ЭКСПЕРТНАЯ СТАТЬЯ С КОММЕРЧЕСКОЙ ЗАДАЧЕЙ

# Как оцифровать управление запасами и перестать терять миллионы? Пять проблем и одно решение

| | |
|---|---|
| Формат | Экспертная статья с коммерческой задачей |
| Площадка | Сайт сервиса КОРУС \| Управление запасами (RESTOCK), раздел «Интересные материалы» |
| Дата | 20.01.2022 |
| Подпись | Корус Консалтинг |
| Просмотры | нет данных |
| Примечание | Текст написан целиком. Опубликован от имени компании, без личной подписи. Задача — привести B2B-клиентов на консультацию по сервису. |
| Оригинал | https://restock.korusconsulting.ru/materials/kak-otsifrovat-upravlenie-zapasami-i-perestat-teryat-milliony-pyat-problem-i-odno-reshenie/ |

Автор текста: Руфина Семыкина · Оригинал на русском языке

Современная складская логистика не терпит интуитивных решений. Компании несут колоссальные финансовые потери из-за небрежного прогнозирования спроса и управления запасами. В России в категории fast move (товары быстрого движения и высокого оборота) показатель Out-Of-Stock – отсутствие товара на складе – составляет в среднем 17,7%. Все это – упущенная прибыль бизнеса.

Не меньшие потери несет перезатарка (Overstock). Даже небольшое увеличение заказов молочной продукции может спровоцировать списания до 10–20%. Планировать спрос товаров с неограниченным сроком годности тоже становится все труднее. Причина тому – растущий ассортимент и жесткая конкуренция. По оценкам экспертов, на российском рынке примерно 10–20% коллекций одежды в среднеценовом и дорогом сегменте становятся неликвидом – а это 2–4 миллиарда долларов.

**Содержание**


- Проблема № 1: товара не хватает
- Проблема № 2: товара слишком много
- Проблема № 3: нет единого решения
- Проблема № 4: используются нерелевантные параметры
- Проблема № 5: допущены просчеты в автоматизации
- 5 советов по управлению запасами


## Проблема № 1: товара не хватает

Неправильно посчитали, не учли сезонный спрос или запустили слишком успешную акцию – и товара на складе не хватило. Даже у крупных игроков рынка акционный товар иногда заканчивается в первый же день. Но постоянный Out-Of-Stock приводит к тому, что

покупатель в итоге отказывается от покупки товара или уходит к конкуренту. В зависимости от оборота, упущенная прибыль компании может составлять от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов рублей. Согласно результатам наших исследований, оцифровка данных на складах ритейлеров с количеством торговых точек от 30 может сократить Out-Of-Stock до 30%. При этом объем продаж повышается минимум на 10%.

## Проблема № 2: товара слишком много

Типичные последствия OverStock – неэффективное использование складских помещений и незапланированные акции, цель которых – продать залежавшийся товар. Складские площади должны работать эффективно – так, чтобы товар не лежал на стеллажах мертвым грузом, особенно если вы продаете продукцию с ограниченным сроком годности. С проблемой OverStock столкнулся один из наших заказчиков – сеть магазинов запчастей и аксессуаров для подвесных моторов, катеров и лодок ПВХ. В компании представлены более 100 тысяч позиций – расчет точного объема поставки мог занимать до двух недель, поэтому закупщики заказывали «на глаз», чтобы сэкономить время. В итоге на складе оставались невостребованные товары, а стоимость закупки новых партий при этом не снижалась. Автоматизация повысила оборачиваемость склада в 2,5 раза всего за полгода, а объем товаров на складе снизился на 40%. Ситуация «склад полный, а продавать нечего» полностью себя исчерпала.

## Проблема № 3: нет единого решения

Люди склонны ошибаться, особенно в условиях разрозненной коммуникации: у одного пользователя в доступе отчеты в 1С, у другого – программа автозаказа, написанная штатным программистом, у третьего – таблица в Excel, а четвертый «сам все знает». В результате – некорректные заказы, приводящие к перезатаркам и недостаче товара на складе. Оптимальным решением в такой ситуации может стать создание общей платформы для всех сотрудников, участвующих в процессе закупок. Так, автоматизация в рамках единой системы помогла компании «Проконсим» ускорить планирование пополнения запасов на центральном распределительном складе почти на треть, а сети магазинов «Олония» – высвободить до 70% рабочего времени закупщиков.

## Проблема № 4: используются нерелевантные параметры

Есть сотни параметров, которые можно учитывать при формировании плана закупок – и только двадцать из них действительно имеют значение. Среди них: восстановление дней без остатков, удаление атипичных продаж, формирование страхового запаса. Не все закупщики корректно оценивают продажи по значимым параметрам. Некоторые не фиксируют истинные причины отсутствия продаж (например, когда товара не было на складе) и в результате составляют неправильный прогноз на следующий месяц. Другие пренебрегают «удалением выбросов» – нетипичных отклонений – из расчетов, выбирая в итоге неверную модель прогнозирования. Все это приводит к Out-Of-Stock и Overstock. Управление запасами с помощью специализированного решения позволит делать прогнозы только на основе релевантных параметров и снизить вероятность ошибки до минимума. Автоматизируя закупки, можно получить значимый результат уже в первые

месяцы. Например, компании «Олония» удалось в три раза повысить точность заказов и сократить объем упущенных продаж на 27% в течение трех месяцев после автоматизации.

## Проблема № 5: допущены просчеты в автоматизации

Процесс автоматизации сам по себе требует значительных финансовых вложений и трудозатрат. Если выбрано неподходящее решение, компания может понести незапланированные убытки. Чтобы грамотно автоматизировать процесс закупок, нужно заранее подумать о подводных камнях:

**1. О вложениях.** Если компания переживает кризис или рост, действовать надо быстро. В таком случае мы рекомендуем выбрать подключение к сервису, а не длительное и трудоемкое внедрение. Внедрение занимает от полугода до полутора лет, а подключение – пару месяцев. Для одного из заказчиков мы подключили ПО всего за 4 недели, и уже через два месяца его использования компания полностью отказалась от заемных средств и снизила запасы на 40% при росте продаж.

**2. Об исполнителях.** Что выгоднее для вашего бизнеса: разрабатывать свой продукт или купить готовое решение от компании с многолетней экспертизой. Выбирать разработку стоит только в том случае, если ваш ИТ-отдел обладает достаточными компетенциями и сможет выделить ресурсы на техподдержку и обучение сотрудников работе с платформой. Ключевая роль в реализации такого масштабного проекта отводится специалисту, который разработает архитектуру решения: проведет анализ бизнес-процессов, опишет требования к продукту и логику работы. Как правило, это специалист с опытом оптимизации бизнес-процессов десятков компаний. Внутренний эксперт, скорее всего, предложит единственное решение, которое может оказаться не слишком эффективным.

**3. Об угрозах слепого копирования конкурентов или лидеров рынка.** Бывает так, что у компании со средним оборотом возникает желание внедрить продукт, которым пользуется самый крупный игрок. На выходе – слишком широкая функциональность, десятки ненужных отчетов и дополнительное время на их обработку. Такая автоматизация в лучшем случае не повысит эффективность управления запасами, а в худшем – сделает его еще дороже.

Это далеко не все проблемы, связанные с неэффективным управлением запасами. Многие компании знают, что их процесс закупок организован беспорядочно и интуитивно, но не решаются на изменения, откладывая их на потом. Хотя если посчитать упущенную прибыль этих компаний, окажется, что автоматизация окупится всего за несколько недель. Вот пять советов, которые помогут выстроить эффективную систему управления запасами с наименьшими затратами.

## 5 советов по управлению запасами

1. Если количество номенклатуры в вашей компании измеряется сотнями или тысячами позиций, вы не сможете эффективно управлять закупками вручную. На операции, требующие двух недель расчетов квалифицированного сотрудника, программа потратит 20 минут. Выбирайте автоматизацию.

2. Выбирайте параметры, которые действительно важны для вашего бизнеса. Изучайте кейсы других компаний из вашего сегмента рынка, чтобы совершенствовать управление запасами на складе.
3. Кризис, рост, смена персонала – самое подходящее время для перемен. Вы сможете получить значимый финансовый результат уже после первого месяца работы в автоматизированном режиме.
4. Между внедрением и подключением выбирайте подключение. Внедрение – это долгий и дорогой проект. ПО устанавливается на ограниченное количество устройств – для каждого нужна лицензия. Преимущества подключения – скорость, приемлемая стоимость, доступ с любого устройства неограниченному количеству пользователей. Все данные при этом хранятся на сервере поставщика сервиса – вам не придется вкладывать дополнительные средства в построение собственной ИТ-инфраструктуры.
5. Выбирайте продукт, возможности которого будете использовать на 100%. Программы для эффективного управления запасами постоянно совершенствуются – вы сможете подобрать подходящий по функциональности и стоимости продукт вне зависимости от масштаба бизнеса.

Задайте вопрос эксперту на нашем сайте или по телефону: +7 495 130 01 87.

**Закажите бесплатную консультацию эксперта →**