

07 декабря 2018

## Вся правда об автозаказе

Руководитель направления «Управление запасами» ГК «КОРУС Консалтинг» Татьяна Москвитина рассказывает изданию Logistics.ru о преимуществах и недостатках системы автозаказа, а также возможностях оптимизации закупок с минимальным бюджетом.

Автозаказ, автоматический заказ – довольно популярный в среде закупщиков термин, обозначающий специализированную систему, которая самостоятельно анализирует динамику продаж с учетом сезонности, акций, вычисляет уровень обеспеченности товарами и потребность в пополнении, автоматически формирует заказ на закупку поставщику.

Мечта менеджера по закупкам, которая обойдется бизнесу в определенную сумму. И зачастую, закупкам достаточно проблематично аргументировать целесообразность дорогостоящего внедрения системы управления запасами перед «бизнесом».

Давайте начнем с вопроса, каким компаниям в принципе стоит задуматься об автозаказе и когда использование автозаказа, системы управления запасами действительно оправдано и эффективнее старого доброго Excel.

### Когда нужен автозаказ

- Товарная матрица насчитывает более 1000 SKU для ритейла, более 500 SKU для дистрибуции.



- Большое количество закупочных операций осуществляется «на глаз», а ключевая экспертиза завязана на нескольких сотрудниках, опирающихся исключительно на свой опыт.
- Наличие большого количества факторов, которые важно учитывать при пополнении: сезонность, сроки годности, акции, упаковки, кратность заказа, товары-заменители, графики доставок и прочее.
- Показатели эффективности склада: выраженная проблема out-of-stock или over-stock, «мертвые запасы», низкая оборачиваемость склада.
- Склад забит дорогостоящими товарами с редким спросом, в то время как отсутствуют ходовые позиции.

Автоматизированные системы позволяют решить все вышеперечисленные проблемы. Кроме того, внедрение автозаказа не только упростит жизнь закупщикам, но и принесет ряд дополнительных возможностей для развития бизнеса. Использование специализированных инструментов анализа помогает сэкономить до 30% бюджета на закупки за счет сокращения трудозатрат и ошибок персонала, повышения доступности ходовых товаров и, как следствие продаж, оборачиваемости склада, поддержания сбалансированного запаса.

## Когда не нужен автозаказ

Безусловно, автоматизация и использование автозаказа будут эффективны не для всех компаний и для кого-то действительно будет вполне достаточны возможности Excel:

- Розничные компании и дистрибуторы с небольшой матрицей товаров.

- Работа с товарами «под заказ».
- Отсутствие систематизированных данных о продажах и остатках в учетной системе.

Но если вы идентифицировали вашу компанию в первом списке, перейдем ко второму вопросу – выбор инструментов для управления запасами и системы автозаказа.

## Управление запасами в Excel

«Продвинутый Excel» и экспертиза в руках одного сотрудника говорят об определенном опыте и наработанной практике, которые заслуживают уважения, но ограничивают возможности развития бизнеса. Человеческий фактор, низкая скорость «ручной» обработки данных, невозможность глубокого, динамического анализа заявят о себе при появлении дополнительных точек продаж или расширении номенклатуры

## Самописные системы управления запасами

Самостоятельные разработки идеально учитывают специфику процессов, не требуют инвестиций в чужой софт и его дальнейшую поддержку. Для создания эффективной системы потребуются опытный архитектор и четко выстроенная логика процессов закупок. В противном случае, в скором времени система станет неповоротливой и будет противоречить сама себе. На поддержку такого решения вам придется потратить дорогостоящие ресурсы – немалое время и деньги. Ответственность за результат будет исключительно на ваших специалистах.

## Внедрение систем управления запасами

Покупка и внедрение систем управления запасами обойдется бизнесу в сумму от 400 000 до нескольких миллионов, которая будет зависеть от класса решения, ваших процессов, количества SKU, точек продаж и других факторов.

Помимо инвестиций на покупку ПО вам придется озаботиться вопросом ИТ-инфраструктуры для реализации проекта: дополнительные вычислительные мощности, информационная безопасность, интеграция с учетной системой, поддержка. Автоматизация заказа может занять от трех месяцев до 1,5 года.

## Облачные сервисы для управления запасами

Благодаря развитию облачных технологий и наличию подтвержденных данных об эффективности «облака», на рынке решений для управления запасами также появилась возможность получить высококлассные инструменты по модели подписки.

Модель ежемесячной подписки подразумевает получение доступа к системе управления запасами и использованию всех ее возможностей без дорогостоящего внедрения. В рамках абонентского соглашения регламентируется сумма ежемесячного платежа, ответственность сторон, уровень оказания сервиса и так далее.

Таким образом вы получаете возможность быстрого старта, оптимизации закупок, применения автозаказа без существенных инвестиций на покупку лицензий и ИТ-оборудование.

Использование облачного сервиса позволяет быстро решить проблемы с закупками, повысить уровень сервиса и продаж. Как и при внедрении on-premise системы, вы получаете надежные инструменты анализа для принятия аргументированных решений о закупках, а также лучшие практики управления запасами, которые не будут завязаны на сотрудниках.

Также к плюсам облачных сервисов можно отнести возможность безболезненно протестировать возможности решения на примере своих данных или с целью проработки конкретных проблем. Мы давно оценили эффективность такого подхода и предлагаем компаниям оценить возможности облачного сервиса [КОРУС | Управление запасами](#) в рамках тестового периода. Во-первых, так клиент может оценить, насколько удобен и понятен инструмент. Во-вторых, понять уровень готовности к автоматизации на уровне бизнес-процессов: достаточность и доступность данных, логика взаимодействия между подразделениями и т.д.

Подход к управлению запасами говорит об уровне зрелости бизнеса. Автоматизация процессов, использование автозаказа подразумевает, что компания уже имеет некоторый «порядок в закупках» и хочет выйти на новый уровень. Поэтому мы настоятельно рекомендуем начинать оптимизацию с диагностики и формулирования проблем и только потом – поиска автоматизированных решений.

*Источник: [Logistics.ru](#)*