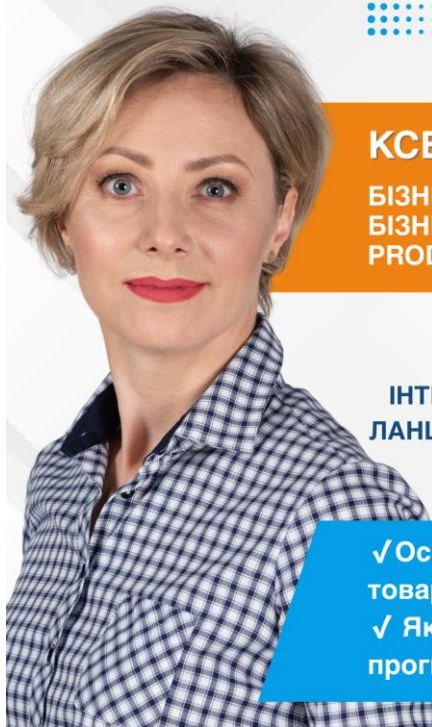




28 ЖОВТНЯ 2025

**КИЇВ | МВЦ | ВХІД 2С
КОНФЕРЕНЦ-ЗОНА 1**



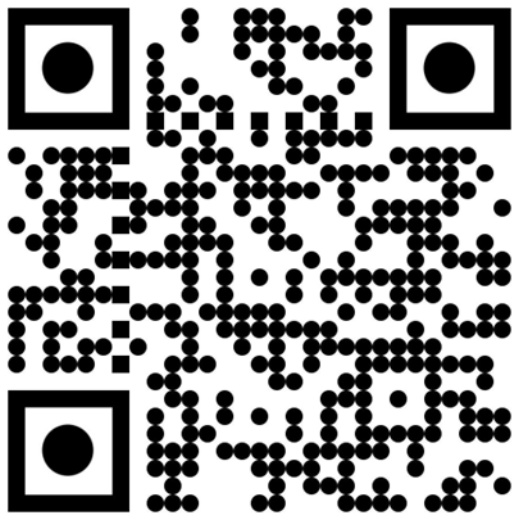
КСЕНІЯ ЮДІНА

**БІЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ,
БІЗНЕС-ТРЕНЕР, Q2CHAIN
PRODUCT OWNER**

ТЕМА:

**ІНТЕГРАЦІЯ СКЛАДУ В УПРАВЛІННЯ
ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ: ВІД ХАОСУ
ДО ПРОГНОЗОВАНOSTІ**

- ✓ Основні проблеми планування товарного потоку
- ✓ Як зробити товарний потік прогнозованим та керованим



**Я трансформую ланцюги
постачання у конкурентну
перевагу бізнесу**



Ми будемо говорити про

1. Склад як стратегічна ланка ланцюга постачань:
роль у забезпеченні безперервності руху товарів
до споживача
2. Коли процеси формально налагоджені, але
ефективність складу не зростає: **діагностика
системних збоїв**
3. Інтеграція складу в архітектуру ланцюга
постачань: шлях до створення **конкурентної
переваги** бізнесу

Склад — “держава у державі” ланцюга постачань

- Вимагає значних ресурсів для якісного управління — тому часто передається на «аутсорс».
- Є відправною точкою “останньої милі” до споживача.
- Саме тут формується **«Ідеальне замовлення»**
- Результат — **щасливий клієнт і бездоганна репутація компанії.**





Де фокус керівника складської логістики?

- Покращення ефективності складу, а саме **WMS**, інфраструктури та процесів.
- Щоденна робота — це пошук **балансу між ефективністю та ресурсами**.
- Формування **стійкого результату операцій**.

Коли WMS є, процеси налагоджені ... а
цільового результату нема!

Причина — незаплановані приходи, повернення та
переміщення які “розривають” ресурсне планування.

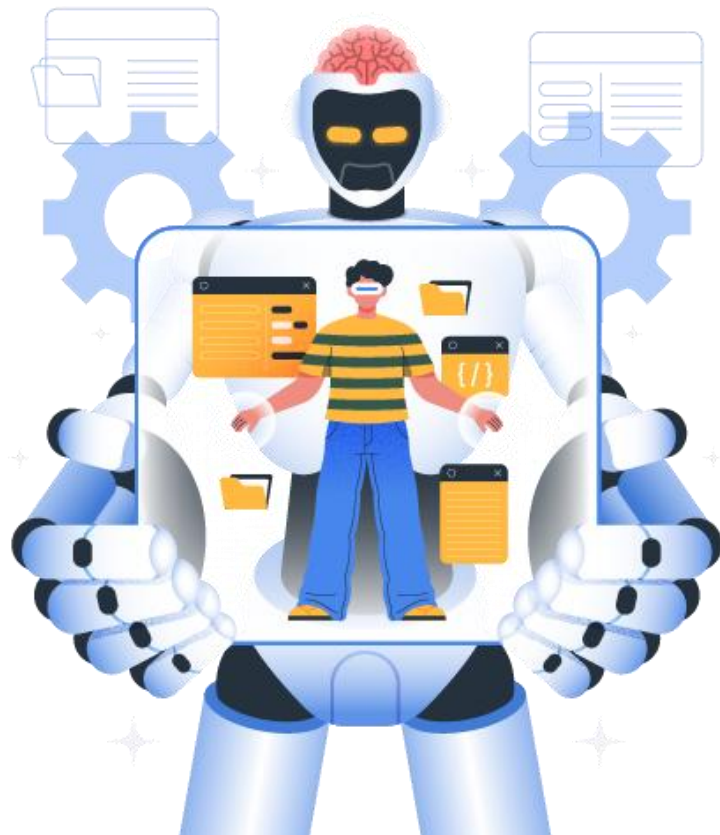
Замість ритму:

$X \text{ годин} \times U \text{ людей} \rightarrow X \times 3 \text{ годин} \times (U - ?) \text{ люди.}$



Професійний виклик керівника складу

- Складські компетенції — сильні, але вузькі.
- Брак компетенції управління ланцюгом постачань





Склад — дзеркало ефективності ланцюга постачань

- Неритмічні надходження та відвантаження → помилки прогнозування й планування.
- Часті переміщення → збій системи розподілу, похибка прогнозу попиту, фінансові розриви, брак взаємодії у закупівлях і продажах.
- Надлишки товару → розрив між маркетингом, комерцією та структурою Supply Chain.
- Брак місця → похибка прогнозу, брак системного планування товарообігу.

Проблеми складу ≠ проблеми складу

- Це — задачі управління ланцюгом постачань.
- Рішення — інтеграція складської логістики в S&OP процес. (Sales and Operational Planning)
Планування продажів та операційної діяльності

**S&OP створює єдину картину майбутнього,
у якій склад — не реакція на хаос,
а інтегрована ланка прогнозованого потоку.**



Що дає сталий S&OP



- Прозоре планування ресурсів в усьому операційному циклі
- Своєчасне виявлення потреби у площах — дефіцит чи надлишок
- Точне бюджетування техніки, обладнання та персоналу
- Перехід від “гасіння пожеж” до управління ризиками

Що потрібно, щоб процес «полетів»

- Методика важлива.
Але не вона вирішує все.

Є три речі, без яких S&OP бізнес-процес залишиться на папері:

- Рішуча воля CEO
- Особиста участь CEO на старті налагодження
- Послідовна підтримка CEO на всіх етапах

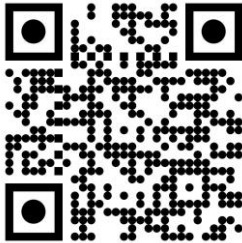




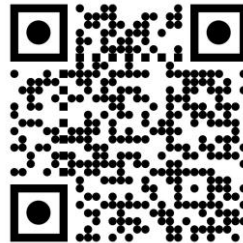
Висновок

**Тільки вихід з бульбашки суто складських процесів
забезпечить стійку ефективність складської
логістики у довгостроковій перспективі**

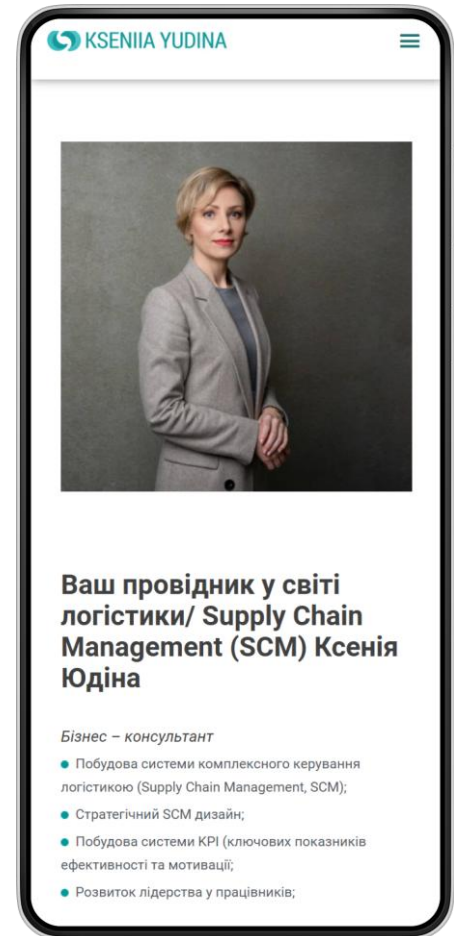
Дякую Збройним Силам України та вам,
колеги за щоденну працю, підтримку
економіки та наближення нашої перемоги! 🇺🇦



Kseniia Yudina



Q2Chain



<https://yudina-scm.com.ua/>



STAY CONNECTED



CSCMP Ukraine Roundtable



LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/cscmp-ukraine-roundtable/>



<https://www.facebook.com/cscmpua/>

Email: cscmp.ukraine.roundtable@gmail.com