

Оптимизация отдела закупок

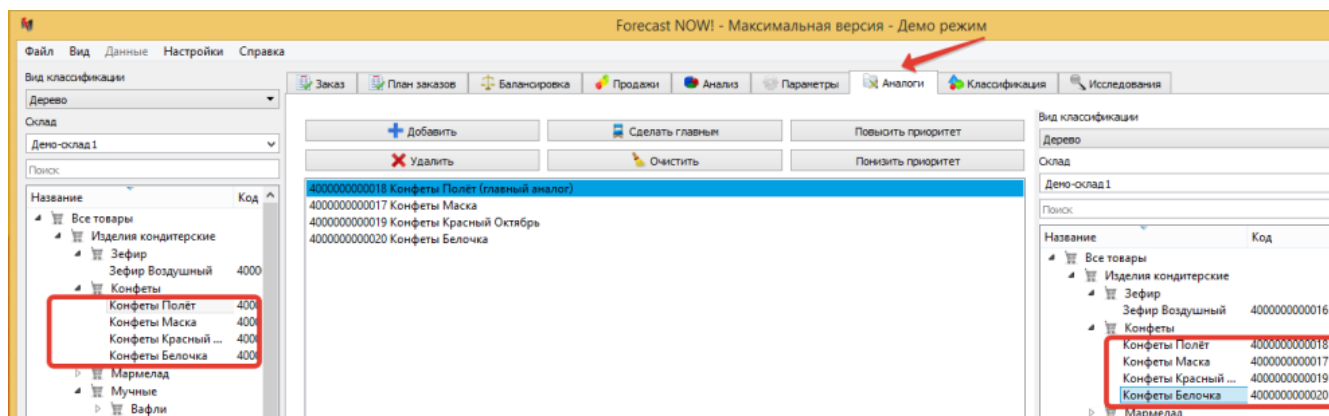
Основной задачей отдела закупок является организация и осуществление закупочной деятельности, размещение товара на складах, расчет и пополнение страхового запаса по всем товарным позициям. При оптимизации этого отдела удастся выволить дополнительные средства за счет экономии на объемах закупок и минимизации запасов, а также внедрения автоматизированного управления.

Функциональные обязанности отдела закупок

Перед процессом оптимизации необходимо определиться с функционалом отдела закупок. Это, прежде всего, анализ и учет товара. Группа менеджеров, работающих над учетом должна выявить недостатки имеющейся системы закупок товара, которая приводит к недостатку или переизбытку запасов. Особое внимание необходимо обратить на наличие аналогов, которые способны взаимозаменяться. В этом случае, это приводит к удвоению продаж или запасов на складах, что существенно искажает реальное количество запасов и не позволяет правильно производить закупки.

В специализированном программном обеспечении анализ товаров и учет аналогов можно проводить аналитически.

1. Пример учета аналогов в программе Forecast NOW!:



The screenshot shows the 'Forecast NOW! - Максимальная версия - Демо режим' window. The 'Аналоги' tab is active, showing a list of goods with their codes and names. A red box highlights the 'Конфеты Белочка' (Candy White Mouse) item, which is identified as a 'главный аналог' (main analogue). The interface also shows a tree view of the product classification on the left and right sides.

Код	Название
40000000000018	Конфеты Полёт (главный аналог)
40000000000017	Конфеты Маска
40000000000019	Конфеты Красный Октябрь
40000000000020	Конфеты Белочка

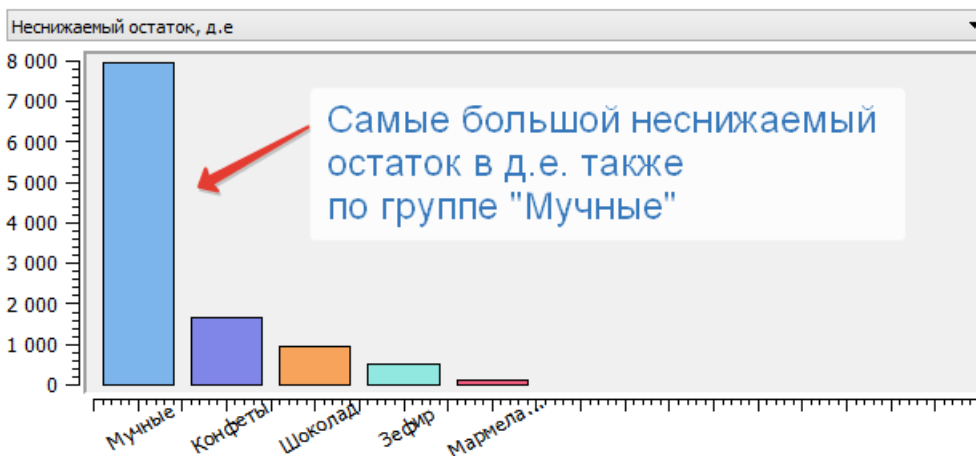
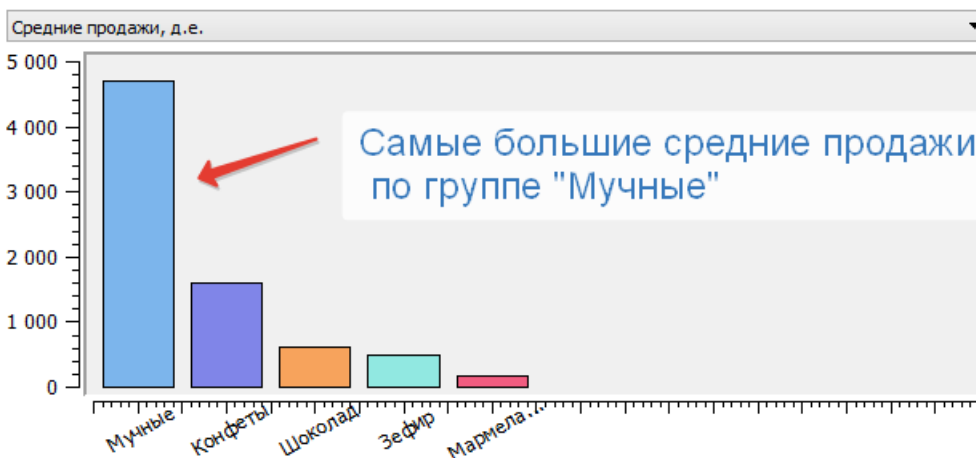
Аналоги задаются одним кликом мыши в программе или автоматически загружаются из учетной системы пользователя.

После этого заказ рассчитывается только для главного аналога, но при этом учитывается

история продаж по всем аналогичным товарам.

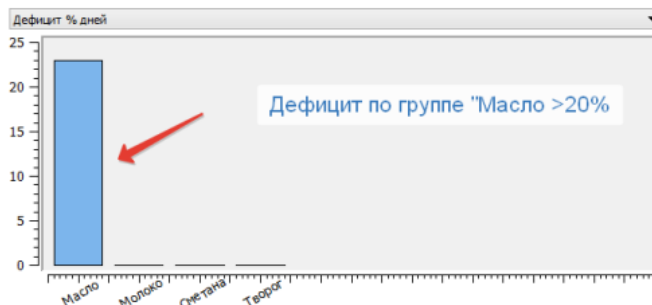
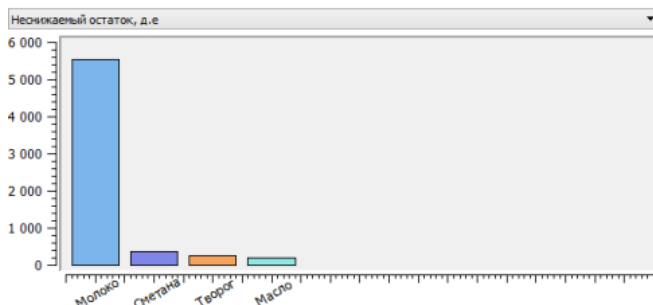
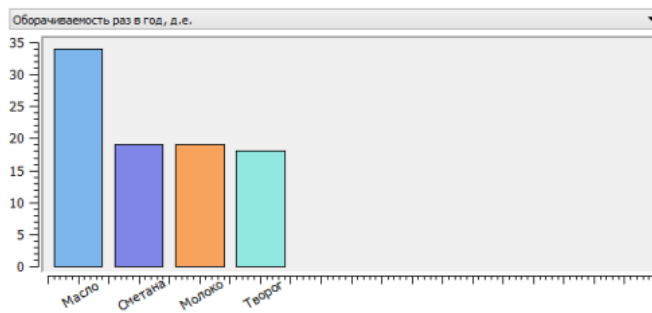
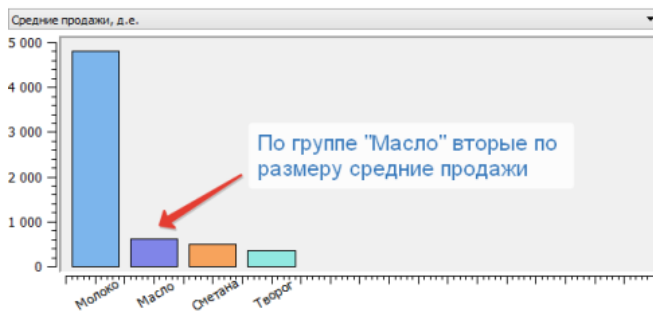
2. Проведение аналитики и выявление товаров с избыточным (недостаточным) уровнем запаса в программе Forecast NOW!

Использование категорийного менеджмента:



Видно, что, несмотря на высокие продажи мучных изделий, по ним самый высокий неснижаемый остаток. Соответственно этот остаток можно постепенно распродать, а потом стабилизировать закупки.

Второй пример:



По группе товаров «масло» довольно высокий дефицит (больше 20%), и вторые по группе средние продажи. Соответственно по этой группе возможно стоит увеличить уровень сервиса.

Таким образом, использование программного обеспечения существенно облегчает работу отдела закупок на стадии аналитики и учета товаров-аналогов.

Основная задача отдела закупок - расчет объемов закупок. Делается это при помощи календарного плана, который составляется с учетом колебаний потребительского спроса на каждую из товарных позиций. Согласно этому документу, исходя из запланированной потребности, определяется план закупок товаров. Наиболее точно можно рассчитать потребность, используя принципы ABC-анализа. Для каждой группы товаров разрабатывается отдельный план реализации закупок, что позволяет планировать движение финансов на длительный период.

С помощью использования программных средств можно существенно упростить и сделать более эффективным расчет объемов закупок.

1. Программа формирует автоматическое расписание поставок с учетом сроков поставки, периодичности заказов и других факторов.

Список заказов

Поставщик Дата размещения заказа Период формирования заказа

№	Название заказа	Склад поставщик	Поставщик	Дата размещения	От	До
1	Алеф...	Демо-ск...	Алефон...	2014-12-09	2014-12-10	2015-01-03
2	Бальта...	Демо-ск...	Бальтазар	2014-12-09	2014-12-09	2015-01-04
3	Гамми...	Демо-ск...	Гамми	2014-12-09	2014-12-09	2015-01-06
4	Гамми...	Демо-ск...	Гамми	2014-12-09	2014-12-09	2014-12-16
5	Дана 2...	Демо-ск...	Дана	2014-12-23	2014-12-24	2015-01-12
6	Дана 2...	Демо-ск...	Дана	2014-12-23	2014-12-24	2015-01-13
7	Дедуш...	Демо-ск...	Дедушка...	2014-12-09	2014-12-09	2015-01-02
8	Ева И ...	Демо-ск...	Ева И Ад...	2014-12-23	2014-12-25	2015-01-03
9	Ева И ...	Демо-ск...	Ева И Ад...	2014-12-23	2014-12-25	2014-12-26
10	Зодиа...	Демо-ск...	Зодиак	2014-12-21	2014-12-23	2014-12-23
11	Зодиа...	Демо-ск...	Зодиак	2014-12-23	2014-12-23	2014-12-24
12	Зодиа...	Демо-ск...	Зодиак	2014-12-23	2014-12-24	2015-01-07

Подготовить заказы Сформировать заказы

Добавить Удалить Очистить

2. После формирования расписания поставок программа точно рассчитает объем заказов. Таким образом, ваши поставки будут точно спланированы.

Пример спланированных поставок в программе Forecast NOW!:

Forecast NOW! - Максимальная версия - Демо режим

Период заказа

От: 09.12.2014 До: 15.12.2014

Сформировать заказ Очистить заказ

Оптимальный запас на период заказа

Объем поставок по товарам

Продукт	Склад	Прогнозируемый остаток	В резерве	Фактический остаток	В пути	Оптимальный запас	Заказать	Цена закупки	Сумма	Дата размещения	Дата отгрузки	
1	Конфеты Полет	Дем...	79	0	0	59	675	596	3,74	2 226...	09.12.2014	09.12.20...
2	Пицца Мафия	Дем...	76	0	0	57	589	513	31,08	15 94...	09.12.2014	09.12.20...
3	Конфеты Бело...	Дем...	19	0	0	14	514	495	28,43	14 07...	09.12.2014	09.12.20...
4	Печенье Кураб...	Дем...	211	0	143	51	526	315	10,61	3 341,9	09.12.2014	09.12.20...
5	Сметана Снеж...	Дем...	221	0	210	8	446	225	22,21	4 997...	09.12.2014	09.12.20...
6	Рафинад Дядя ...	Дем...	13	0	0	10	221	208	99,75	20 74...	09.12.2014	09.12.20...

Также в компетенции менеджеров отдела закупок находится выбор поставщиков каждого вида товара. Свои предложения они передают руководству, которое утверждает окончательный список. Поставщик может подбираться на конкурсной основе, на тематических выставках или на основе личных связей. Соглашение о поставке товара закрепляется в виде договора, где должно быть прописано количество поставляемого товара и возможность изменения ассортимента. Кроме того, здесь указывается частота подвоза и уточняются логистические вопросы, а также предусматриваются штрафные санкции за невыполнение пунктов договора.

Методы оптимизации

Оптимизацию отдела закупок можно производить разными способами. Одним из наиболее распространенных на крупных предприятиях, является разделение функциональных обязанностей между несколькими отделами. Таким образом, сужается сфера функциональных обязанностей менеджеров, что позволяет им эффективнее решать поставленные перед ними задачи. При этом необходимо обязательно продумать систему горизонтальной связи между такими отделами, иначе это может привести к путанице при закупках, например, может возникнуть ситуация одновременной закупки нескольких аналогов, что приведет к излишку запасов. Или, наоборот, менеджеры не закажут товар, понадеявшись друг на друга.

Очень выгодной методикой оптимизации отдела закупок видится планомерное повышение квалификации сотрудников. В этом случае средства, затраченные на обучение, многократно окупаются, за счет уменьшения количества ошибок при планировании и осуществлении закупочной деятельности. Здесь необходимо предусмотреть контрактные обязательства сотрудника перед предприятием, поскольку есть высокая вероятность, что конкурент, не вкладывая средств в обучение персонала, просто предложит высококвалифицированному сотруднику более высокую зарплату. Это приведет к прямым и косвенным убыткам (а возможно, и к утечке служебной информации), и данная методика окажется неэффективной.

Многие компании идут на увеличение числа сотрудников отдела закупок. Данная методика оптимизации отдела закупок эффективна лишь до определенного момента. При чрезмерном увеличении числа сотрудников нарушается система управления, когда функции дублируются, в результате чего выполняются некачественно. При этом затраты на фонд оплаты труда возрастают многократно. Чтобы избежать этого, лучше всего составить жесткое штатное расписание и строго его придерживаться, корректируя его только в случае действительной необходимости.

В современных компаниях отделы закупок оснащаются современным программным обеспечением. Это действительно помогает оптимизировать их деятельность, но при выполнении нескольких условий. Прежде всего, нужно при помощи специалистов подобрать нужную программу, которая разработана именно для того рода деятельности, которым занимается предприятие, а это немалые финансовые вложения. На следующем этапе нужно произвести учет товара и анализ закупочной деятельности, которые следует ввести в параметры системы автоматизации закупок. Кроме того, снова становится вопрос обучения персонала, который должен научиться работать в новых условиях. Если выполнить все требования и избежать проблем, которые могут возникнуть при внедрении программного обеспечения, все затраты очень быстро окупятся и оптимизация отдела закупок будет очень эффективной.

**Узнайте, чем программа Forecast NOW!
будет полезна именно вашей компании**

+7 (495) 929-71-05

info@forecastnow.ru

fnow.ru

© 2011-2024 Российский разработчик - Инжэниус Тим