

*Сорокопудова Галина Владимировна*

студентка

ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет

им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Свердловская область

## **КОНЦЕПЦИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК СУБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ ПОСРЕДСТВОМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

*Аннотация:* в данной работе автором описано предложение по оптимизации системы организации закупок на предприятии в условиях жесткой рыночной конкуренции и нестабильности текущей экономической ситуации, которые требуют от предприятий реального сектора экономики компенсировать последствия избыточных затрат при неотлаженных бизнес-процессах.

*Ключевые слова:* организация системы закупок, снижение внутренних издержек, оптимизация бизнес-процессов, планирование закупок.

На рынке успешно реализуется только высококачественная продукция, произведенная с меньшими затратами и раньше конкурентов. Конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках обеспечивают экспертные знания и опыт в области производства новых видов продукции/товаров/работ/услуг, проектирования, маркетинга и сбыта.

Жесткая рыночная конкуренция и нестабильность текущей экономической ситуации требует от предприятий реального сектора экономики компенсировать последствия избыточных затрат, при неотлаженных бизнес-процессах. Как следствие, одной из основных задач системы управления предприятием является снижение внутренних издержек организации с помощью оптимизации бизнес-процессов.

В данной работе описано текущее состояние управления знаниями ООО «Премиум», проведен анализ действующей на предприятии системы учета, в т. ч. закупок на базе «1С Предприятие».

Предложены рекомендации по совершенствованию системы управления запасами на предприятии ООО «Премиум» путем автоматизированного интеллектуального управления торговой сетью основанное на использовании программного комплекса Deductor компании BaseGroup Labs.

Планирование закупок для торговой сети ассортимент которой насчитывает более 20 тыс. торговых единиц, то есть товаров, имеющих свой уникальный штрих-код является одной из важнейших задач. Как выявить предпочтения покупателя? Как оценить динамику продаж тех или иных товарных единиц, различных иерархических групп товаров? Ответы на эти вопросы позволяют компании снижать свои издержки, а значит, повышать свою конкурентоспособность.

Оптимизация запасов – проблема, которая возникает практически в любой торговой компании. Игнорирование этого вопроса приводит к множеству проблем: недостаток оборотных средств, неритмичность работы склада, наличие просроченных товаров, неудовлетворенность клиентов. Оптимизация позволяет минимизировать страховые запасы, но в то же время дает возможность своевременно выполнять поступающие заказы на продукцию.

Это комплексная и очень сложная проблема, для решения которой необходимо учитывать особенности закупки, хранения и продажи каждого товара, влияние внешних факторов, ценовую политику и многое другое. При решении столь сложной задачи недостаточно функций, реализованных в «1С Предприятие», здесь особое значение приобретают вопросы анализа данных.

На текущий момент предприятию требуется обеспечение и поддержание товарных запасов сопоставимых с полугодовым доходом предприятия, а низкая оборачиваемость требует привлечения существенного объема инвестиций и приводит к дополнительному увеличению издержек на их обслуживание. Для наглядности анализ имеющихся у компании оборотных активов представим в форме таблицы 1.

## Анализ структуры оборотных активов

Показатель	Значение
Среднегодовая стоимость товарных запасов, в тыс. руб.	1 542 621
Среднегодовая выручка от продажи продукции, в тыс. руб.	3 278 863
Удельный вес запасов в объеме выручки, в %	41%
Среднегодовая стоимость оборотных активов, в тыс. руб.	1 910 073
Удельный вес запасов в оборотных активах, в %	87%
Рентабельность деятельности, в %	0,2%
Оборачиваемость запасов, в днях	251
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	98
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	174

Наилучшим решением проблем компании является использование специализированной аналитической платформы, такой как Deductor, которая позволяет:

– оптимизировать закупки – закупать ровно столько товара, сколько будет продано до момента следующей закупки. Для этого в Deductor включены различные алгоритмы прогнозирования, позволяющие строить предикативные модели с учетом тренда, сезонности, наличия складских остатков, спроса на сопутствующие товары и прочих факторов;

– произвести расчет оптимального страхового запаса, т.к. невозможно учесть все факторы и даже самые лучшие алгоритмы прогнозирования не гарантируют идеального результата. Реальные продажи всегда будут отличаться от прогнозируемых значений, а на базе Deductor реализуются различные стратегии расчета оптимального страхового запаса: максимизация прибыли, минимизация объема закупки, минимизация расходов на хранение, увеличение удовлетворенности клиентов;

– произвести анализ недостачи и излишков. Алгоритмы, реализованные в Deductor, позволяют автоматически обнаружить недостачу и излишки товаров, выявлять факторы, влияющие на такое положение, ранжировать их по степени важности и минимизировать связанные с этим проблемы;

– оптимизировать продуктовую линейку. В Deductor включены механизмы, позволяющие анализировать взаимозаменяемые и сопутствующие товары, выявлять наиболее и наименее ходовые позиции, продукцию со стабильным и хаотичным спросом. Наличие этой информации дает возможность выстроить оптимальную продуктовую линейку с учетом наличия складских площадей, финансовых возможностей, спроса на продукцию и прибыльности.

Внедрение системы анализа продаж на базе Deductor позволит компании повысить эффективность работы склада: обеспечить бесперебойное функционирование подразделений компании, избежать ошибок и неточностей, улучшить планирование, увеличить оборачиваемость и снизить затраты на хранение и доставку товарных запасов.

### ***Список литературы***

1. Принцип оптимизации складских запасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allrefs.net/c9/42cg8/p151/>