

Активизация запасов



Активизация запасов по результатам продаж за год

- Проводится для уменьшения рисков образования неликвидов
- Выполните анализ частоты продаж каждой детали и по результатам анализа измените размещение деталей по принципу «чаще спрос - ближе к зоне выдачи».
- Задача такого анализа - разгрузка склада от деталей редкого спроса, перемещение на их место деталей высокого спроса и упорядочение размещения для облегчения доступа.

Выполните анализ по количеству продаж

- установите определенные критерии, например: сделать выборки деталей, продажа которых составила менее 300 шт. в год, от 300 до 1000 в год и более 1000 шт. в год.
- По таким выборкам примите решения. Например, если деталь продана за год в количестве менее 50 штук, т. е. в среднем около 1 шт. в неделю, ее можно хранить не в теплом, а в холодном складе.

Для сокращения складских расходов

- полностью избавляются от выявленных при анализе «мертвых» неликвидных запасов, а бездействующие запасы переводят на более дешевую форму хранения;
- удешевляют контроль по всем малоценным деталям;
- группируют оставшиеся на складе детали в соответствии с результатами анализа спроса для обеспечения надлежащего контроля за движением запасных частей.

Решиться на ликвидацию даже бездействующих и «мертвых» запасов нелегко. Основанием для этого может быть только тщательный анализ и прогноз и выяснение причин отсутствия спроса на те или иные детали.

Примите меры для продвижения товара

- Если отсутствие спроса вызвано недостатками организации сбыта, принимают меры для продвижения товара.
- Если же никаких перспектив для продажи «мертвых» запасов нет, стараются от них избавиться. *Компания «International Harvester» на своем региональном складе во Франции практикует ликвидацию «мертвых», запасов только после трехлетнего отсутствия спроса на деталь.*
- Разумеется, такие детали хранятся в единичных количествах.
- Некоторые поставщики сокращают бездействующие запасы на своих складах путем распределения их по частям на складах дилеров и при появлении спроса разыскивают нужную деталь.

Реализация «мертвых» запасов

- Для реализации «мертвых» и бездействующих запасов организуют специальные распродажи и аукционы,
- предоставляют повышенные скидки.
- В специальных изданиях, особенно рассчитанных на тех, кто обслуживает свои машины собственными силами, помещают соответствующую рекламу.
- Оставшиеся нераспроданными детали устраняют из запасов.
- Детали, по которым не было движения в течение года (за исключением деталей для новых, только введенных на рынок моделей машин), снимают со стеллажей и укладывают в ящики, на которые крепят упаковочные листы. Ящики держат в таком месте, где их хранение не влечет значительных расходов. Эти детали оставляют в базе данных, но указывают другой адрес складирования. Стоимость этих деталей, как правило, списывают. Если спустя год (т. е. всего через два года) по этим деталям по-прежнему не будет никакого движения, их продают как металлолом или возвращают поставщику при его согласии.
- После очищения складов от бездействующих и «мертвых» запасов управляющие принимают меры для предупреждения возможности аккумуляции подобных запасов в будущем.