

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.

Обучение проводит:

Правук Ольга — Бизнес-тренер, консультант в сфере управления запасами и планирования поставок, а также автоматизации бизнес-процессов в управлении запасами и планирования поставок.

Автор книги «Неликвиды и излишки: как выявить и обезвредить»

19 лет совокупного опыта в логистике и закупках

10 лет опыта работы в сфере управления запасами, планирования поставок торгово-производственных и торговых компаний.

7 лет работы в сфере автоматизации бизнес-процессов на платформе 1С 8.

5 лет опыта консультирования и обучения в сфере управления запасами, планирования и автоматизации.

Автор семинаров и обучающих курсов по управлению запасами.

Сертификаты 1С

Автор и ведущий семинаров:

Бизнес-школа SRC

Учебный центр «Финконт»

Бизнес-школа «Альфа»

Опыт работы и консультации в отраслях: оптовая и розничная продажа в строительных материалах, инструменты, автозапчастей, товаров для сада и огорода; производство и дистрибьюция лакокрасочной продукции, светотехнической продукции, дистрибьюция отопительных приборов, строительных материалов, строительных смесей, метизной продукции и электроинструмент, товаров для сада и огорода.

Среди клиентов, которые могут быть вам знакомы: Автомир (г. Шахты), «Партком», «НПН» (г. Нижний Новгород), ТД Зодчий (Сахалин), Компания Экономстрой (Люберцы), Еврокреп, Молоток (г. Тюмень), ГК «Офисный мир», ГК «Импульс», «Мир Упаковки», «Электросила» (Казахстан), «Энергия» (г. Пятигорск), «Электрик» (г. Ростов-на-Дону), Мир Дерева (г. Владимир), Терем опт (г. Москва),

Публикации в журналах: «Генеральный директор», «Логистика&Бизнес», «Дистрибьюция и логистика», «Новости менеджмента», «Конъюнктура рынков», «Управление магазином».

Выступления на конференциях.

Сайт: <http://uppravuk.net>

Отзыв о работе со мной

Ваш семинар дал нам не только практическую часть в виде формул и понимание как это работает, но ещё и общие понятия и как всё взаимосвязано в цепи поставок.

Спасибо, Вам, большое за семинар. Нам было очень интересно и полезно, и продуктивно. Какие-то знания мы вспомнили заново, какие-то знания новые освоили. Очень полезно и интересно было не только послушать, но и посчитать, хорошо, что были практические задания. Нам понравился формат такого семинара — именно онлайн-формат и то, что семинар состоит из нескольких отдельных занятий. Мы раньше были на двухдневных семинарах — такие семинары тяжелее проходить.

Ваш семинар дал нам не только практическую часть в виде формул и понимание как это работает, но ещё и общие понятия и как всё взаимосвязано в цепи поставок. Как Вы сами это говорили, расчётов по формулам недостаточно - наибольший результат дает общее понимание в комплексе.

Очень понравилось, что Вы очень часто приводили примеры из практики как работают другие компании. Нам это поможет .

Компания Castorama,

Евгения В.

Семинар мне дал мне понятные расчеты и формулы

Я буду применять при каждом заказе поставщику все новые расчёты по всем новым формулам. Мне очень понравились формулы, так что я теперь хочу их попрактиковать в своей работе. Буду практиковать, практиковать и ещё раз практиковать.

Семинар мне дал понятные расчеты и формулы, формулы страховых запасов в том числе. Всё это я хорошо усвоил, и теперь буду применять на работе в практике. Всё было очень интересно.

Компания МИР ХОМУТОВ

**Александр
менеджер по закупкам**

В.,

Раньше мне было многое непонятно, я была не уверена в своих решениях, а сейчас всё по «полочкам разложено».

Семинар помог мне понять, что в своей работе я использовала некоторые формулы, которые не подходят для нашей компании. Из-за этого возникало много лишней работы. На моей работе нет конкретики, я действую наугад. Теперь появилось больше понимания. Расчёты по «новым» формулам совпадают с моими. Но они удобны тем, что расчёт будет короче. Теперь, когда у меня есть новая информация, после семинара я попытаюсь автоматизировать свою работу.

Что мне дал семинар? У меня нет образования в этой сфере. Раньше мне было многое непонятно, я была не уверена в своих решениях, а сейчас всё по «полочкам разложено».

Чиндина Надежда Геннадиевна
специалист отдела закупок
ООО «Опт-Евротекстиль»

Семинар помог мне структурировать свои знания и трезво оценить их.

Прямо скажем, что я немало знаю из того, что изучали на семинаре. Но семинар помог мне структурировать свои знания и трезво оценить их. Семинар помог мне

подтвердить по некоторым вопросам, что я делаю правильно, где-то обратить внимание на детальные моменты, там, где «не доходили руки», не хватало времени. Хочу после семинара внедрить методику оценки снабжения филиалов, то, чем занимаются мои сотрудники. У меня нет времени контролировать, поэтому хочу автоматизировать процесс.

Мне понравилось, что есть концепция ABC анализа по прибыли, по выручке и по количеству накладных. Я давно хотел сделать такой анализ. Я делаю анализ по выручке и по штукам, хочу добавить анализ по прибыли. Несмотря на то, что политика нашей компании, в том, что должен быть стопроцентный ассортимент, я хочу сделать снабжение офисов по ABC, пересмотреть и уменьшить запас насколько это возможно. Хочу начать с Москвы, где проще всего обеспечить снабжение.

Малышев Михаил Евгеньевич
Специалист отдела закупок Coral Club;
ООО Вектор Плюс

Курс дал мне направление в моей деятельности: сначала анализ запасов, далее подбор подходящей для нашей компании системы пополнения. Также после прохождения курса чувствую себя увереннее, потому что могу в своих решениях опереться на расчеты.

Основной задачей было получить теоретические и практические знания о существующих принципах обеспечения, управления запасами.

Курс «Управление запасами. Просто о сложном» выбрала, потому что понравился формат курса: возможность обучаться в записи, в любое удобное время; наличие домашних заданий, а также само содержание, позволяющее закрыть имеющиеся у меня пробелы в знаниях. Я давно работаю в сфере управления запасами, но не проходила специального обучения. Я стала понимать, что мне не хватает теоретических знаний, знаний математических расчетов.

Также привлекло в программе курса то, что она построена поэтапно: от простого к более сложному.

Самое ценное для меня это расчет точки заказа, страховых запасов, нормативной и фактической оборачиваемости, а также знакомство с разными системами пополнения запасов. Каждое занятие давало что-то новое. В принципе, все, о чем рассказано на курсе, пойдет на пользу специалистам, занимающимся запасами.

Очень рада, что прошла этот курс!

Быкова Анжелика
Начальник отдела поставок и планирования производства

polyplastic.ru

Вы вывели для меня процесс закупок на новый уровень, где-то между наукой и искусством.

На курс «Как рассчитать заказ поставщику» я пришла с пониманием закупок, целей и механизмов. На вашем курсе для меня важно было решить некоторые проблемы управления закупками, методы, риски. Из курса я узнала, что закупки - это еще и строго выверенная статистическая задача закупщика. Вы вывели для меня процесс закупок на новый уровень, где-то между наукой и искусством. Планирую сделать для себя некоторую настольную книжицу с формулами, чтобы использовать при случае, ну и чтобы не забыть со временем)).

Больше всего мне понравился наш совместный семинар, где мы обсуждали общие проблемы. Это было интересно и познавательно. Также спасибо Вам за ссылки на интересные статьи, чужой опыт для меня оказался полезным. Планирую и впредь читать и учиться у других.

Также желаю Вам успеха в дальнейшей работе, процветания, отличных книг и высоких продаж!!!! Буду следить за вашими работами.

Голубева Инга, ООО “Альянс” г. Екатеринбург, <https://nir-vanna.ru/>

Без преувеличения, передо мной открылся новый мир, который живет по своим законам. И если суметь постичь эти законы, понять связи и способы взаимодействия всех факторов — этим миром можно управлять.

Я работаю менеджером по закупкам в интернет-магазине детской одежды. Система заказов, по которой работает наша компания, достаточно эффективна для нас, но из-за того, что она не автоматизирована, процесс заказа отнимает много времени. И, конечно же, было множество вопросов, касающихся дефицита и неликвидов.

Участие в курсе помогло осознать, что управление запасами — это большая и сложная наука. На запасы влияют множество различных факторов, которые, тем не менее, можно выделить, структурировать и объяснить с помощью математических моделей. Это оказалось очень интересно и познавательно. Без преувеличения, передо мной открылся новый мир, который живет по своим законам. И если суметь постичь эти законы, понять связи и способы взаимодействия всех факторов — этим миром можно управлять. И он не статичен и не конечно-ограничен, в этом мире поистине есть место творчеству, есть место новым идеям и нестандартным решениям. Это очень вдохновляет. Для меня большим подспорьем стали книги и статьи, которые Вы посоветовали, они прекрасно дополнили курс.

Теперь, после окончания обучения, предстоит большая работа по анализу, нахождению и исправлению ошибок, оптимизации и автоматизации деятельности, связанной с управлением запасами и складским учетом. И конечно же, учеба, уже самостоятельная, продолжается. Большое спасибо за разрешение обращаться, если возникнут трудности и вопросы.)

Хочу выразить Вам свою благодарность за интересный, изложенный доступным языком курс. Это та информация, которую, несомненно, должен знать каждый, кто работает в системе закупок и управления складом.

Спасибо Вам)

Петрова Светлана, Одевайка, г. Москва, www.odevaika.ru

«В результате прохождения курса «Управление запасами: как рассчитать заказ поставщикам без дефицита и неликвидов» стало более понятно, как рассчитывать заказы поставщикам именно с помощью математических формул. Раньше я это делал с помощью интуиции, теперь всё это можно выразить в формулах и доказать руководству, почему нужен тот или иной товар. Раньше было чаще всего так: «Я понимаю, что нужно так сделать, но сказать ничего не могу».

Емельянов Олег, сеть магазинов «Молоток», г. Тюмень

Расчет заказа поставщику был мне знаком, но пройдя курс «Как рассчитать заказ поставщику» я открыл для себя некоторые новые факты, которые в дальнейшем помогут мне более точно делать заявки. В первую очередь проведу анализ рентабельности ассортимента учту при этом сезонность товаров. Так же сделаю табличку с точками заказа для каждого поставщика, что облегчит и высвободит кучу

времени для более нужной работы. Большое спасибо Вам за проведенное обучение, жду выхода Вашей книги, ну и увидимся на следующем курсе.

Головин Андрей, Профитторг, г. Йошкар-Ола

Буду рада сотрудничеству и готова ответить на Ваши вопросы!