

Оптимізація запасів в системі управління оборотним капіталом підприємства

Нескородько Олег Анатолійович

магістрант спеціальності

«Фінанси, банківська справа та страхування»,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

Оборотний капітал — частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу. Оборотний капітал формується сумою запасів, дебіторської заборгованості та інших поточних активів.

Для більшості виробничих компаній розмір оборотного капіталу може бути дуже значним. Наприклад, у 2020 році АТ «Фармак» мало запасів та дебіторської заборгованості на понад 2,6 мільярди гривень, та понад 800 мільйонів гривень кредитів, за якими було сплачено 54 мільйони гривень відсотків. Якби АТ «Фармак» зменшило свої запаси та дебіторську заборгованість, воно могло б погасити частину своїх боргів і відповідно зменшити процентні витрати, що зрештою збільшило б рентабельність капіталу. Ось чому важливо тримати оборотний капітал на оптимальному рівні, використовуючи прийоми зменшення кількості запасів, прискорення збору дебіторської заборгованості та відстрочення погашення кредиторської заборгованості.

Мета цієї роботи-охарактеризувати основні способи оптимізації запасів в системі управління оборотним капіталом.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9, запаси-це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту

виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Загально прийнятим показником, який використовується для моніторингу рівня запасів, є число днів, яке займає їх перетворення у грошову форму. Метою ефективного управління запасами є мінімізація цього числа.

Запаси є неминучим атрибутом виробничого підприємства. Вони можуть бути у формі сировини, запчастин, незавершеного виробництва, готової продукції. Компанії необхідно зберігати запаси з багатьох причин: як буфер для мінімізації ризиків пов'язаних з поставками, для стабілізації виробництва, для готовності до непередбачуваного попиту тощо. Але мета полягає в тому, щоб мінімізувати рівень запасів, тому що вони не тільки «заморожують» кошти підприємства, але й тягнуть за собою інші витрати та ризики, такі як: витрати на зберігання, моральний та матеріальний знос, ризики пошкодження та крадіжки.

Перш за все необхідно розібратися зі структурою запасів. Профіль запасів узагальнено на малюнку 1.



Мал. 1-Профіль запасів підприємства

На горизонтальній вісі показано час, а на вертикальній вісі-рівень запасів. Бачимо 4 окремі області:

1. Поточні запаси-зубчастий графік в центрі діаграми. Точки, де він досягає максимуму, представляють надходження запасів, а потім використання, що спричиняє повільне зниження запасів протягом наступних днів або тижнів. Коли рівень запасів низький, відбувається перезамовлення, і кількість запасів повертається до піку.

2. Страхові запаси. Це буферний запас, який забезпечує продовження виробництва і продажів в умовах невизначеності попиту та пропозиції. Рівень невизначеності визначає обсяг страхових запасів, який необхідно зберігати.

3. Втрачений прибуток. Коли запаси закінчуються, ця область представляє продажі, які могли бути отримані. Хоча конкретні невиконані замовлення можна ідентифікувати та виміряти, вплив на довгострокову поведінку клієнтів є більш важливим, оскільки незадоволення може призвести до втрати клієнта назавжди.

4. Надлишкові запаси. Непотрібне зберігання запасів, яке марнує ресурси та збільшує ризики.

Щоб зменшити складські запаси, компанія повинна робити частіші та менші замовлення. Незважаючи на те, що це зменшить витрати на зберігання запасів, це може призвести до збільшення витрат на постачання: фірма може втратити знижки на обсяг і отримати додаткові витрати на доставку. Існує добре розроблений метод розрахунку оптимального обсягу замовлення (EOQ). Загалом, стратегія EOQ передбачає, що:

- для запасів високої вартості зберігання-слід підтримувати низький рівень запасів та робити часті замовлення;
- для запасів низької вартості зберігання-слід підтримувати більший рівень запасів та замовляти нечасто.

Оптимізація страхових запасів є поєднанням покращеного прогнозування попиту та надійності постачальника. Математичні моделі планування запасів показують, що надійність постачальника має найбільший вплив на страхові запаси. Але розглянемо ці два фактори по черзі.

Прогнозування попиту-це процес прогнозування майбутніх середніх продажів на основі вибірок історичних даних і аналізу ринку. Будь-який прогноз, швидше за все, буде помилковим, тому слід зосередитися на розумінні діапазону потенційних помилок прогнозу та рівня страхових запасів, який задовольнить піковий попит. Існує безліч

математичних моделей для прогнозування майбутнього попиту. Найпоширенішими базовими методами прогнозування є: просте середнє, ковзне середнє, експоненціальне згладжування, адаптивне згладжування.

Фактори надійності постачальника охоплюють як час реакції, так і якість поставок. Чим менше надійність постачальника, тим більше страхових запасів повинні мати його клієнти. Змінивши постачальника або підвищивши надійність існуючого постачальника, компанія може знизити рівень страхових запасів.

У структуруванні ланцюжка поставок важливо знаходити баланс між швидкістю реагування постачальника та надійністю. Для цього компанія повинна визначитися, якою має бути поставка по кожній номенклатурі-гнучкою чи економічною.

Гнучкі поставки необхідні, коли головною метою є дохід і зростання. Це поставки, у яких спостерігається висока волатильність попиту, і швидкість реагування на його збільшення має вирішальне значення. Прикладом може служити модний одяг, попит на який непередбачуваний. Роздрібні продавці повинні мати можливість швидко поповнювати запаси, якщо товар популярний, але вони не захочуть утримувати великі запаси, якщо попит низький. Гнучкість поставок зазвичай означає, що товари потрібно виробляти поблизу точки продажу.

Економічні поставки необхідні, коли основною метою є зниження витрат. Це сфери, де попит є передбачуваним, і в центрі уваги можуть бути недорогі постачальники. Прикладом є звичайний одяг, такий як нижня білизна, де роздрібні продавці можуть планувати обсяги з достатньою точністю, а запаси не застарівають. Оскільки обсяги передбачувані, повільне та тривале транспортування не є проблемою.

По мірі зростання бізнесу компанія може розвивати дедалі складніший портфель товарів, моделей, компонентів, запчастин. Кількість окремих складських одиниць (SKU) визначає діапазон запасів, що зберігаються. Для цього випадку існує багато методів оптимізації запасів.

Першим етапом зменшення обсягу окремих товарно-матеріальних цінностей є спрощення номенклатури продукції та комплектуючих. Наприклад:

- обмеження кількості варіантів, таких як розміри, кольори, аромати чи формати продуктів;
- стандартизація компонентів, де продукти мають спільні частини-багато виробників автомобілів використовують цей підхід; наприклад, Форд і Фольксваген широко використовують універсальні деталі при виробництві різних моделей;
- концентрація поставок, щоб зменшити страхові запаси та зробити поставки більш економічними.

Оптимізація запасів також може бути проведена шляхом розведення попиту та пропозиції, для чого існує цілий ряд моделей постачання. Кожна модель визначає момент, коли компоненти збираються в готовий продукт, зобов'язуючи виробника використовувати певний варіант свого продуктового портфолію. Наприклад, виробник автомобілів, який виготовляє автомобілі перед отриманням замовлення клієнта, повинен попередньо вибрати такі атрибути, як колір фарби та тканина салону. Якщо комбінація виявиться непопулярною, варіант залишиться в запасах надовго. Однак, якщо автомобіль пофарбовано та оздоблено після отримання замовлення, не потрібно буде його зберігати у запасах, а покупцям можна запропонувати набагато більше варіантів кольорів.

Таким чином, оптимізація запасів є невід'ємною частиною фінансового менеджменту

підприємства. Вона дозволяє скоротити операційний цикл, зменшити витрати, та зрештою покращити показники прибутковості компанії. Це особливо важливо в умовах сучасної висококонкурентної економіки. Але до оптимізації запасів необхідно підходити з обережністю, аби не зашкодити стійкості підприємства, ритмічності виробництва та задоволенню потреб покупців. Тому у процесі оптимізації запасів менеджери компанії повинні знаходити оптимальний баланс, а також використовувати новітній досвід та найкращі практики у цій сфері.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Міністерства фінансів України N 246 від 20.10.99. Редакція від 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0751-99> (дата звернення: 26.11.2022).
2. Консолідована фінансова звітність АТ «Фармак» за рік, який закінчився 31 грудня 2020 року. URL: <https://farmak.ua/financial-statements-and-information-about-the-company/> (дата звернення: 26.11.2022).
3. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: Навчальний курс.-2-е видання, перероб. та доп.-К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004.-656 с.
4. Tennent J. (2013). *Guide to financial management. Second edition. Profile Books Ltd.*