

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджменту

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня магістра**  
**зі спеціальності 073 "Менеджмент"**  
**за магістерською програмою професійного спрямування**  
**"Менеджмент організацій"**

на тему: «Управління складською діяльністю магазину взуття»  
(назва теми)

**Виконавець:**

студент центру заочної форми навчання  
Борисова Діана Валентинівна \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

**Науковий керівник:**

\_\_\_\_\_ к.е.н. \_\_\_\_\_  
(науковий ступінь, вчене звання)  
Місько Г.А. \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми** полягає у тому, що управління складською діяльністю впливає на забезпечення ефективності діяльності магазину оскільки складська діяльність та управління запасами є резервом для підвищення конкурентоспроможності магазину та формуванням конкурентних переваг. У зв'язку із цим, пошук рішень щодо удосконалення складської діяльності магазину є актуальним.

Питання управління складською діяльністю присвятили свої праці такі науковці як: Гринів Н.Т., Костюк О.С., Котова І. Є., Крикавський Є. В., Куроедов А., Леонова Ю. О., Одарченко Д. М., Пономарьов Ю. В., Риндич І. В., Савченко Л. В., Соколов В. Ю., Фалович В. А. та інші. Так, дослідженням проблем складської діяльності присвячені праці Є. В. Крикавського, де розкрито сутність інфраструктури складського процесу. У роботах Ю. В. Пономарьова розглядаються основні проблеми забезпечення ефективності складування.

Метою роботи є розробка заходів з удосконалення управління складською діяльністю магазину взуття на засадах автоматизації.

Для досягнення мети у роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- дослідити сутність поняття «склад» та «складська діяльність»;
- проаналізувати складську діяльність ТОВ «JUNMAR»;
- запропонувати заходи з автоматизації складської діяльності ТОВ «JUNMAR»
- оцінити ефективність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є ТОВ «JUNMAR».

Предметом дослідження є теоретичні аспекти управління складською діяльністю магазину.

Наукова новизна роботи полягає в удосконаленні процесу управління складською діяльністю магазину взуття на основі автоматизації процесу розміщення продукції у складських приміщеннях та оптимізації розміщення продукції на складі на засадах ABC-XYZ-аналізу.

**Методи дослідження.** Методичною основою дослідження є низка загальнонаукових і спеціальних методів наукового пізнання: метод аналогії (уточнення сутності поняття), аналізу (аналіз фінансового стану підприємства), синтезу (систематизація визначень поняття, метод порівняння (зіставлення фактичних даних звітного періоду та попередніх років досліджуваних підприємств).

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали нормативно-правові документи підприємства, монографії, наукові статті, дані органів державної статистики.

**Обсяг і структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатку.

### ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РЕФЕРАТУ

У вступі обґрунтовано актуальність теми роботи, визначено мету, завдання, об'єкт, предмет, наукову новизну і методи дослідження.

У першому розділі «Теоретичні аспекти управління складською діяльністю магазину» досліджено поняття «склад». Розглянуто складські процеси та підходи

до їх поліпшення. Розкрито методичні підходи щодо оцінювання ефективності складської діяльності підприємства.

У другому розділі «Аналіз складської діяльності ТОВ «JUNMAR» було досліджено ТОВ «JUNMAR». Проаналізовано складську діяльність ТОВ «JUNMAR».

У третьому розділі «Удосконалення управління складською діяльністю ТОВ «JUNMAR» обґрунтовано заходи з удосконалення складської діяльності ТОВ «JUNMAR». Проведено оцінку ефективності заходів з управління складською діяльністю ТОВ «JUNMAR».

### **Висновки**

У першому розділі роботи за результатами систематизації підходів науковців щодо сутності поняття «склад» встановлено, що вони роблять акцент на ефективний засіб управління запасами на різних ділянках логістичного ланцюга та матеріального потоку загалом; акцент на складну технічну споруду, яка складається із взаємопов'язаних елементів, що мають певну структуру та поєднані для виконання функцій з накопичення та перетворення матеріальних потоків, а також переробки та розподілу вантажів між споживачами. Запропоновано під складською діяльністю розуміти комплекс взаємопов'язаних операцій, які спрямовані на реалізацію завдань та функцій складу та забезпечення ефективності його роботи.

Встановлено, що до сучасних підходів управління складською діяльністю відносяться: сучасні програмні продукти (система управління складом Logistics Vision Suite (LVS); система управління складом (Warehouse Management System, WMS), Qguar WMS Pro; ASRS (ASRS MAGMATIC, ASRS PTS); система підготовки та сортування замовлень (Picking system); CoreIMS; "ІС-Логістика: Управління складом").

У роботі досліджено магазин взуття виробництва Італії та Туреччини ТОВ «JUNMAR». Встановлено, що частка вітчизняної продукції на українському ринку взуття у 2018 р. становила 30%. Структура ринку взуття в Україні за походженням у 2018 р. склала - українське виробництво 30%, імпордне походження - 60%.

Встановлено, що основними конкурентами підприємства є: BISSA, WIBS. За результатами оцінки конкурентоспроможності ТОВ «JUNMAR» щодо конкурентів, встановлено, що стратегічна сила магазину досягається за рахунок: відповідності якості взуття стандартам ISO 9000; привабливості цінової політики. Запропоновано покращення управління запасами на складі та зручне розташування товару для підвищення ефективності складської діяльності.

За результатами аналізу рентабельності сукупного встановлено, що магазин працює ефективно. Так у 2018 р. 3,82 грн. прибутку приносила кожна інвестована гривня в активи. Рентабельності власного капіталу за 2018 р склала 8,26%, що свідчить про ефективне використання власного капіталу.

За результатами побудови ABC-XYZ аналізу встановлено, що товари групи AZ (жіночі кросівки, жіночі туфлі, жіночі ботинки, сапоги жіночі, жіночі босоніжки) та BZ (сумки, лофери, чоловічі шкіряні ремні) при високому товарообігу мають низьку прогнозованість продажу. Спроба забезпечити по всім

категоріям гарантовану наявність товару тільки за рахунок значного збільшення запасів приведе до збільшення середнього рівня запасів на складі. Рекомендуємо переглянути по категоріям продажі. Частку товарів треба перевести на систему замовлень з постійним обсягом замовлення, по частці товарів необхідно забезпечити більш часті поставки, зменшити суму страхового товарного запасу. Підвищити періодичність контролю.

До групи товарів CZ (чоловічі туфлі, чоловічі мокасини) відносяться товари спонтанного попиту. Частку цих товарів можна виводити з асортименту, а іншу частку треба регулярно контролювати. Саме у цих категоріях виникають неліквідні, важко реалізуємі товарні запаси. Виводити з асортименту необхідно залишки товарів, які вже не випускаються.

За результатами ABC-XYZ аналізу запропоновано розташувати товари у «гарячій» зони, відповідно до цієї зони увійшли такі категорії: жіночі кросівки, жіночі туфлі, жіночі ботинки, сапоги жіночі, жіночі босоніжки, сумки, лофери, чоловічі шкіряні ремні. До «холодної» зони віднесені наступні категорії товарів: чоловічі туфлі, чоловічі мокасини.

За результатами SWOT-аналізу встановлено, що для підвищення ефективності діяльності підприємства слід впровадити автоматизацію складської діяльності, впровадити адресну систему складування що забезпечить підприємству конкурентні переваги.

У третьому розділі роботи за результатами аналізу за 2018 р. динаміки доходу від реалізації продукції за місяцями встановлено, що у серпні 2018 р. спостерігалось максимально абсолютна швидкість зростання фактичного доходу від реалізації продукції (при значенні максимального абсолютного приросту ланцюгового у розмірі 214,26 тис.грн), а у квітні місяці спостерігалась максимально абсолютна швидкість зниження фактичного доходу від реалізації продукції (при значенні данного показника 278,46 тис.грн.).

За результатами аналізу динаміки квартальних рівнів доходу від реалізації продукції встановлено, що вона має тенденцію до зростання.

Запропоновано впровадження системи управління складом «CoreIMS», що дозволить скоротити час, витрати, які пов'язані з документообігом та обміном інформації.

За результатом побудованого прогнозу чистого доходу від реалізації продукції без впровадження системи «CoreIMS» на засадах лінійного тренду встановлено, що якщо ТОВ «JUNMAR» не буде впроваджувати заходи, то чистий дохід від реалізації продукції зросте на 18,65 %, а якщо впровадить систему «CoreIMS» то чистий дохід від реалізації продукції у 2019 р. зросте на 25%.

Встановлено, що валовий прибуток після впровадження системи «CoreIMS» підвищиться на 268,92 тис. грн. Це свідчить про те, що незважаючи на витрати на купівлю та впровадження системи «CoreIMS» вона дійсно є потенційно ефективною. Чистий дохід від реалізації продукції після впровадження системи «CoreIMS» при максимальному прогнозі збільшиться на 535,5 тис.грн. порівняно до 2018 року.

Встановлено, що впровадження системи «CoreIMS» скорочує кількість складських запасів на 25-35 %.

За результатами оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «JUNMAR» щодо конкурентів після впровадження системи «CoreIMS» впровадження системи дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства на 0,3 пункти та забезпечити покращення управління складською діяльністю.

## АНОТАЦІЯ

Борисова Д.В., «Управління складською діяльністю магазину взуття»,  
(*прізвище та ініціали студента*) (назва кваліфікаційної роботи)  
кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра  
зі спеціальності 073 "Менеджмент" за магістерською програмою «Менеджмент  
організацій»,  
Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, 2019 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – ТОВ «JUNMAR».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління складською діяльністю магазину. Сутність поняття «склад» та «складська діяльність». Сучасні підходи управління складською діяльністю магазину. Методичні підходи щодо оцінювання ефективності складської діяльності. Аналіз складської діяльності ТОВ «JUNMAR». Загальна характеристика ТОВ «JUNMAR». Аналіз складської діяльності ТОВ «JUNMAR». Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «JUNMAR». Удосконалення управління складською діяльністю ТОВ «JUNMAR». Прогнозування економічної динаміки на основі трендів і моделей сезонної хвилі ТОВ «JUNMAR». Обґрунтування заходів з удосконалення складської діяльності ТОВ «JUNMAR». Оцінка ефективності заходів з управління складською діяльністю ТОВ «JUNMAR».

Проаналізовано управління складською діяльністю ТОВ «JUNMAR».

Запропоновано за результатами ABC-XYZ аналізу розташовувати товари у «гарячій» зоні, (жіночі кросівки, жіночі туфлі, жіночі ботинки, сапоги жіночі, жіночі босоніжки, сумки, лофери, чоловічі шкіряні ремні). У «холодній» зоні запропоновано розташувати наступні категорії товарів: чоловічі туфлі, чоловічі мокасини. Запропоновано та обґрунтовано систему управління складом «CoreIMS». Чистий дохід від реалізації продукції після впровадження системи «CoreIMS» при максимальному прогнозі збільшиться на 535,5 тис.грн. порівняно до 2018 року. Встановлено, що впровадження системи «CoreIMS» скорочує кількість складських запасів на 25-35 %. За результатами оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «JUNMAR» щодо конкурентів після впровадження системи «CoreIMS» впровадження системи дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства на 0,3 пункти та забезпечити покращення управління складською діяльністю.

**Ключові слова:** складська діяльність, склад, магазин, автоматизація, система «CoreIMS».

