

# Программные продукты, выполняющие ABC анализ

Выполнила студентка 3 курса гр.552у  
Балашова Нина Юрьевна



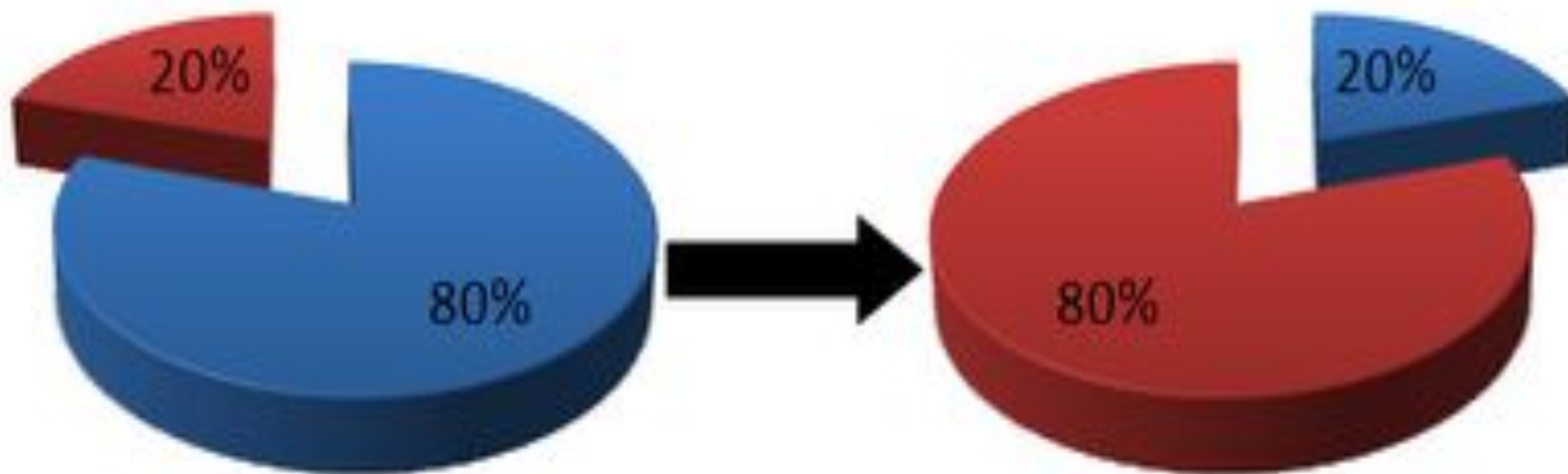
*АВС-анализ — метод,  
позволяющий  
классифицировать  
ресурсы фирмы по  
степени их важности*



**Цель ABC анализа— простое, удобное и наглядное ранжирование любых ресурсов с точки зрения их вклада в прибыль или продажи.**

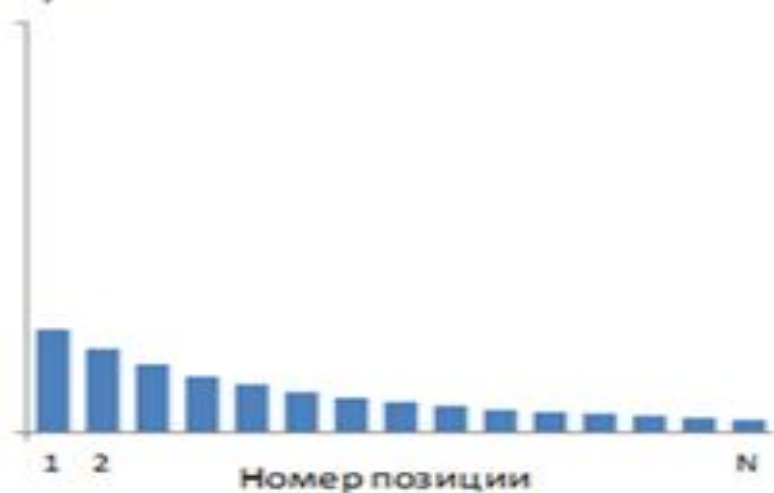
**Преимущества ABC анализа:**  
**универсальность, простота и наглядность.**  
**Недостатки ABC анализа: метод слишком математичен, иногда может не учитывать стратегические цели компании.**

**АВС-анализ базируется на принципе Парето, который означает, что 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий - лишь 20% результата.**

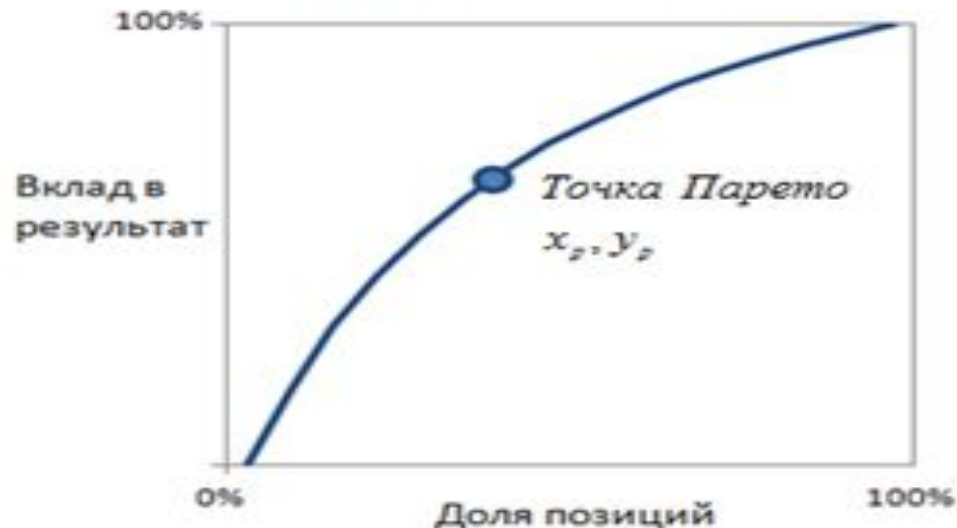


## Объекты

Результат



## Диаграмма Парето

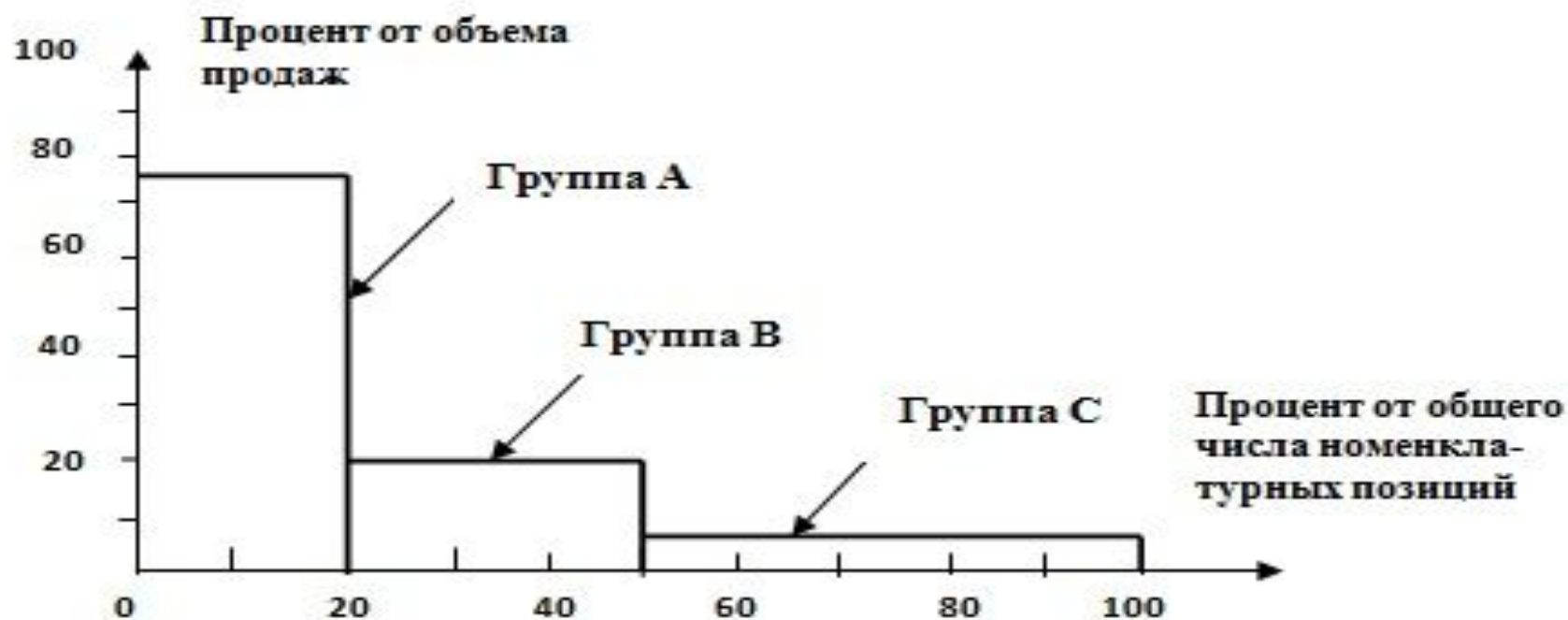


В этом случае метод строится по принципу классификации анализируемых ресурсов на 3 группы А, В и С:

- группа А: обеспечивает 80% продаж/прибыли, обычно составляет 15-20% от всех ресурсов
- группа В: обеспечивает 15% продаж/прибыли, обычно составляет 20-35% от всех ресурсов
- группа С: обеспечивает 5% продаж/прибыли, обычно составляет 50-60% от всех ресурсов

Однако, границы групп 5-15-80 могут изменяться и могут устанавливаться индивидуально каждой компанией.

**После разделения всех товаров на группы ABC, формируются решения относительно каждой товарной группы.**



**группа А** – самые важные ресурсы, локомотивы компании, приносят максимальную прибыль или продажи.

**группа В** – группа ресурсов, которые обеспечивают хорошие стабильные продажи/ прибыль компании.

**группа С** – наименее важная группа в компании. Обычно ресурсы группы С тянут компанию вниз или не приносят дохода. При анализе данной группы необходимо быть очень внимательным и в первую очередь понять причину низкого вклада.



# **Пример ABC-анализа ассортимента в Excel:**

**Данный пример проведения ABC-анализа ассортимента является универсальным в применении, его можно использовать для проведения:**

- **ABC-анализа товаров отдельного бренда или всего ассортимента компании**
  - **ABC-анализа запасов компании**
- **ABC-анализа сырья и любых закупаемых материалов**
  - **ABC-анализа клиентов или групп потребителей**
  - **ABC-анализа поставщиков**
- **ABC-анализа эффективности работы подразделений и анализ трудовых ресурсов**
- **ABC-анализа бюджета, инвестиций или любых затрат**



**Первым шагом в проведении ABC — анализа просто перечислите все анализируемые позиции.**

**Определите показатель, по которому Вы хотите отсортировать позиции.**

№ п.п	Наименование	Значение, руб
1	Товар 1	100
2	Товар 2	5
3	Товар 3	50
4	Товар 4	20
5	Товар 5	35
		210

**Отсортируйте все позиции по убыванию продаж/ прибыли**

№ п.п	Наименование	Значение, руб
1	Товар 1	100
2	Товар 3	50
3	Товар 5	35
4	Товар 4	20
5	Товар 2	5
		<b>210</b>

**Определите долю (вклад) каждой позиции**  
**Данное действие выражается в делении**  
**суммы отдельной позиции на общую**  
**сумму продаж.**

№ п.п	Наименование	Значение, руб	Вклад %
1	Товар 1	100	48%
2	Товар 3	50	24%
3	Товар 5	35	17%
4	Товар 4	20	10%
5	Товар 2	5	2%
		210	100%

**В отдельном столбце рассчитайте совокупный процент**

**Совокупный % считается накопительно, начиная с верхних строк таблицы**

№ п.п	Наименование	Значение, руб	Вклад %	Накопительный вклад %
1	Товар 1	100	48%	48%
2	Товар 3	50	24%	71%
3	Товар 5	35	17%	88%
4	Товар 4	20	10%	98%
5	Товар 2	5	2%	100%
		210	100%	

**Присвойте каждой позиции соответствующую группу А, В или С**

**Выделите группы согласно ABC методу по каждой позиции на основе столбца «Накопительный вклад».**

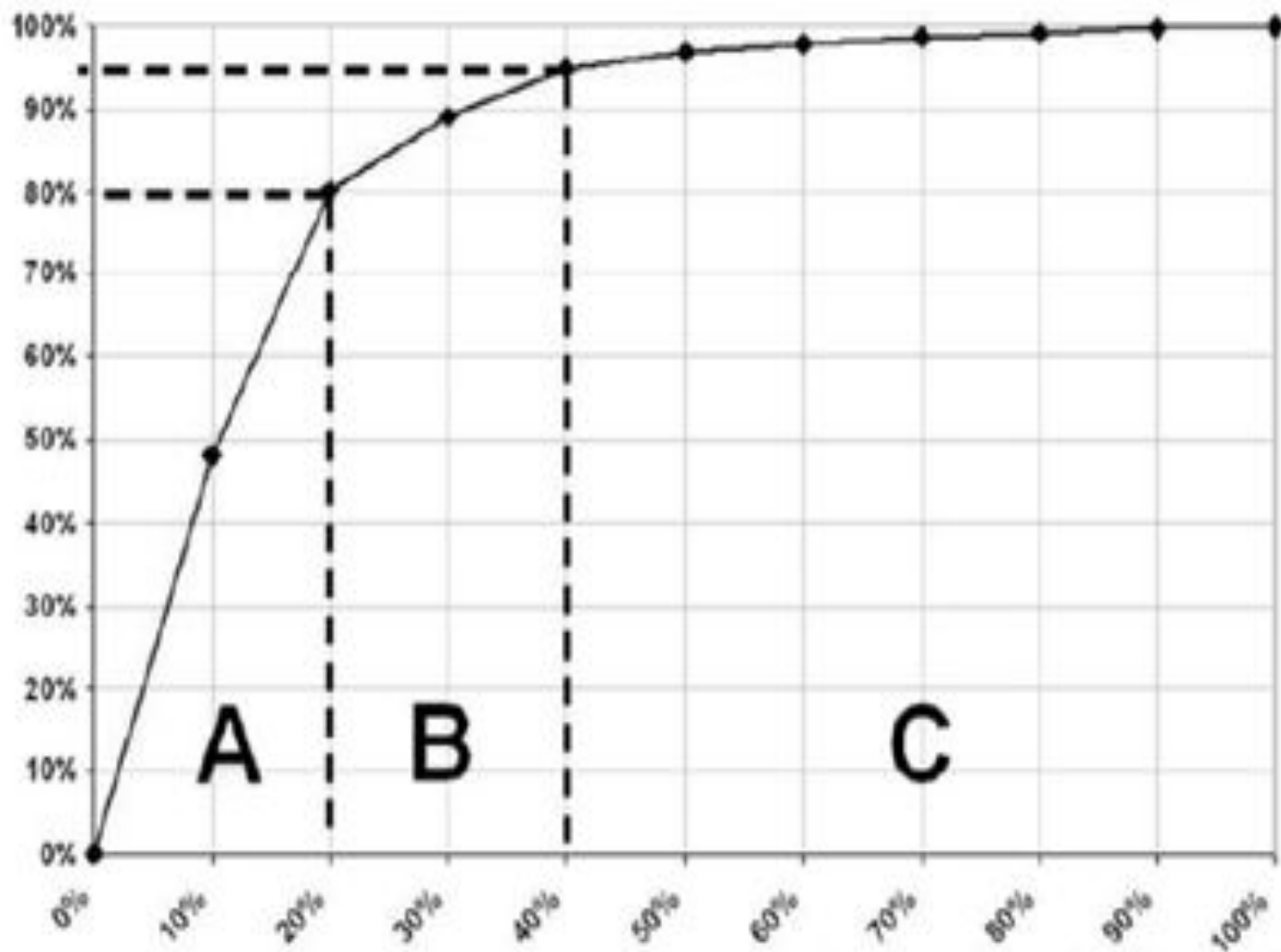
**Все позиции от начала таблицы до границы 80% — категория А**

**Все позиции от границы 80% до границы 95% — категория В**

**Все позиции от границы 95% до границы 100% — категория С**

№ п.п	Наименование	Значение, руб	Вклад %	Накопительный вклад %	Группа
1	Товар 1	100	48%	48%	А
2	Товар 3	50	24%	71%	А
3	Товар 5	35	17%	88%	В
4	Товар 4	20	10%	98%	С
5	Товар 2	5	2%	100%	С
		210	100%		

# Пример построения диаграммы в Excel.



**Программа «АВС анализ продаж: Проф»**  
– это авторский набор утилит (*макросов и пользовательских функций на языке VBA*), расширяющих возможности стандартного Excel.





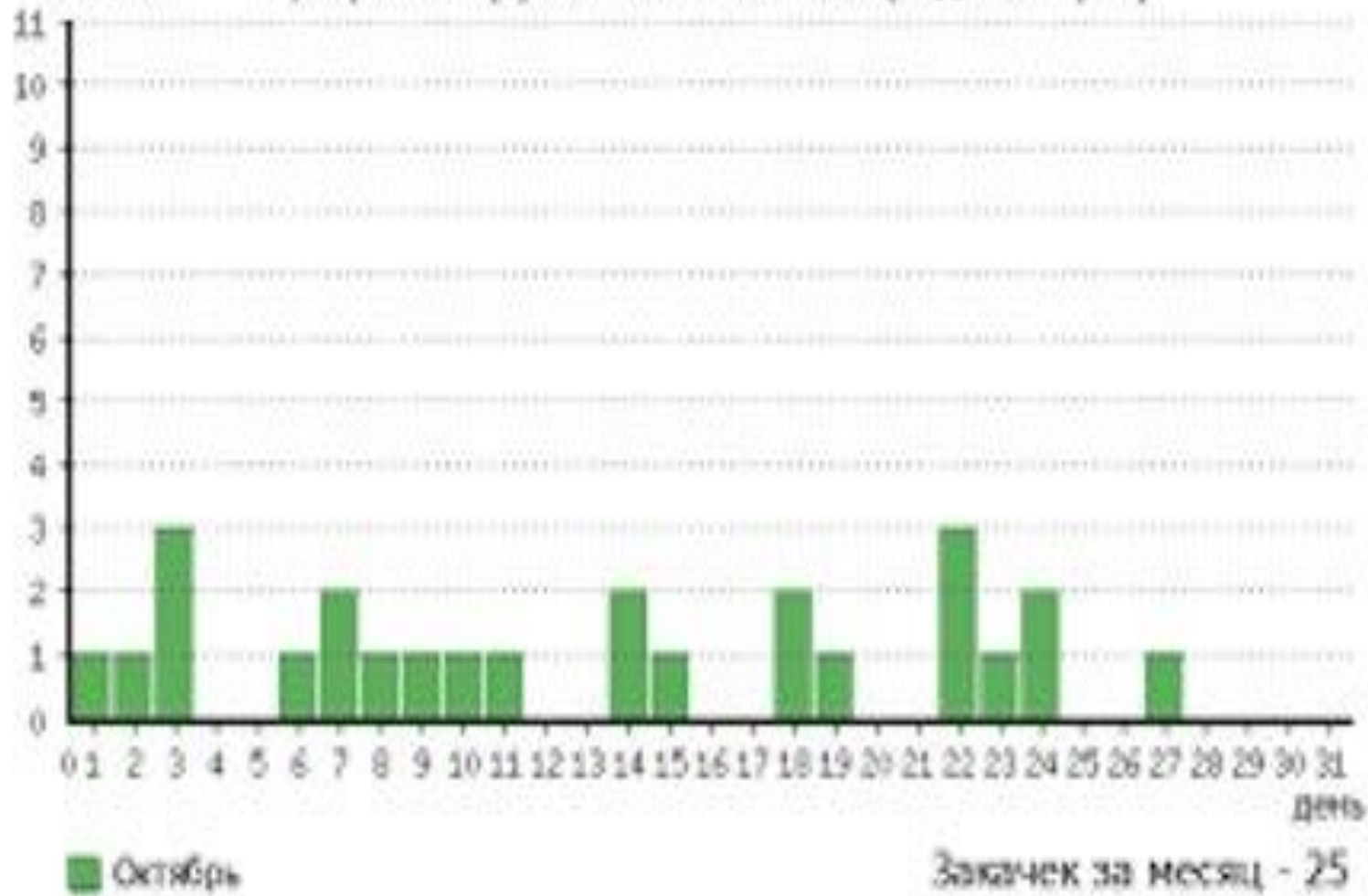
# Программа "АВС: Анализ продаж : Проф" позволяет провести

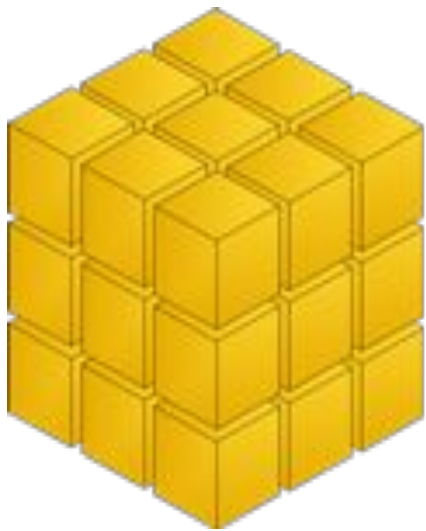
- АВС: Анализ продаж,
- АВС ранжирование,
- рассчитать коэффициенты оборачиваемости активов
- отобразить полученные Вами результаты графически.



загрузки

## График загрузок ABC анализ продаж: Проф





# OLAP – системы

**Делать подобный анализ несложно и в Excel но можно применять и, так называемые, OLAP (Online Analytical Processing)-системы – программные продукты, специально предназначенные для многомерного анализа**

**К видам OLAP систем относятся:**

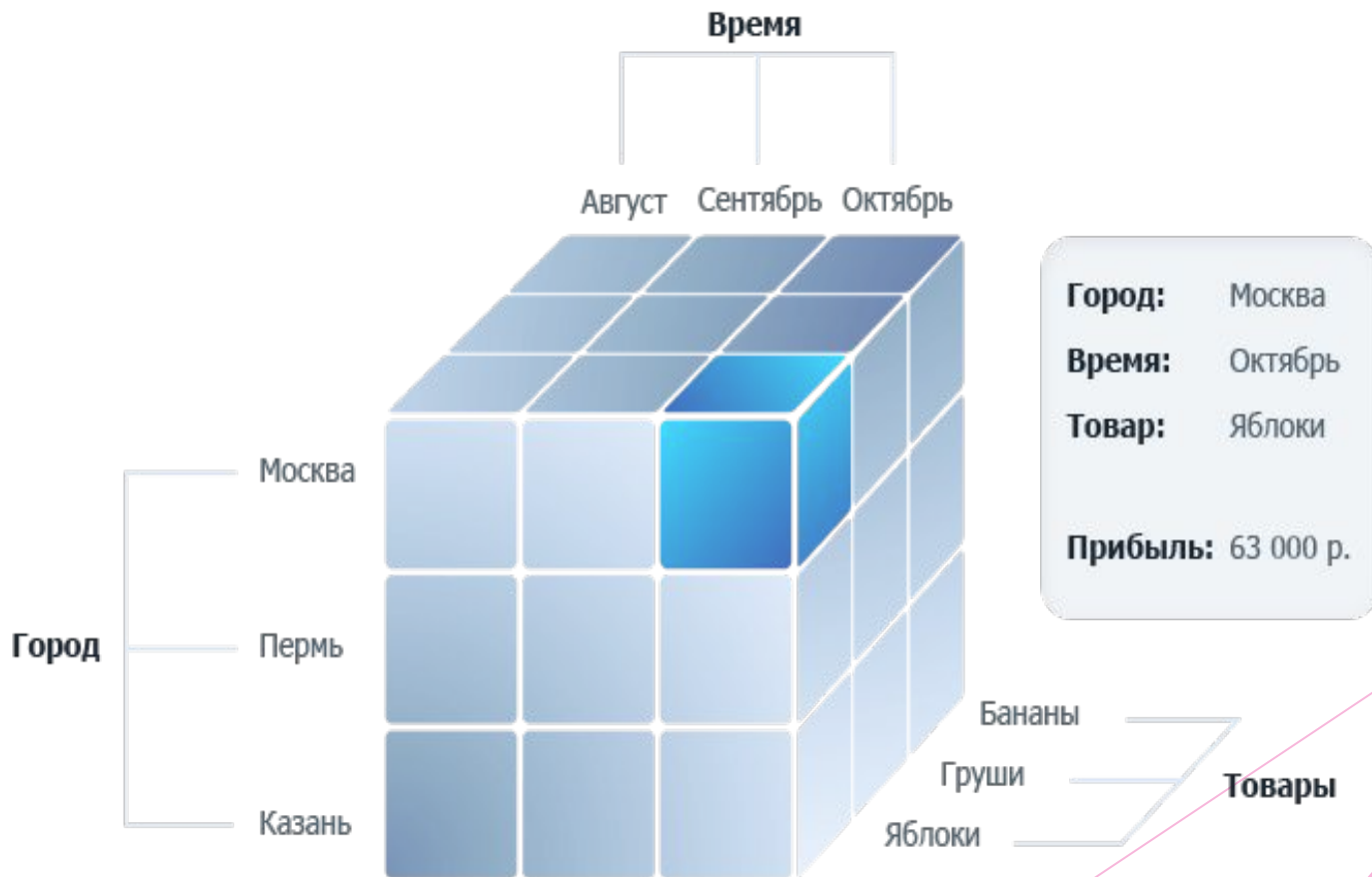
**1. ROLAP (Relational OLAP –  
реляционные OLAP системы)**

**2. MOLAP (Multidimensional  
OLAP – многомерные OLAP  
системы).**

**3. HOLAP (Hybrid OLAP –  
гибридные OLAP системы).**

# OLAP – ТЕХНОЛОГИИ:

## Многомерный Оlap-куб



**Система бизнес-аналитики OLAP-эксперт дает возможность проводить ABC-анализ в короткие сроки с высокой степенью точности.**

**Проведение анализа становится удобным, система сама собирает все необходимые для анализа данные и структурирует их.**



**ВСЕМ СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!!!**