

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ЗАПАСОВ ЗАПЧАСТЕЙ

Управление запасами успешно, если в каждый момент предприятие располагает необходимым для реализации количеством нужного товара. Не больше, не меньше, а именно столько, сколько нужно. Если ожидается повышенный объем сбыта и оборотные средства не лимитированы, то естественным является желание закупить товары впрок. Приятным кажется зрелище склада, полного товарами, готовыми к немедленной отгрузке. Но если спрос на товары внезапно снизится, после того как предприятие создаст избыточный запас этих товаров, предприятие автоматически теряет часть прибыли, которую могло бы получить, если бы товары приобретались как можно ближе к сроку их реализации. Эти потери прямо зависят от количества товаров и сроков их хранения.

Физическое и моральное старение и порча при хранении тоже влекут за собой убытки. Конструктивные изменения, предпочтение потребителями других видов товаров, капризы моды могут вызвать мгновенное устаревание товаров. *Не связывайтесь с тем, что нельзя продать. Лучше отказать покупателю, чем затовариться.*

Нежелателен и слишком низкий уровень запасов. Из-за неизбежных задержек, связанных с размещением заказов, перевозками, складской обработкой товаров, предприятию нельзя закупать товары лишь в момент получения заказа от потребителя.

Запасы нельзя представлять как единую товарную категорию, надо контролировать каждое наименование товаров.

В торговых сетях глобальных поставщиков запасных частей разработаны и внедряются у всех дистрибьюторов и дилеров системы структурирования запасов и правил их пополнения, разработанные и корректируемые на основе статистики спроса.

Пример структуры запасов и правил их пополнения для одной из сетей приведен в таблице.

Категория	Группы типов заказов	Получено заказов за последние 12 месяцев	Примечание
А Автоматическое пополнение	1	Более 300 заказов	А - категория заказывается через автоматическое пополнение.
	2	Между 101 и 300 заказов	
	3	Между 61 и 100 заказов	
	4	Между 25 и 60 заказов	
	5	Между 13 и 24 заказов	
	6	Между 7 и 12 заказов	
	М	Позиции, добавленные специалистом дилера вручную в заявку на пополнение	
L Обновление запасов	1	Более 300 заказов	L - категория должна храниться на складе и планируется вручную.
	2	Между 101 и 300 заказов	
	3	Между 61 и 100 заказов	
	4	Между 25 и 60 заказов	
	5	Между 13 и 24 заказов	
	6	Между 7 и 12 заказов	
	7	Между 4 и 6 заказов	
O Нет оснований для заказов	8	Между 1 и 3 заказами	O - категорию следует заказывать по экспресс-заявкам
	S	Сервисные детали (Заказывают для сервисных акций, потребности между 0 и 3 заказами за 12 месяцев)	
	V	Предложены к списанию (Последний заказ более 2 лет назад)	
	N	Из новых запчастей (не движущиеся более 12 месяцев позиции из группы новой номенклатуры X, Y и Z из S - категории)	
	E	Удаленные из номенклатуры (Детали, отмеченные как удаленные без замены новыми)	
	A	Необходимо решение	

		(нет заказов за последние 12 месяцев)		
I Неактивные	I	Неактивные детали		Нет остатка и не запрашивались за 12 месяцев.
S Специальные	X	Новые детали (срок хранения < 6 месяцев)	Более 24 заказов (группа заказов 1 - 4)	S-категорию следует планировать вручную.
	Y		Между 4 и 24 заказов (группа заказов 5 - 7)	
	Z		Между 0 и 3 заказов (группа заказов 8, V, A, N)	
	E	Удаленные новые части	(из X, Y, Z)	
	C	Кодированные		
	K	Сервисные (для сервисных акций)		
	D	Разные части(все, что не определено выше)		

При следовании рекомендациям глобальных операторов дилеры могут добиться оборачиваемости запасов 6,5 раз в год. Оборачиваемость = Стоимость приобретенных запчастей за последние 12 месяцев/Средний остаток за последние 12 месяцев.

При четком структурировании запасов дилерам удастся снизить объем неизбежных для запчастей неликвидов на своих складах до 5% стоимости запасов в год – такой объем не так тяжело списывать в лом.

Операции управления запасами включают:

- структурирование запасов на основе статистики спроса;
- накопление и обновление данных для прогнозов;
- выбор параметров прогнозов;
- выбор техники прогнозирования;
- анализ прогнозов и моделирование;
- определение целевого уровня обслуживания потребителей;
- выбор параметров управления запасами;
- моделирование запасов;
- планирование потребностей в запасах;
- интеграция данных о стимулировании продаж;
- планирование, формирование и размещение заказов на пополнение запасов.

Высокоэффективная торговля возможна в настоящее время только при условии системной организации распределения и сбыта, управления запасами на основе научных методов, компьютеризации учета, статистики, анализа, прогноза, обработки всей документации, позволяющей не только оптимизировать запасы, снизить расходы по хранению, но и значительно ускорить обслуживание покупателей.