



«Совершенствование цепочки поставок и оптимизации товарных запасов»

Владимир Новиков, к.т.н.

Технический директор компании FIT

Управление закупочной деятельностью и ценообразованием сетевой компании в секторе продуктовой розницы является важнейшей составляющей бизнеса.



Оптимальное решение задач закупки и ценообразования вносит существенный положительный вклад в финансовые результаты работы ритейлера.



Особенности розничной торговли продуктами питания:

Недостоверность данных в ИС об остатках товаров на объектах



Высокую оборачиваемость товаров и высокую частоту заказов



Высокую потребность менеджеров в анализе большого объема информации с целью качественного управления закупками и оптимального ценообразования





Недостоверность данных об остатках товаров в магазинах обусловлено:

- ✓ Явлением пересортицы в различных технологических процессах продвижения товаров.
- ✓ Воровством со стороны персонала и покупателей.
- ✓ Некачественным ведением документооборота по товародвижению.
- ✓ Некачественным проведением инвентаризации.
- ✓ Некачественным оформлением списания и учета утруски, усушки, а также процессов производства полуфабрикатов.



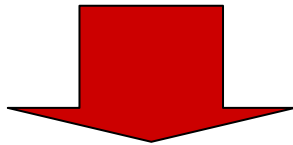


Потребность менеджеров в анализе большого объема информации обусловлена:

- ✓ Значительной номенклатурой товарного ассортимента.
- ✓ Трудностью контроля наличия товара в ассортименте.
- ✓ Трудностями в прогнозировании объемов продаж.
- ✓ Трудностями в расчете количества заказываемого товара.
- ✓ Трудностью оценки эластичности спроса.

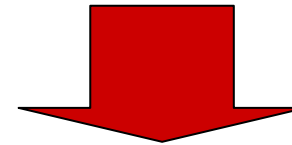


Способы формирования заказа на пополнение запасов в магазине



Автоматизированный заказ.

Его, как правило, формирует менеджер торговой точки, учитывая различные, в основном интуитивные факторы, включая визуальный осмотр полок и подсобок магазина (фактически проводя «поверхностную» инвентаризацию).



Автоматический заказ.

Его обычно формирует «централизованный» закупщик с помощью данных в ИС по определенным алгоритмам, основанным на оценки продаж за аналогичный период и с учетом необходимого «страхового» запаса за вычетом текущих остатков.

Недостатки разных видов заказов

Недостатки автоматизированного заказа:

Децентрализация функции пополнения запасов и как следствие увеличение издержек на аппарат управления логистикой

Субъективизм и отсутствие достаточной аналитической информации для оценки требуемых запасов

Недостатки автоматического заказа:

Используемые алгоритмы
опираются на остатки,
содержащиеся в ИС

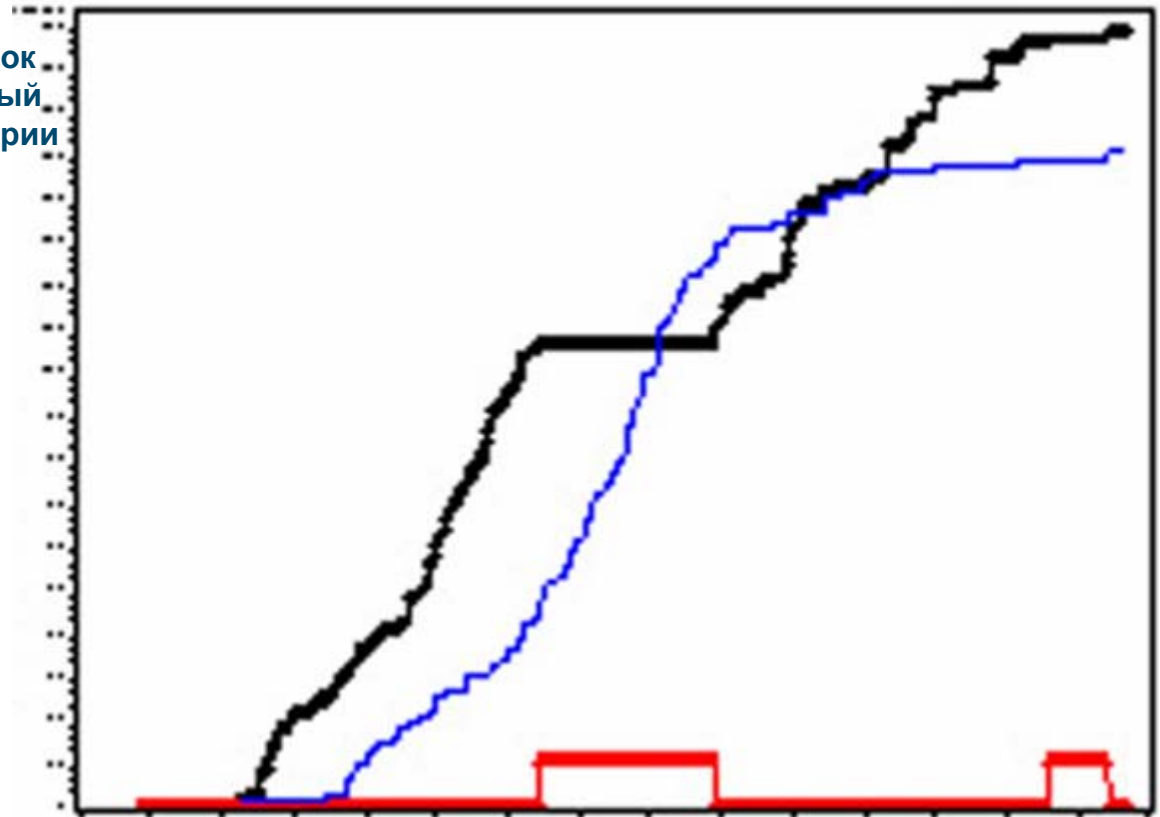
Обычно применяется, так
называемый, «наивный прогноз»,
основанный на средних продажах
товаров за предыдущий или
аналогичный репрезентативный
период

Как правило, при оценке
средних объемов продаж не
выявляются и, как следствие, не
учитываются интервалы
отсутствия товара в
ассортименте

В заказе не учитывается
возможное изменение
розничной цены

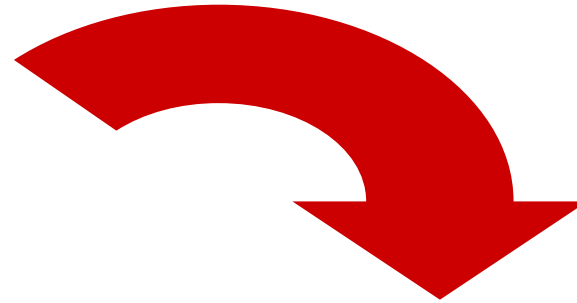
Благодаря «тревожной кнопке» можно выявить периоды отсутствия товаров на полке, а также скорректировать прогноз спроса, и, следовательно, лучше организовать логистику поставок.

Кол-во покупок
товара (черный
цвет и категории
(синий цвет)



Часы работы
магазина

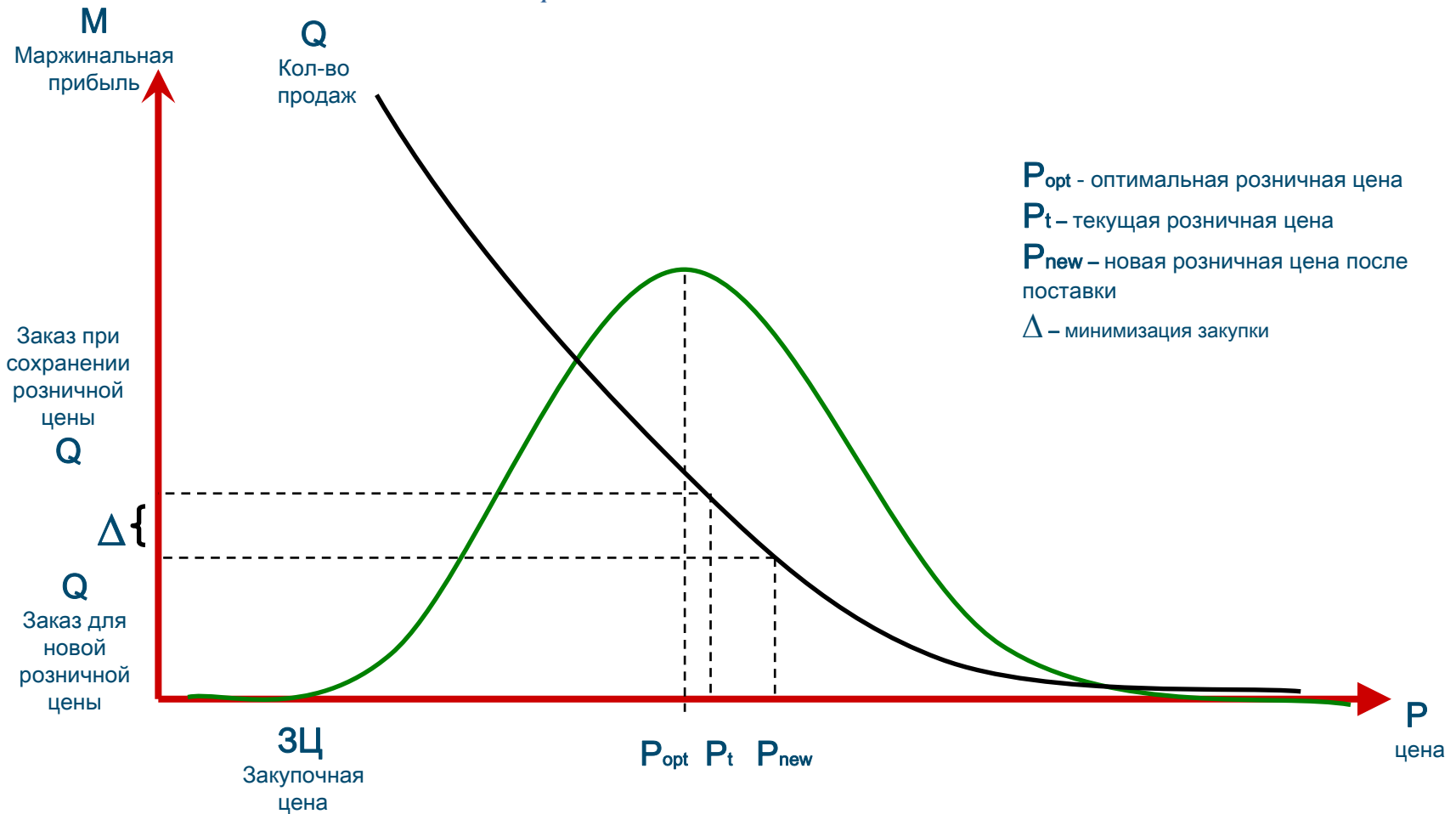
Ритейлер максимизирует
маржинальную прибыль



попыткой снижения закупочной
цены путем давления на
поставщика



**Он не ищет оптимальную
розничную цену!**



Зависимость продаж и маржинальной прибыли от розничной цены.
 Коррекция заказа в условиях предполагаемого изменения цены продажи.

Суть интеллектуального заказа:



Ваши вопросы





Спасибо за внимание!

НАШИ КООРДИНАТЫ:

Тел.: +7 /495/ 787.49.40

Факс: +7 /495/ 792.50.78

WWW.FIT.RU