

ATSARGŲ (PREKIŲ ASORTIMENTO) VALDYMO MOKYMAI PAGAL TOC IR LEAN METODIKAS

Kaip padidinti pardavimus užtikrinant, kad reikiamos atsargos ar prekės būtų reikiamoje vietoje reikiamu metu, tuo pačiu metu 2 kartus sumažinant atsargas ir nedidinant veiklos sąnaudų? Skaudžiausias atsargų valdymo problemos susijusios su netinkamo atsargų valdymo pasekmėmis: atsargų trūkumu arba jų pertekliumi. Pastaruoju atveju per didelis atsargų kiekis mažina bet kurios įmonės konkurencingumą, susiduriama su prekių nuvertėjimu, fiziniu ir moraliniu susidėvėjimu, galiausiai prekės galiojimo laiko pasibaigimu ir jos nurašymu. Tačiau kur kas skaudesni nors realybėje neįaučiami padariniai kyla dėl prekių trūkumo. Daugelis įmonių teigia neprarandą pardavimų, tačiau praktika rodo, jog prarasti pardavimai dėl prekių trūkumo sandėliuose vidutiniškai svyruoja nuo 10 iki 20 proc. visų įmonės pardavimų. Iš chaoso teorijos gerai žinome, jog tikslų suvartojimo prognozių nebūna. Ir jokia programinė įranga nepateiks teisingų prognozių. Jei negalime nuspėti, kiek ir ko parduosime, galbūt galime prisitaikyti ir pakeisti būdą, kaip valdome atsargas? Ar galime pakeisti dabartinę situaciją: nepatikimus gamintojus ir tiekėjus, ilgą papildymo laiką ir nenuspėjamus pardavimus?

Daugelis kompanijų jau suvokė, jog tol, kol prekės nenupirko galutinis vartotojas, niekas iš tos grandinės tos prekės nepardavė. Didžiausias tiekimo grandinės galvos skausmas – didžioji atsargų dalis dažniausiai užsibūna paskirstymo arba distribucijos fazėje. Kiekvienos įmonės tikslas – būti pelninga. Norint dirbti pelningai, privalome užtikrinti pakankamus pardavimus, tačiau tuo pačiu metu mažinti kaštus. Taigi, viena vertus, žinodami, kad atsargų papildymas (ar gamyba) užtrunka ne vieną savaitę, tiekėjai ne visada pasižymi patikimumu, o ir pačios paklausos tiksliai nuspėti neįmanoma, todėl siekdami sumažinti prarastus pardavimus - esame priversti laikyti dideles produkcijos atsargas. Tačiau norint dirbti pelningai vien pardavimų nepakanka. Pardavimai turi būti pelningi, todėl mes nuolat siekiame sumažinti kaštus, t. y., mažinti atsargas, nes mažiau atsargų – mažiau investicijų, daugiau laisvų pinigų, mažiau nusidėvėjusios, pasenusios produkcijos su pasibaigusiu galiojimo laiku. Šiandien įmonės yra priverstos tenkintis kompromisu ir balansuoti tarp dviejų situacijų: dažnu prekių trūkumu arba atsargų pertekliumi. Vis dėlto, išeitis yra.

TIPINĖS TIEKIMO GRANDINĖS IR ATSARGŲ VALDYMO PROBLEMAS:

- Per daug prarastų pardavimų galutiniam pirkėjui ar vartotojui;
- Regioniniuose sandėliuose (pas didmenininkus) dažnai pritrūksta tam tikrų prekių, tuo tarpu kitų yra daugiau nei reikėtų;
- Regioniniai sandėliai (didmenininkai) turi per daug atsargų;
- Tarp sandėlių vyksta per daug nenumatytų skubių persiuntimų;
- Labai dažnai į regioninius sandėlius išsiunčiamos prekės neatitinka faktinių vartotojo poreikių;
- Pernelyg didelės grįžtančių prekių apimtys;
- Dažnai gamintojas neturi pakankamų pajėgumų visų pateiktų užsakymų patenkinimui;
- Išsiunčiama per daug nepilnai sukomplektuotų užsakymų ir t. t.

UŽDAVINIAI:

- Suteikti seminaro dalyviams distribucijos (atsargų valdymo ir prekių paskirstymo) pagrindus;

- Parodyti:
 - kaip valdyti atsargas centriniame sandėlyje norint sumažinti prekių trūkumus;
 - kaip valdyti atsargas norint išvengti atsargų pertekliaus, nelikvidų ir prekių nurašymo;
 - kaip dirbti su tiekėjais ir regioniniais sandėliais;
 - kaip dirbti su mažmeninės prekybos taškais.

MOKYMŲ TIKSLAI:

Išaiškinti mokymo dalyviams KAIP: neturint tikslesnių prognozių sistemos, nemažinant maržų ir neinvestuojant į papildomą tiekimą bei nekeičiant ir nebandant išmokinti gamintojų, GALIME:

- dirbti pagal daug tikslesnes prognozes;
- dirbti su ženkliai trumpesniu papildymo laikotarpiu;
- padidinti tiekėjo patikimumą.

ĮDIEGUS APRIBOJIMŲ TEORIJOS VALDYMO METODUS TIEKIMO GRANDINĖS IR ATSARGŲ VALDYME:

- Sumažėja atsargos sistemoje (paprastai 50%);
- Išauga pardavimai (paprastai 20%);
- Pagerėja atsargų apyvartumas (paprastai daugiau nei 2 kartus);
- Sumažėja vidinis prekių siuntimas tarp regioninių sandėlių (paprastai iki 0);
- Sumažėja morališkai susidėvėjusių prekių kiekiai (~ daugiau nei 2 kartus);
- Veiklos išlaidos išlieka panašios;
- Ryškiai pagerėja santykiai su tiekėjais ir klientais.

MOKYMŲ PROGRAMA:

<p>1. Ar / kodėl reikia keisti(s)?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribucijos specifika. - Praktinė užduotis "Alaus žaidimas". 	<p>2. Ką keisti?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribucijos tikslas. - Atsargų lygių nustatymas. - Esminė distribucijos dilema. - Atsargos mažina pardavimus. - Esminės prielaidos. 	<p>3. Į ką keisti?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prognozių tikslumo pasiskirstymas. - Gamintojo (centrinio) sandėlio koncepcija. - Kasdieniai užsakymai ir dažnas papildymas. - Parduotuvių valdymas. - Distribucijos matavimai. - Sprendimo poveikis gamintojui. - Tiekimo grandinės sinchronizavimas. - Vidinės tiekimo grandinės valdymas. 	<p>4. Kaip įgyvendinti pasikeitimus?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apibendrinimas. - Rezultatai.
---	---	---	--