000 гривень / місяць;

- банківські послуги з обслуговування поточного рахунку – 3 000 гривень/місяць;

- відображення загальних економічних витрат, включаючи оплату праці (включаючи відрахування) працівників підприємства – 90 000 гривень / місяць;

- витрати на безпеку – 3 000 гривень / місяць;

- комерційні витрати 250 000 гривень, в тому числі;

- для упаковки і упакування - 4 000 гривень / місяць;

- доставка на станцію відправлення, завантаження в транспортні засоби 15 000 гривень / місяць;

- на оренду та обслуговування приміщень для зберігання та реалізації продукції (товарів) 40 000 гривень /місяць;

- оплата праці продавців, працівників складу, оптових менеджерів з продажу, в т. ч. відрахування до позабюджетних коштів у розмірі 140 000 гривень /місяць;
 - реклама 8 000 гривень / місяць;
 - на витрати на гостинність 5 000 гривень / місяць;
 - страхові витрати на відвантажені товари, продукцію і бізнес-ризиками 7 000 гривень / місяць;
 - на інші витрати аналогічні за призначенням 7 000 гривень / місяць.
- Загальна вартість: 788 000 гривень.

При цьому виручка компанії за місяць склала 3 010 000 гривень, з ПДВ, тому виручка без ПДВ склала 2 408 000 гривень Прибуток від продажів склав 284 000 гривень.

У цій роботі ми ставимо завдання посилити контроль над запасами, щоб зменшити загальну суму грошей, заморожених в запасах.

З більш ніж 7000 тисяч найменувань товарів було відібрано три групи по 47 найменувань з метою диференціації асортименту за методом ABC.

Таблиця 3.1 – Дані для аналізу ABC

Номенклатура	Річний обсяг продажів в гривнях	Середні продажі за квартал	Реалізація за квартал			
			1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Шпилька. М 3х1000 мм, оцинкований.	306	76,5	0	306	0	0
Шпилька. М 4х1000 мм, оцинкований.	20,13	5,03	0	0	0	20,13
Шпилька. М 6х1000 мм, оцинкований.	67104,79	16776,2	78,84	232,83	65591,94	1201,18
Шпилька. М 6х2000 мм.	773,08	193,27	0	0	773,08	0
Шпилька. М 8х1000 мм	13434,97	3358,74	882,36	2639,16	4230,14	5683,31
Шпилька. М 8х2000 мм	3721,88	930,47	672,20	672,20	0	2377,48

Продовження табл. 3.1

Шпилька. М 10х1000 мм,	34159,70	8539,93	9964,26	15149,38	7022,39	2023,67
Шпилька. М 10х2000 мм	104066,00	26016,5	97656	0	6410	0
Шпилька. М 12х1000 мм	24624,61	6156,15	2039,44	2574,10	10147,79	9863,28
Шпилька. М 12х2000 мм	32526,95	8131,73	3756,25	0	28770,70	0
Шпилька. М 14х1000 мм	4613,46	1153,37	197,04	103,62	1078,20	3234,60
Шпилька. М14х2000мм	90635,68	22658,92	0	61987,18	11550	17098,50
Шпилька. М 16х1000 мм	43626,34	10906,59	10423,45	20634,08	5513,72	7055,09
Шпилька. М 16х2000 мм	1247,70	311,93	1247,70	0	0	0
Шпилька. М 18х1000 мм	3601,01	900,25	2320,64	365,82	914,55	0
Шпилька. М 18х2000 мм, оцинкована	357,86	89,47	0	0	357,86	0
Шпилька. М 20х1000 мм	35397,99	8849,50	18144,37	1552,64	5486,58	10214,4
Шпилька. М 20х2000 мм.	21362,97	5340,74	8838,95	5560,50	6963,52	0
Шпилька. М 22х1000 мм	5130	1282,5	0	0	5130	0
Шпилька М24х1000мм	5068,33	1267,08	0	0	4643,40	849,86
Шпилька. М 24х2000 мм	28899,26	7224,815	7429,40	20000	620	0
Шпилька. М 27х1000 мм	4900	1225	0	0	4900	0
Шпилька. М 27х2000 мм	902	225,5	0	0	902	0
Шпилька. М 36х1000 мм	13615,50	3403,86	847,54	0	11880	887,96
Прес ССММ шайба цинк, гостра 4,2х13	7271	1817,75	4539	823	754	1155
Прес ССММ шайба цинку, гостра 4,2х14.	1940	485	0	0	0	1940
ШММ прес шайба цинк, гострий 4,2х16	17943,28	4485,82	3893	780	2910,28	10360
ШММ прес шайба цинк, гострий 4,2х19	7183,6	1795,9	4898,60	320	1332	633

ШММ прес шайба цинк, різкий 4,2x25	728	182	680	0	0	48
ШММ прес шайба цинк, різкий 4,2x32	3070	767,5	0	0	2480	590
Прес ССММ шайба цинк, гостра 4,2x38	1137,47	284,37	0	0	97,47	1040
ШММ прес шайба цинк, різкий 4,2x41	40635,83	10158,96	0	0	18512,3 3	22123,5
ШММ прес шайба цинк, різкий 4,2x51	2436	609	1650	0	660	126
ШММ прес шайба цинк, різкий 4,2x75	370	92,5	174	196	0	0
ШММ прес шайба цинк, свердло 4,2x13	9771	2442,75	840	2950	3471	2510
ШММ прес шайба цинк, свердло 4,2x16	92072,24	23018,06	24139	13490	20970	33473,24
ШММ прес шайба цинк, свердло 4,2x16	7800	1950	0	0	7800	0
Прес ССММ шайба цинк, дріль 4,2x19	34658,90	8664,73	3390	910	1348,90	29010
ШММ прес шайба цинк, свердло 4,2x25	4734,34	1183,59	2815	0	989,5	929,84
Прес ССММ шайба цинк, дріль 4,2x32	3758	939,5	1694	0	0	2064
ШММ прес шайба цинк, свердло 4,2x38	114	28,5	0	114	0	0
Прес ССММ шайба цинк, дріль 4,2x41	1522,16	380,54	38,76	0	1370	113,40

Таблиця 3.2 – Частка позиції в загальному складі

Номенклатура	Річний обсяг продажів у гривнях	Частка позиції в загальному складі, %
Шпилька. М 3х1000 мм, оцинкований.	306	0,04
Шпилька. М 4х1000 мм, оцинкований.	20,13	0,003
Шпилька. М 6х1000 мм, оцинкований.	67104,79	8,6
Шпилька. М 6х2000 мм, оцинкований.	773,08	0,1
Шпилька. М 8х1000 мм	13434,97	1,7
Шпилька. М 8х2000 мм	3721,88	0,5
Шпилька. М 10х1000 мм, цинк	34159,70	4,4
Шпилька. М 10х2000 мм	104066,00	13,4
Шпилька. М 12х1000 мм	24624,61	3,2
Шпилька. М 12х2000 мм	32526,95	4,2
Шпилька. М 14х1000 мм	4613,46	0,6
Шпилька. М 14х2000 мм	90635,68	11,6
Шпилька. М 16х1000 мм	43626,34	5,6
Шпилька. М 16х2000 мм	1247,70	0,2
Шпилька. М 18х1000 мм, оцинкований.	3601,01	0,5
Шпилька. М 18х2000 мм, оцинкований.	357,86	0,05
Шпилька. М 20х1000 мм, оцинкований.	35397,99	4,5
Шпилька. М 20х2000 мм, оцинкований.	21362,97	2,7
Шпилька. М 22х1000 мм	5130	0,7
Шпилька. М 24х1000 мм	5068,33	0,7
Шпилька. М 24х2000 мм	28899,26	3,7
Шпилька. М 27х1000 мм	4900	0,6
Шпилька. М 27х2000 мм	902	0,1
Шпилька. М 36х1000 мм	13615,50	1,8
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х13	7271	0,9
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х14.	1940	0,2
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х16	17943,28	2,3
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х19	7183,6	9,2
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х25	728	0,09
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х32	3070	0,4
Прес SHSMМ цинк, гостра 4,2х38	1137,47	0,1
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х41	40635,83	52
ШММ прес був цинковий, гострий 4,2х51	2436	0,3
ШММ прес обшивка цинк, гостра 4,2х75	370	0,05
ШММ пресн обшивка цинк, дриль 4,2х13	9771	1,3
ШММ прес був цинковий, дриль 4,2х16	92072,24	11,8
ШММ прес обшивка цинк, дриль 4,2х16 SWFS	7800	0,01
ШММ прес був цинковий, дриль 4,2х19	34658,90	4,6
ШММ прес був цинковий, дриль 4,2х25	4734,34	0,6
ШММ прес був цинк, дриль 4,2х32	3758	0,5
ШММ прес був цинковий, дриль 4,2х38	114	0,01
ШММ прес був цинковий, дриль 4,2х41	1522,16	0,2
ШММ прес був цинк, дриль 4,2х51	771	0,1

Таблиця 3.3 – Аналіз АВС

Номенклатура	Організований список			Група
	Річний запас за позиціями, тис. грн.	Частка позиції в загальному запасі, %	Частка наростаю-чим підсумком, %	
Різьблення шпилькою. М 10х2000 мм	104066,00	13,4	13.4	ГРУПА А
ШСММ прісна обшивка цинк, свердло 4,2х16	92072,24	11,8	25.2	
Різьблення шпилькою. М 14х2000 мм	90635,68	11,6	36.8	
ШСМ прес був гострий М4,2х19	7183,6	9,2	46	
Різьблення шпилькою. М 6х1000 мм, оцин. бухта	67104,79	8.6	54.6	
Різьблення шпилькою. М 16х1000 мм	43626,34	5,6	60.2	
ШММ прес був гострий 4,2х41	40635,83	5.2	65.4	
Різьблення шпилькою. М 20х1000 мм	35397,99	4.6	69	
ЩММ цинк, дріль 4,2х19	34658,90	4.5	73.5	
Різьблення шпилькою. М 10х1000 мм, цинк	34159,70	4.4	77.9	
Різьблення шпилькою. М 12х2000 мм	32526,95	4.2	82.1	ГРУПА В
Різьблення шпилькою. М 24х2000 мм	28899,26	3,7	85,8	
Різьблення шпилькою. М 12х1000 мм	24624,61	3,2	89	
Різьблення шпилькою. М 20х2000 мм,	21362,97	2,7	91,7	
ШММ пресна обшивка гостра 4,2х16	17943,28	2,3	94	
Різьблення шпилькою. М 36х1000 мм	13615,50	1,8	95,8	ГРУПА С
Різьблення шпилькою. М 8х1000 мм	13434,97	1,7	97,5	
ПРЕСШЕЙБА ССМ, дріль 4,2х13	9771	1,3	98,8	
ШСММ пресшайба , свердло 4,2х16 S	7800	1,2	100	
Різьблення шпилькою. М 22х1000 мм	5130			
Різьблення шпилькою. М 14х1000 мм	4613,46			
Різьблення шпилькою. М 27х1000 мм	4900			
Пресшайба ССММ, дріль 4,2х25	4734			
Різьблення шпилькою. М 8х2000 мм	3721			
Різьблення шпилькою. М 18х1000 мм	3758			
ШММ прес була свердло 4,2х32	3601			
ШММ прес був гострий 4,2х32	3070			
ЩММ цинк, гострий 4,2х51	2436			
Різьблення шпилькою. М 16х2000 мм	1247,7			
ШММ пресшайба гострий 4,2х14	1940			
ШММ пресшайба дріль 4,2х41	1522,16			
Різьблення шпилькою. М 6х2000 мм	1137			
Інша продукція	Менше 500	Менше 1		

Використовуючи метод контролю і управління запасами – метод АВС, який ще називають «правилом Парето» і «правилом 80/20», ми склали таблицю 3.4. Аналізуючи її, чітко бачимо, що менше 20% позицій товару складають основну частку прибутку. На підставі цієї таблиці ми можемо прийняти правильне рішення щодо мінеральних запасів цих продуктів.

Але в цьому випадку правильніше було б подивитися на рентабельність кожної позиції окремо. Так як вартість продукції в цій номенклатурі серії в деяких випадках відрізняється один від одного в рази. Цей метод корисний для правильного розрахунку мінімальних залишків у звіті про дефіцит продукції на складі.

Варто відзначити, що цей рахунок відмінно підходить для підприємств з великою базою контрагентів. На малих підприємствах провінційних міст складно вгадати необхідний в майбутньому номенклатурний діапазон.

3.3 Заходи щодо підвищення ефективності запасів на підприємстві

Компанія орієнтована на роботу на клієнта, однак замовлення невеликих обсягів набагато дорожче, але факт продажу практично гарантований. Розглянемо ситуацію на прикладі високоміцного нестандартного виробництва гайки АМ42-6N.40Н. Має сенс працювати на клієнта з невеликим запасом, наприклад, купити 600 кг замість 500 кг, дешевше, за рахунок розміру партії різниця може бути реалізована для дрібних клієнтів в майбутньому одну чверть. Існує три основних постачальники:

- працює виключно великими партіями від 600 кг, при вартості 5 гривень за горіх, термін доставки - 10 днів;
- поставляє будь-яку кількість по 7 грн. / шт, однак, при цьому період доставки від 10 до 20 днів;
- місцевий виробник-постачальник може поставити практично обсяг протягом 2 днів, але вартість одного горіха становить 10 гривень.

Компанія зосередилася на першому постачальнику, тому що це не збільшило

терміни доставки і дозволило умовно заощадити, орієнтуватися на третє непрактично, адже це призведе до ризику втрати клієнтів і конкурентоспроможності через зростання вартості.

- клієнти, які повинні доставити протягом дня до трьох днів;
- клієнтів, які замовляють рідкісні або унікальні предмети, в т. ч. тендер, який може чекати від 14 до 45 днів;
- тендерних закупівель на строк до одного року.

З доходом 8 500 000, приблизно 5 000 000 припадало на звичайних клієнтів, які, по суті, забезпечували собівартість і діяльність організації, і 3 500 000 на тендерні закупівлі, які є джерелом прибутку. У структурі 15 000 000 грн. товарних запасів приблизно 7000000грн – це товари під тендери. Із розрахунку на покриття неочікуваної потреби, тобто запасів на 3 місяці (при середній собівартості 2 300 000-2 500 000 грн/місяць), які будуть збільшувати складські витрати, в т. ч. на щомісячну інвентаризацію.

Великі замовники розміщують замовлення на певному етапі будівництва, виготовлення або монтажу, тобто заздалегідь, що дозволяє планувати скорочувати терміни доставки.

У цьому випадку компанії необхідно було ввести систему управління «Вчасно» для оптового відділу і мінімальну кількість на складах, розраховану за допомогою аналізу ABC, для роздрібних і спонтанних клієнтів.

Для підвищення ефективності запасів ми будемо виконувати роботу постачальника. Розглянемо порядок придбання продукції на підприємстві

Швидка покупка товару здійснюється шляхом запиту рахунків-фактур у вже перевічених постачальників, розташованих географічно в найближчих регіонах.

Великі покупки здійснюються заздалегідь, вибираючи постачальника, який запропонував найнижчі ціни на якісні товари, які є в номенклатурі нашої компанії.

У 2019 році організація уклала договори з 23 постачальниками з різною номенклатурою.

Основну частину постачальників займають контракти з 10 контрагентами.

Щоб вибрати з великої кількості тих постачальників, з якими можна

продовжити договірні відносини, і тих, з ким розірвати контракти, ми оцінимо постачальників за допомогою графічного методу. Цей метод складається з представлення ступеня конкурентоспроможності кожного потенційного постачальника. На круговій діаграмі (рис. дев'ять-тринадцять) накреслюються критерії і параметри оцінки, а також відповідні бали (від одного до п'яти). Кожна чверть кругової діаграми являє собою один з основних критеріїв оцінки.

Для оцінки конкурентоспроможності постачальників ми використовуємо шість основних критеріїв оцінки:

- фінансові умови;
- якість;
- надійність доставки;
- додаткові послуги;
- компанія-постачальник;
- логістичне обслуговування.

Таблиця оцінювання для кожного критерію показана в таблиці 3.5. Кожен з цих критеріїв доповнюється параметрами, яким присвоюються бали. Оцінка проводиться за п'ятибальною системою.

Таблиця 3.5 – Оцінка конкурентоспроможності постачальників

Критерії оцінки	АТ "СІВЕР"	ТОВ «Мері-Діан»	АТ «Вер-Трейд»	ТОВ ММК	ПАТ «Юпітер»
1.Фінансові умови					
рівень цін по відношенню до конкурентів	4	3	2	5	2
умови оплати	5	5	2	3	3
цінові знижки	5	4	2	5	2
2.Якість					
рівень якості	4	5	3	5	5
стабільність	4	5	4	5	5
надійність	5	5	5	5	5
наявність документів якості	5	5	5	5	5
3.Надійна поставка					
повнота доставки	5	5	4	4	5

Критерії оцінки	АТ "СІВЕР"	ТОВ «Мері-Діан»	АТ «Вер-Трейд»	ТОВ ММК	ПАТ «Юпітер»
Відповідність встановленим термінам	5	5	3	4	4
постачання від дверей до дверей	4	4	4	4	5
4.Додаткові послуги					
власний транспорт	4	4	3	4	5
обслуговування запасів	5	5	5	5	5
5.Компанія-постачальник					
Географічна позиція	4	4	3	3	5
рівень управління	5	5	4	5	5
репутація постачальника	5	5	3	5	4
6.Логістичний сервіс					
швидкість реєстрації	4	5	3	4	5
прийняття претензій	5	5	3	3	4
підтримка доставки	5	5	4	4	5
Порядок реєстрації замовлень	5	5	5	5	5

За розрахунками ТОВ «ММК» цей постачальник відповідає всім критеріям і є кращим постачальником кріпильного обладнання. Трохи поступаючись ще двом постачальникам - ТОВ «Меридіан» і ПАТ «Юпітер» При правильному управлінні АТ «Сівер» може легко конкурувати з попередніми. Але АТ «Вер-Трейд» слід або переглянути договірні відносини, або рекомендувати їм змінити цінову політику, терміни оформлення документів і порядок доставки кріплень.

Виходячи з цієї роботи, підсумовуємо, що ТОВ «Світ кріплень» має ряд сильних сторін: широкий асортимент товарів на складі, налагоджені відносини з постачальниками, клієнтська база і т. д.

На основі отриманих даних ми внесемо комплекс пропозицій щодо модернізації складських запасів і поліпшення роботи організації.

- Впровадьте систему вчасно.

Закупівля необхідного товару за складськими резервами навіть до необхідної кількості для закупівлі та транспортування продукції у більш вигідного для компанії постачальника. Це дозволить уникнути покупки товарів у більш дорогого постачальника.

Система швидко реагує на зміни попиту і поведінки ринку, включаючи моду і впровадження нових технологій. «Вчасно» не заморожує готівку, збільшує оборот коштів.

Дозволяє залучати інших постачальників при необхідності. Ми виправимо таблицю поставок з урахуванням системи точно вчасно і отриманих нами даних.

Таблиця 3.6 – Динаміка подачі кріплень.

Постачальники	Обсяг доставки, одиниці/місяць																	
	Лютий					Березень					Квітень							
	Горіховий М20	Якір 12x100	Дубель М8x45	Рым-болт М12	Саморіз 3,5x25	Болт 6x16	Горіховий М20	Якір 12x100	Дубель	Рым-болт М12	Саморіз 3,5x25	Болт 6x16	Горіховий М20	Якір 12x100	Дубель М8x45	Рым-болт М12	Саморіз 3,5x25	Болт 6x16
АТ «Сівер»			0	0			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ТОВ «Маридіан»		1600		0	100000	0	1600	0	0	60000	0	0	1700	0	0	0	50000	0
АТ «ВерТрейд»			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ТОВ «ММК»	27100	0	0	2500	0	36500	50000	0	22000	0	52000	50000	0	22000	0	0	0	52000
ПАТ «Юпітер»		0	60000	0	0	0	0	50000	0	0	0	0	0	45000	0	0	0	0

Як ви можете бачити в скоригованій таблиці поставок кріплення, пропонується перерозподілити покупку між постачальниками відповідно до рентабельності пропозиції. Так, наприклад, купувати товари з невеликою мережею у постачальника нас цікавить, згідно з певною номенклатурною позицією, щоб уникнути найбільших покупок у менш цікавого постачальника. При цьому враховуйте ліміт бізнесу, необхідний для нормального функціонування компанії. При цьому не перевантажуйте склади, а вчасно, з урахуванням ліміту бізнесу, необхідного для нормального функціонування. Компанії також рекомендується перерозподіляти товар на складах з рахунком обороту. Продовжуйте позбавлятися від застарілих, непотрібних товарів, використовуючи акції і пропозиції звільнити

кошти. Навести порядок на території складського магазину, щоб швидко знайти товар, щоб уникнути втрат продукції і витратити час торгового персоналу. Запровадити автоматизований моніторинг стану запасів на складі, використовуючи логістику.

ВИСНОВКИ

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що запаси підприємства відіграють важливу роль в роботі організації. Для успішного функціонування підприємства необхідне ефективне управління запасами, а саме логістичні методи управління запасами, зокрема ABC-метод. Постачальників оцінювали трьома методами.

Нами було оцінено різних постачальників і обрано постачальників з найкращим рейтингом. В результаті роботи ми прийшли висновку, що на підприємстві ТОВ «Світ кріплень» була введена правильна система управління «Вчасно». Товарообіг матеріальних ресурсів збільшився. Позбавлення від неліквідних товарів відбувається не з високими темпами. Можна запропонувати підприємствам організувати обмін між підприємствами з подібним продуктом.

Також було запропоновано підприємству збільшити процес усунення неходових і застарілих товарів шляхом розміщення рекламних акцій і пропозицій, продажу і відкидання дефектів і прострочених товарів (герметиків і клеїв), що займають складські площі. Модернізувати склади, спосіб розподілу товарів відповідно до потреб і оборотності, від часто запитуваної номенклатурної позиції до менш запитуваної та товару з меншою оборотністю.

Відповідно товари з більшою оборотністю розташувати ближче до точок продажу і навпаки. Видалити матеріальні цінності з місць вільного доступу.

За результатами роботи ми побачили, що можемо відмовитися від одного постачальника. Решта постачальників цікаві кожен своїм номенклатурним рядом. Підприємству слід диференціювати постачальників за групами товарів, обрати найкращі, уникати покупки у менш цікавого для нас постачальника.

Також варто проводити логістику ринку на предмет попиту, постачальників, конкурентів. Продовжувати звільнятися від неліквідного товару і слідкувати за тем, щоб на склад не надходило більше за потрібну кількість матеріальних запасів.

Список використаних джерел

1. Амітан В.Н., Ларіна Р.Р., Пілюшенко В.Л. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – с. 73 .
2. Господарський Кодекс України: Коментар. – Х.:ТОВ «Одісей», 2004. – 848 с.
3. Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
4. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха: Пер. с нем. – М.: Интерэксперт, Экономика, 1995. – 344 с.
5. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі: Навч. посіб. – Харків, 2003.– 144 с.
6. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент.—К.: КНЕУ, 1998.
7. Войчак А.В. Маркетингові дослідження: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2001. – 119с.
8. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність, — К.: Вища шк., 1995. — 167 с.
9. Євдокимов А.В., Родимченко А.О., Чорток Ю.В. Логістичні стратегії та логістичні процеси на торговельних підприємствах // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки» / ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва» ПП «Інститут економіки і технологій підприємництва». – 2012. – Вип. 1 (11). – С. 246-249 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29284>
10. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика. — К.: КНЕУ, 2001.-240 с.
11. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни. — К: КНЕУ, 2000.
12. Карінцева О. І., Старченко Л. В., Чорток Ю.В. Значення логістики для підприємства в сучасних умовах // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. –

Суми, 2005. – № 2. – С. 127-132.

13. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг. — К.: КНЕУ, 1998.30. Ламбен Ж. Ж. Стратегічний маркетинг. — СПб.: Наука, 1996.

14. Ламбен Ж. Ж. Стратегічний маркетинг. — СПб.: Наука, 1996.

15. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій. — К.: КНЕУ, 1998.

16. Мороз Л. А., Чухрай Н. І. Маркетинг: Навч. посібник; 3б. вправ. — Львів: ДУ «Львівська політехніка» (Інфор.-вид. центр «Інтелект» Ін-ту підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів), 1999.

17. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Актуальні проблеми розвитку маркетингу в Україні // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали другої міжнар. наук.-практ. конф. —К.: КНЕУ, 1998.

18. Чорток, Ю.В. Формування регіональних логістичних систем в Україні [Текст] / Ю.В. Чорток, А.В. Євдокимов, А.О. Родимченко // Економічний простір: збірник наукових праць. - №62. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – С. 79-84 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29254>

19. Чорток, Ю.В. Особливості транспортної логістики у міжнародному контексті / Ю.В.Чорток, І.М. Москаленко // Сучасний рух науки: тези доп. ІХ міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 2-3 грудня 2019 р. – Дніпро, 2019. – Т.3.

20. Чорток, Ю.В. Studying features of vehicle type selection by trade and logistics enterprise / Ю.В.Чорток, О.С. Гончаренко, О.В. Кубатко, Р.М. Нечипоренко, І.М. Москаленко // Механізм регулювання економіки. - №3. – 2019. – С. 73-82 <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

21. Чорток Ю.В. Конкурентні переваги підприємств у сучасних умовах / Ю. В. Чорток, І.В. Федоришин // Сучасний рух науки: тези доп. ІV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 6-7 грудня 2018 р. – Дніпро, 2018. С. 1487-1490 <http://www.wayscience.com/wp-content/uploads/2018/12/Zbirnik-tez-dopovidey-IV-mizhnarodnoyi-naukovo-praktichnoyi-internet-konferentsiyi.pdf>

22. Chortok Y., Nakobyan, N., Khachatryan, A., Vardanyan, N., & Starchenko, L.

(2019) *Marketing and Management of Innovations*, 2, 42-51.
<http://doi.org/10.21272/mmi.2019.2-04>

23. Lyulyov O., Chortok Y., Pimonenko T., Borovik O. (2015) Ecological and Economic Evaluation of Transport System Functioning According To the Territory Sustainable Development. *International Journal of Ecology and Development*, 3(30), 1-10.

24. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>

25. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>

26. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисильова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2021. № 3. С. 21-40. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

27. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

28. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*, № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

29. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // *Механізм*

регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

30. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

31. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

32. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

33. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

34. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

35. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnyk V., Kobzar O.(2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274 <https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>

36. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>

37. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. *Mechanism of economic regulation*. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
38. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*,18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>
39. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
40. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>
41. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>
42. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. *International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumю 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1*
43. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol.

8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at:
<https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

44. Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. J. International Journal of Global Environmental Issues, 19(1-3), P. 129–142 <https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>