

# Сущность ABC-анализа(принцип Парето)

*«За большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин»*

***Иначе называют «Правило 20 на 80»***

***Примеры: «20% товаров приносят 80% прибыли»***

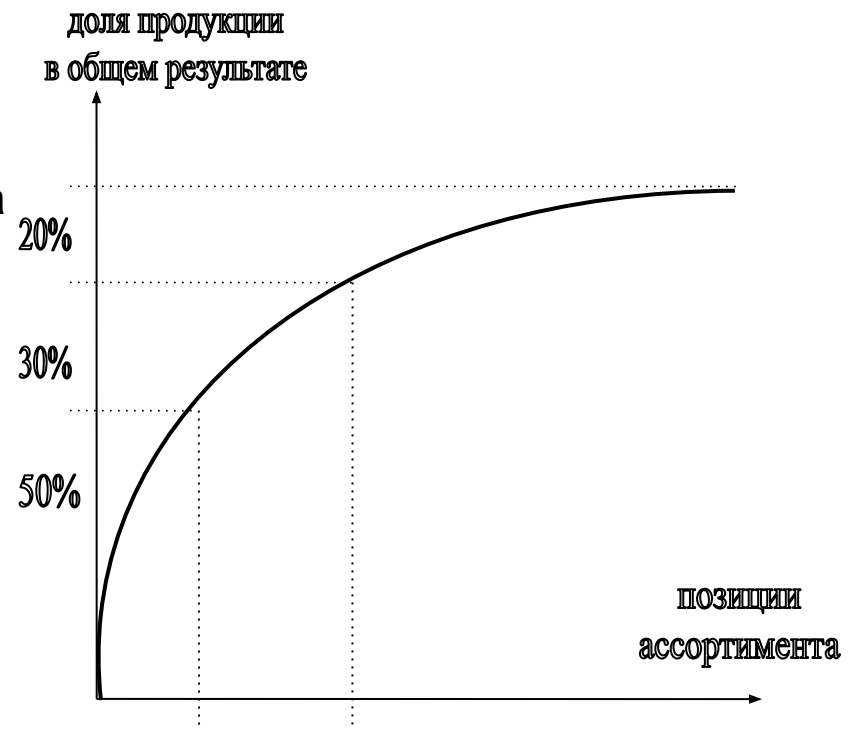
***«20% покупателей приносят 80% оборота»***

- **АВС- анализ- самый распространенный метод при анализе ассортимента, это составление рейтинговых списков по разным параметрам.**
- **Группа А – самые важные товары и поставщики**
- **Группа В – «средние» по важности**
- **Группа С – «проблемные» товары и поставщики**

# ABC-анализ

ABC анализ позволяет определить вклад конкретного товара в итоговый результат.

- А – самые важные товары (~10%) на который приходится основная часть продаж (50%)
- В – товары средней важности (~20%), продажи составляют 30%
- С – наименее важные товары - основная часть (~70%), с малым вкладом в продажи (20%).



## Этапы ABC-анализа

1. Выбираем **объект анализа** (что будем анализировать: товарные группы, товарные единицы) и **параметр анализа** (по какому признаку: объем продаж, доходы, товарные запасы, оборачиваемость)
2. Определяем суммарное значение выбранного показателя
3. Определение доли каждой позиции в общем результате

- 4. Сортировка объектов анализа ассортимента в порядке убывания доли каждой позиции**
- 5. Расчет доли с накоплением результата анализа ассортимента**
- 6. Определение числа групп границы групп матрицы анализа ассортимента**
- 7. Отнесение позиции к выбранной группе**

# ABC- рейтинг товаров

- Группа А – самые важные товары, приносящие первые 50% (**75%**) результата. Требуют тщательного планирования, постоянного учета и контроля
- Группа В – «средние» по важности, приносящие следующие 30% (**20%**) (с накопительным итогом до 80% или до **95%**). В меньшей степени важные, требуют обычного контроля и налаженного учета.
- Группа С – малоценные объекты, приносящие остальные 20% результата (**5%**) (с накопительным итогом от 80 до 100%) (**от 95 до 100%**), характеризуются упрощенными методами планирования, учета, контроля.

## *Рекомендуемые сочетания доли в обороте и в ассортименте*

<b>Группа</b>	<b>А</b>	<b>В</b>	<b>С</b>
<b>Доля в обороте, %</b>	<b>75</b>	<b>20</b>	<b>5</b>
<b>Доля в ассортименте, %</b>	<b>5</b>	<b>20</b>	<b>75</b>

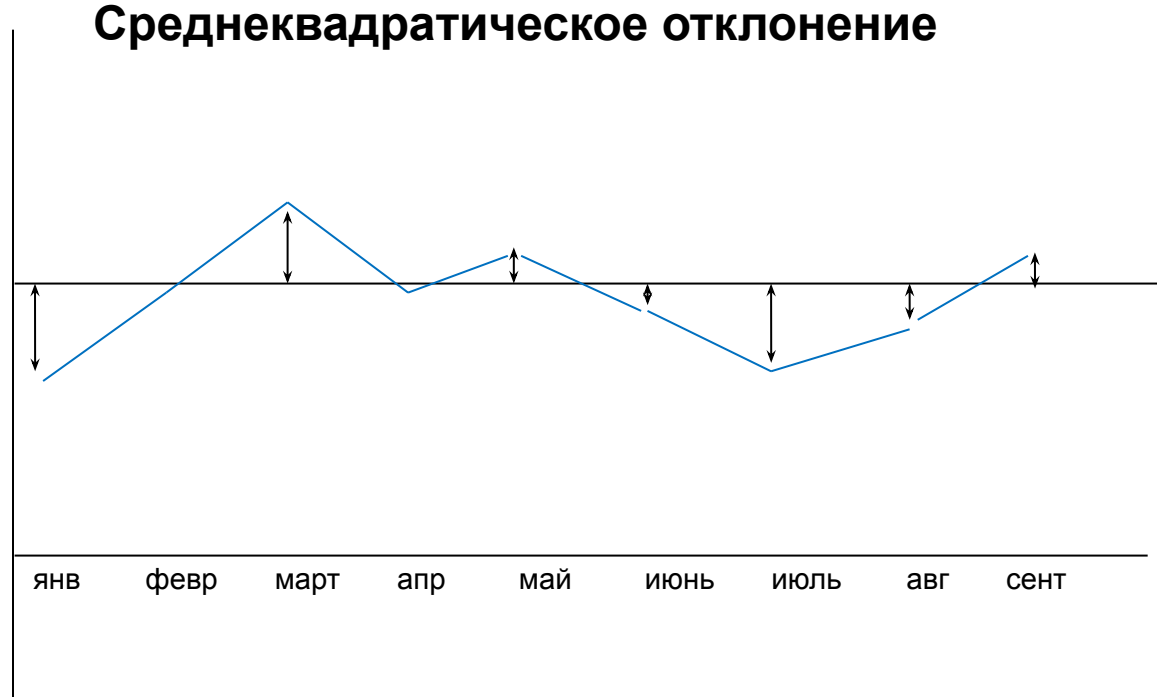
<b>Группа</b>	<b>А</b>	<b>В</b>	<b>С</b>
<b>Доля в обороте, %</b>	<b>80</b>	<b>15</b>	<b>5</b>
<b>Доля в ассортименте, %</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>75</b>



# XYZ-анализ

**XYZ** анализ позволяет определить **степень стабильности** продаж товара.

- X – самые стабильные продажи (коэффициент отклонения до 10%)
- Y – товары средней стабильности продаж (коэффициент отклонения до 25%)
- Z – нестабильные продажи - основная часть (коэффициент отклонения более 25%)



# Расчет коэффициента вариации

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2}{n}}$$

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}}$$

# Совмещенный ABC XYZ анализ

<b>AX</b> (высокая значимость товара в ассортименте, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности продаж)	<b>AY</b> (высокая значимость товара в ассортименте, средняя степень надежности прогноза вследствие нестабильности продаж)	<b>AZ</b> (высокая значимость товара в ассортименте, низкая степень надежности прогноза вследствие стохастического потребления)
<b>BX</b> (средняя значимость товара в ассортименте, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности продаж)	<b>BY</b> (средняя значимость товара в ассортименте, средняя степень надежности прогноза вследствие нестабильности продаж)	<b>BZ</b> (средняя значимость товара в ассортименте, низкая степень надежности прогноза вследствие случайного характера продаж)
<b>CX</b> (низкая значимость товара в ассортименте, высокая степень надежности прогноза вследствие стабильности продаж)	<b>CY</b> (низкая значимость товара в ассортименте, средняя степень надежности прогноза вследствие нестабильности продаж)	<b>CZ</b> (низкая значимость товара в ассортименте, низкая степень надежности прогноза вследствие случайного характера продаж)

# Рекомендации по товарным запасам

<b>AX</b> Невысокий страховой запас, возможно наличие резервного поставщика, теоретически можно работать по системе закупок JIT – just in time – «точно в срок».	<b>AY</b> Запас с небольшим избытком, резервный поставщик, тщательный контроль остатков.	<b>AZ</b> иметь резервных поставщиков, отдать самому опытному менеджеру, постоянный контроль.
<b>BX</b> невысокий запас, поставки JIT, резервный поставщик.	<b>BY</b> Запас с очень небольшим избытком, резервный поставщик, контроль остатков.	<b>BZ</b> Частичная работа под заказ, контроль остатков, опытный менеджер, важно – резервные поставщики.
<b>CX</b> Фиксированный заказ, система JIT, партии с увеличенным интервалом.	<b>CY</b> Отдать новичку, поставка с фиксированными, но чуть более частыми партиями, чуть больше страховой запас.	<b>CZ</b> За новыми товарами наблюдать, старые – выводить. Поставка под заказ, можно отдать новичку.