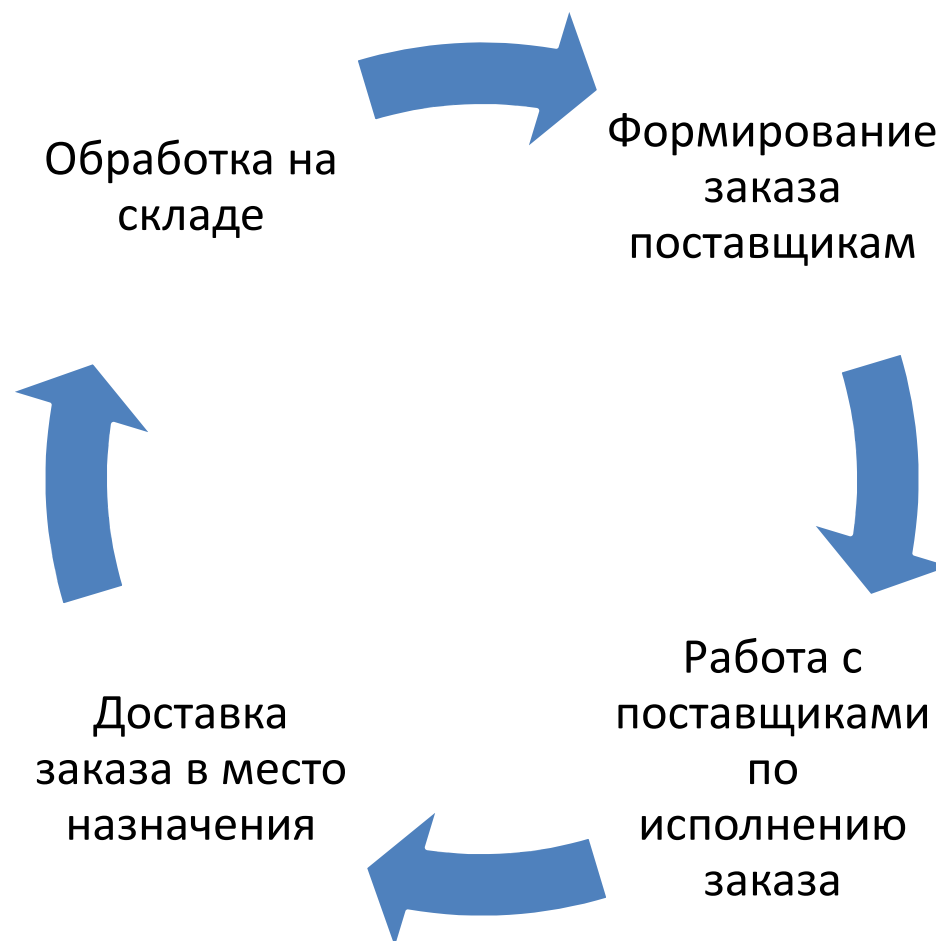




Аутсорсинг планирования
закупок, аналитики,
прогнозирования спроса.

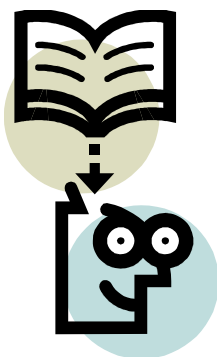
Функции управления закупками и запасами

Обобщённые функции управления закупками:



Пути решения проблем с управлением запасами и закупками

Часто компании пытаются решать проблемы в логистике и закупках одним из указанных способов



Обучение
специалистов



Изобретение
велосипеда



Консалтинг



Приобретение/
разработка
программного
обеспечения



Аутсорсинг

Функции логистики, которые чаще всего принято передавать на аутсорсинг

- Хранение и складская обработка товара
 - Приёмка товара по качеству и количеству, выбраковка и сортировка
 - Хранение
 - Упаковка
 - Комплектация и отгрузка клиентов
- Перемещение и транспортировка грузов.
 - Организация перевозки
 - Перевозка товара
- Таможенное оформление.

Управление запасами

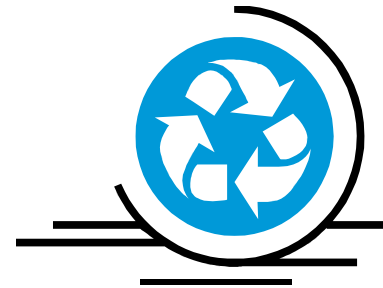
Другие функции, сказывающиеся на качестве управления запасами и закупками.

Отдавать на аутсорсинг работу с поставщиками по исполнению заказа, так же, как и непосредственные продажи, чаще всего считается недопустимым по причинам безопасности бизнеса и коммерческой тайны.

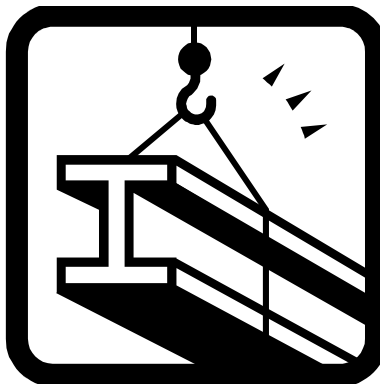
Передача на аутсорсинг, даже временно, планирования запасов и закупок, аналитики и прогнозирования часто позволяет повысить качество аналитики и планирования.



Планирование и формирование заказа поставщикам

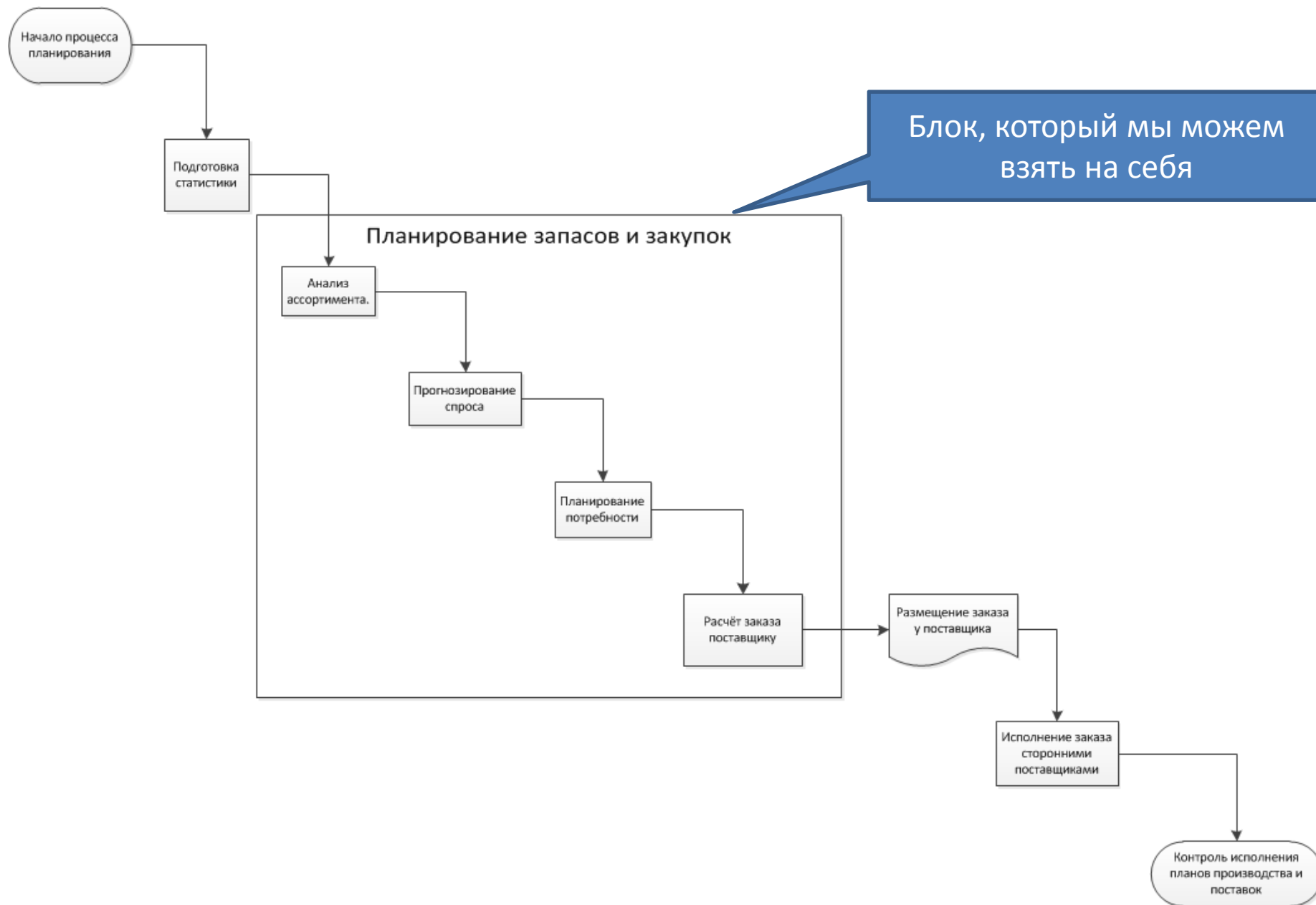


Анализ и планирование



Работа с поставщиками по исполнению заказа

Обобщённая схема процессов в работе отдела закупок

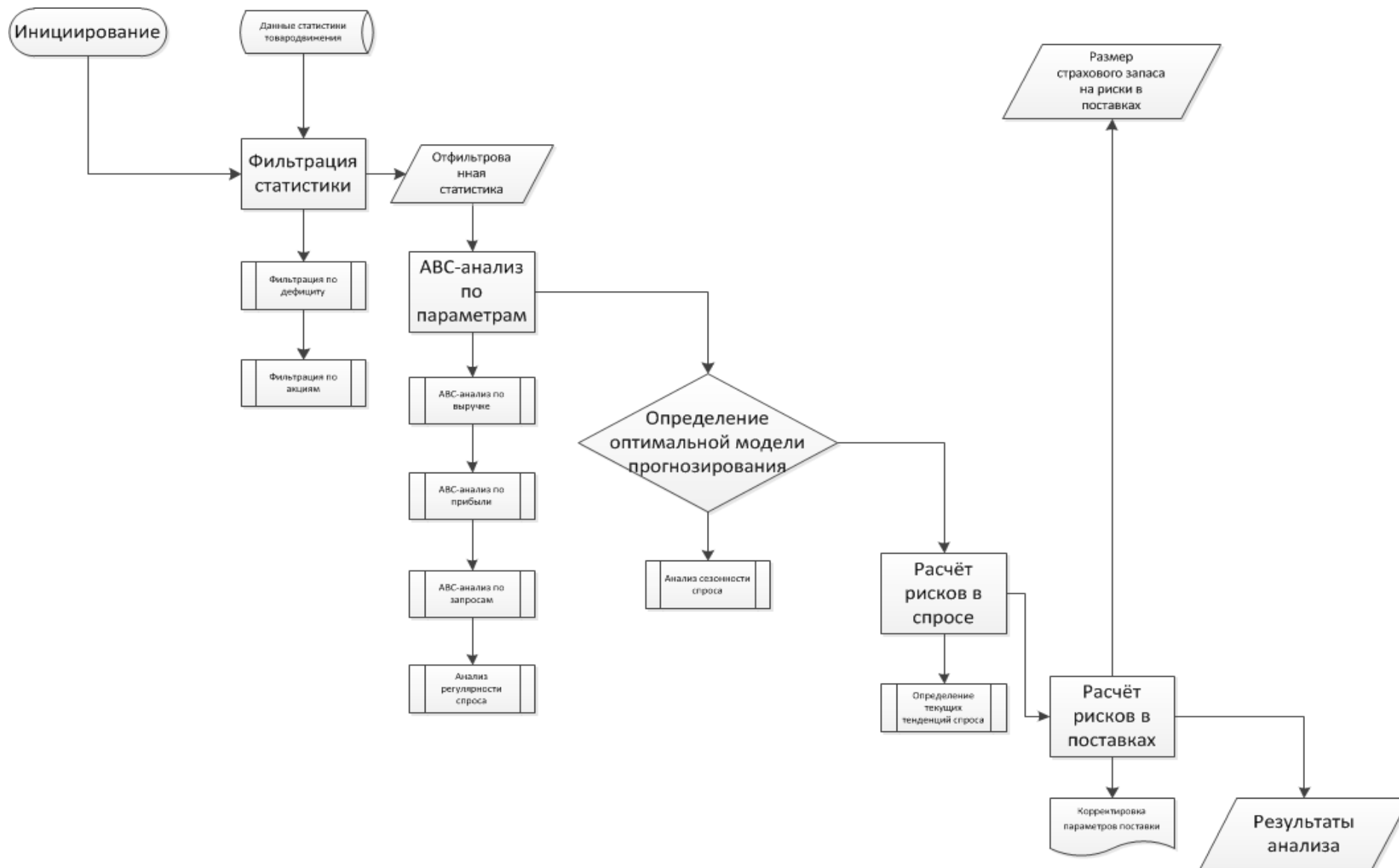


Для корректного формирования оптимального плана запасов и закупок необходимо сделать:

- Провести анализ товарного потока на наличие дефицита,
- Определить оптимальную модель прогнозирования спроса и её параметров.
- Провести анализ ассортимента, – как в статике, так и в динамике – по 10-14 параметрам.
- Провести анализ и расчёт рисков:
 - В спросе.
 - В поставках.
- Определить потребность в страховых запасах с учётом комплекса рисков – до отдельных товаров.
- Провести формирование прогноза спроса и плана продаж.
- Определить календарный план – график запасов, который позволит выполнить план продаж.
- Провести формирование оптимального календарного плана-графика закупок.

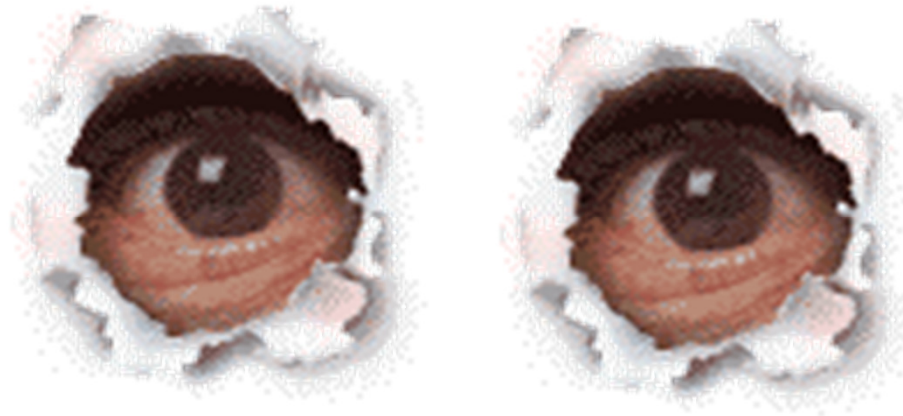
Схема процесса анализа ассортимента, продаж и запасов

Всё это можем сделать для вас мы



Поддержка и исполнение процесса анализа ассортимента, продаж и запасов в компаниях

Часто в компаниях, указанная на предыдущем слайде , работа не проводится по разным причинам . Что ведёт к потерям и излишним издержкам.



**Я вас вижу,
вы не работаете!**

Как пример: анализ дефицита. Варианты методов.

Например, формирование плана продаж без анализа дефицита, приводит к «недопродажам» и потерям выручки и прибыли компаний.

Проведение «простым» методом – тоже.

Вот сравнение методов и оценки спроса на их основе:

Оценка спроса			
Факт	"Прохождение через ноль"	По "среднедневному потреблению"	По значимым (коммерческим) объёмам продаж
7 338	8 154	16 559	21 150



**ВДРУГ ОТКУДА НИ ВОЗЬМИСЬ
НИОТКУДА НЕ ВЗЯЛОСЬ.**

Схема взаимодействия при аутсорсинге планирования запасов и закупок



Когда стоит передавать планирование запасов и заказов на аутсорсинг

- Длинное «плечо планирования» – от 1 месяца и более.
- Если вы – импортёр или производитель.
- Если компания периодически ощущает недостаток оборотных средств.
- Если в компании регулярно возникает дефицит ходовых товаров
 - при избыточности запаса менее ходовых товаров.
- Если в компании недостаток квалификации сотрудников или их сотрудники избыточно загружены и не успевают проводить аналитику и качественное прогнозирование.
- Для сетевых компаний – при оптимизации запасов поставщиков и формировании более тесного взаимодействия с поставщиками, оптимизации запасов как сети, так и поставщиков: снижения дефицита и излишков.

Программное обеспечение vs аутсорсинг планирования

Программное обеспечение	Аутсорсинг планирования запасов и закупок и аналитики
Требует довольно высокую квалификацию закупщика, – как в аналитике и закупках, так и в программе: для настройки и тонкой подстройки. Как только возникает недостаток квалификации в одном, - теряется преимущество использования.	Требования к квалификации только в общении с поставщиками для выполнения планов закупки по объёмам, ассортименту и срокам.
Значительная часть поставщиков ПО не имеет возможности анализировать данные разных клиентов для улучшения продукта и разрабатывает улучшения, основываясь только на теоретических умозаключениях или ограниченном количестве данных.	<u>Непрерывное развитие</u> : Оказывающий услуги кровно заинтересован, чтобы качество услуг было как можно лучше и совершенствует свой продукт, анализируя данные разных рынков и клиентов.
Ограничение функционала: по методам и моделям.	Мы же, например, для каждой товарной позиции определяем оптимальную модель прогнозирования (из заложенных) с определением оптимальных параметров.
Качественные продукты недёшевы, а значит, если вы приобрели ПО, но продукт не соответствует вашим требованиям, – значительная сумма потрачена впустую.	Используется принцип «пользуешься, пока платишь». Если перестала удовлетворять или пропала необходимость, – услуга перестаёт оказываться при отсутствии оплаты.

Почему стоит передавать на аутсорсинг

Результаты по разным компаниям выглядят так:

- Увеличение выручки от продаж превышало 30-35%, поскольку дефицит относительно спроса у **всех (!)** снизился до пределов в 3-7%, то есть «уровень доступности товара» достиг 92-97%. Часто притом поднимаясь с 68-76% .
- Совокупные запасы и затраты ни у кого не выросли, а во многих случаях снизились на 30-50%.
- Произошло перераспределение запасов (и средств в них вложенных) по товарным позициям/ артикулам. Если же учесть потери от «недопродаж», то они у всех упали, значимо, увеличивая продажи и прибыль.
- Оборачиваемость (средневзвешенная по объёму продаж): отношение продаж за месяц к среднедневному запасу в течение того же месяца составило от 0,9 до 2,97 (у всех по разному, – в зависимости от задач, затрат и доходности). Наиболее распространённый показатель – где-то в диапазоне 1,39-1,74. То есть запас стал оборачиваться за 14-18 суток.
- Перераспределили запасы по складам/ филиалам, что снизило затраты на продажи и увеличило непосредственно объёмы продаж и прибыльности филиалов и в целом компании.
- У компаний, – у которых были острые вопросы с оборотным капиталом, – резко снизилась острота этого вопроса: почти у всех объем продаж увеличили без привлечения средств и в ряде случаев сопровождался даже их освобождением.
- Снижение рисков злоупотребления закупщиками.

Пример разницы в результатах управления запасами и закупками

Часть компаний на первом этапе продолжали планировать самостоятельно. Под «факт» понимается здесь фактическое значение при использовании наших услуг, под «самозаказом» – что было бы, если бы компания сама продолжала планировать, используя внутренние ресурсы. Вот примеры нескольких компаний:

Пример 1

Уровень доступности				Коэффициент оборачиваемости			
Февраль		Март		Февраль		Март	
факт	Самозаказ	факт	Самозаказ	факт	Самозаказ	факт	Самозаказ
98,5%	78,8%	98,1%	81,9%	1,07	0,74	1,12	0,65

Пример 2

Уровень доступности				Коэффициент оборачиваемости			
Март		Апрель		Февраль		Март	
факт	Самозаказ	факт	Самозаказ	факт	Самозаказ	факт	Самозаказ
96,5%	84,8%	94,8%	88,4%	1,17	0,64	1,22	0,62





ООО «Тримас Групп»



сайт: www.logistware.com

Тел. +7 (499) 921-0265

Эл. почта: threemas@logistware.com