

Как рассчитать заказ поставщику без дефицита и неликвидов

По моим наблюдениям в закупки специалисты приходят из разных сфер деятельности, специально в институтах не обучают этой профессии. При этом книг очень мало на тему как заниматься закупками, особенно в реалиях нашей страны, часть книг написана очень сложным языком. Единственная возможность получить необходимые знания и навыки, это семинары. Но с семинарами есть очень важный аспект – кто их проводит. От обучения у преподавателя-теоретика будет мало толку. Хорошие семинары можно пройти в бизнес-школах в городах-миллионниках, однако и стоимость этих семинаров высокая плюс еще расходы на дорогу и проживание. Многие компании экономят на затратах на обучение и этому есть объективные причины.

Можно оставить все как есть – не обучаться, но есть очень важный момент. В тот момент, когда менеджер по закупкам принимает решение о закупке, он принимает решение об инвестициях компании, и эти инвестиции могут быть значительными. Среднегодовая стоимость запасов в компании может составлять от 5 млн до 200 млн рублей. И эти запасы возникли в результате заказов поставщикам, решение о которых ежедневно принимают специалисты по закупкам. Фактически от качества принятия решений при закупке зависит то, будут ли инвестиции компании прибыльны или убыточны.

А теперь представьте, что менеджер по закупкам сумел оптимизировать запасы на 10%. При среднегодовой стоимости запасов 10 млн рублей, оптимизация составит 1 млн рублей. Фактически вы помогли компании заработать этот 1 млн рублей. А теперь оцените результат такой оптимизации в своей компании? Какова среднегодовая стоимость запасов? Какую сумму составит 10%?

Что необходимо сделать для получения таких результатов? В первую очередь необходимо освоить формулы и правила расчета заказа поставщикам. Потому что без знания таблицы умножения вы не сможете решать простые задачи, а без умения решать уравнения с одним неизвестным вы не сможете освоить высшую математику. Я предлагаю вам пройти обучение на онлайн-семинаре «**Как рассчитать заказ поставщику без дефицита и неликвидов**» по цене в 100 раз меньше возможной оптимизации.

Цель семинара

Дать целостное представление о принципах и конкретных практических приемах расчета заказов поставщикам. Научиться необходимым расчетам. Обсудить в кругу заинтересованных коллег типичные проблемы, связанные с пополнением запасов, определения будущей потребности. Поделиться практическим опытом, узнать методы избавления от дефицита и неликвидов.

Для кого предназначен семинар

- Директорам по закупкам, по логистике,
- Руководителей и менеджеров среднего звена отделов закупок и логистики

- Специалистам по управлению запасами
- Категорийным менеджерам
- Сотрудникам отделов планирования, аналитики.

В результате обучения вы:

- освоите необходимые практические навыки для расчета заказа поставщикам
- научитесь рассчитывать точку заказа и страховые запасы
- научитесь определять будущую потребность в товарах;
- научитесь отвечать на основные вопросы в управлении запасами: «Сколько заказывать?» и «Когда заказывать?»
- получите практические навыки анализа эффективности управления запасами;
- узнаете методы для предотвращения дефицита и неликвидов
- узнаете, как работать с рисками в поставках
- познакомитесь с современными подходами к управлению запасами.

Форма проведения

9 онлайн-занятий по 2 астрономических часа
Общая длительность: 24 учебных часа

Предусмотрены домашние задания для освоения практических навыков расчетов.
В стоимость онлайн-семинара входит проверка домашних заданий
Возможно проведение в корпоративном формате с учетом потребностей компании

1. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ РАСЧЕТЕ ЗАКАЗА ПОСТАВЩИКАМ

Типичные ошибки при расчете заказа поставщикам
Затраты, связанные с запасами.

Практическое занятие – Схема товаропотоков компании, расчет оптимального объема заказа

2. ПОЛИТИКА ПОПОЛНЕНИЯ ЗАПАСОВ И РАСЧЕТ ЗАКАЗА ПОСТАВЩИКАМ

Как влияет стратегия управления запасами и политика управления запасами на расчет заказа поставщикам. Стратегии управления запасами. Стратегия минимизации, максимизации и оптимизации.

Складская программа и товары под заказ.

Политика пополнения запасами по разным группам запасов: новинки, основной товар, заказной и т.д

Практическое занятие: Разбор кейсов разных компаний по выделению групп запасов и установки правил по расчету заказа.

3. КЛАССИФИКАЦИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

Методы разделения групп А, В и С
ABC анализ многофакторный
XYZ анализ
Рекомендации по группам А, В и С, и по группам X, Y и Z

Практическое занятие – ABC анализ классический, многофакторный, XYZ анализ. Проведение расчетов по данным продаж компании.

4. РАСЧЕТ ПАРАМЕТРОВ ДЛЯ ЗАКАЗА ПОСТАВЩИКАМ

Расчет точки заказа
Срок выполнения заказа: как рассчитывается. Проблемы, связанные с расчетом сроков выполнения заказов по поставщикам. Кейсы торговых компаний.
Страховые запасы: для чего создаются, составляющие страховых запасов.
Управление страховыми запасами.
Методы расчета страховых запасов

Практическое занятие – Расчет точки заказа, страхового запаса.

5. КАК РАССЧИТАТЬ ПОПОЛНЕНИЕ ЗАПАСА.

Разработка стратегии управления запасами. Стратегия минимизации, максимизации и оптимизации.
Складская программа. Товары под заказ.
Основные модели пополнения запасов

- Модель с фиксированным объемом заказа. Классическая формула оптимального объема заказа – формула Уилсона. Практическое применение
- Модель с фиксированным периодом между заказами
- Модель «минимум-максимум»
- Однобункерная модель (нормативный метод).

Определение уровня сервиса – расчет оптимального и «метод от рынка».

Практическое занятие – Расчет заказа поставщику с использованием модели фиксированным периодом между заказами и с использованием модели Минимум - Максимум.

6. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БУДУЩЕЙ ПОТРЕБНОСТИ

Планирование «от рынка» и «от склада», системы вытягивания и выталкивания.
Логистика быстрого реагирования
Различные подходы к определению будущей потребности.
Формирование плана продаж

Количественные и качественные методы прогнозирования. Основные характеристики прогноза

7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ.

Наивный метод прогнозирования. Прогнозирование по средним значениям – Метод скользящей средней, средневзвешенной средней.

Прогнозирование спроса сезонных товаров

Этапы прогнозирования.

Подготовка статистических данных к расчету прогноза – дефициты, пики продаж, стимулирование продаж.

Анализ точности прогноза

Практическое занятие – Прогнозирование потребности с помощью метода скользящих, расчет точности прогноза.

8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Уровень удовлетворения спроса.

Оборачиваемость товарных запасов.

Нормативная оборачиваемость товарных запасов.

Уровень запаса/покрытие продаж.

ROI – как основной показатель управления категориями. Расчет рентабельность вложений в товарные запасы с учетом отсрочки платежей поставщиков.

Практическое занятие – расчет оборачиваемости, расчет нормативной оборачиваемости, расчет уровня запаса, расчет ROI.

9. МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕФИЦИТА И НЕЛИКВИДОВ

Что важно учесть при расчете заказа поставщикам

Управление рисками. Что такое риски.

Сценарии в управлении рисками.

Работа с поставщиками – быстрый и дешевый поставщик. Альтернативные поставщики и товары-аналоги.

Практическое занятие – разбор сценариев снижения риска при самых распространенных ситуациях.

В результате семинара вы получите:

- Файлы с примерами расчетов;
- Презентации занятий;

- Видеозаписи занятий.

Участникам успешно прошедшим обучение выдается сертификат.