

Оглавление

Введение

Аудит управления закупками: а что у вас?

Глава 1. Закупки — центр прибыли розничного магазина

Закупки тратят или зарабатывают?

Должность — менеджер по закупкам

Должностная инструкция менеджера по закупкам

Основные компетенции менеджера по закупкам

Мотивация менеджера по закупкам

1. Оклад

2. Оклад + премия (процент от прибыли)

3. Оклад + премия (процент от прибыли, корректируемый с помощью поправочных коэффициентов)

Итоги главы 1

Глава 2. Процесс закупки день за днем

Шаг 1. Нужный товар

Определение потребности в товаре

Шаг 2. Нужная цена

Выбор поставщиков или контакт с уже существующим поставщиком

Шаг 3. Нужное количество и качество

Оформление и отправка заказа

Шаг 4. Подготовка и оформление заявки на товар поставщику

Шаг 5. Получение подтверждения от поставщика на поставку товара .

Сверка заказа с подтверждением, выставление счета-фактуры

Шаг 6. Выполнение обязательств по оплате заказа

Шаг 7. Нужные место и время

Подготовка груза к отправке, выбор способа транспортировки

Шаг 8. Контроль за оформлением и выпуском товара со склада поставщика

Шаг 9. Контроль выполнения условий поставки

Поступление товара: приемка и оприходование товара

Шаг 10. Работа с претензиями и рекламациями

Шаг 11. Взаиморасчеты с поставщиком за полученный товар

Итоги главы 2

Глава 3. Розничная логистика

Логистика и закупки

Определение логистики

Кто есть кто

Информационная логистика

Отдел оперативного учета

Транспортная логистика

Способы перевозки

Виды транспорта

Инкотермс (INCOTERMS) и базисные условия поставки при ВЭД

Особенности оформления отгрузочных документов

Выбор удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости.

Расчет логистического коэффициента (стоимости перевозки) при сборных грузах

Складская логистика

Функционирование склада и отдела закупок

Распределительные центры (РЦ)

Штрих-кодирование

Проведение инвентаризации

Итоги главы 3

Глава 4. Управление товаром

Структура ассортимента розничной компании

Аналитический арсенал

ABC-анализ

Правило Парето, или принцип «80/20»

Порядок проведения ABC-анализа

Общие рекомендации

ABC-анализ по двум параметрам

Минусы ABC-анализа

XYZ-анализ

Суть XYZ-анализа

Этапы XYZ-анализа

Важные моменты в XYZ-анализе

Совмещенный ABC-XYZ-анализ

Методика проведения совмещенного анализа

Оборачиваемость товарных запасов

Основные понятия

Формулы для расчета оборачиваемости

Что дает оборачиваемость?

Оборачиваемость и уходимость

Норма оборачиваемости

Прогнозирование спроса на основе статистики

Важные моменты в прогнозировании спроса

Методы прогнозирования

Прогноз продаж на основе статистики

Прогноз нерегулярно потребляемых товаров

Определение уровня страхового запаса

Точка заказа

Страховой запас

Сколько вложить в запасы?

Уровень обслуживания

Расчет страхового запаса

Модель оптимального размера заказа (модель Уилсона).

Работает или нет?

Стоимость размещения заказа (K)

Издержки хранения заказов (S)

Экономически обоснованный заказ

Важные моменты в применении формулы

Оценка товарных запасов по методу ФИФО и ЛИФО

Основные моменты в оценках по методам

ФИФО и ЛИФО

Анализ товаров по параметрам влияния

Общие моменты

Излишки и дефицит

Нарушение закона равновесия

Дефицит. Его причины и последствия

Излишки. Причины их возникновения

Способы реализации излишков и неликвидов

Итоги главы 4

Глава 5. Управление поставщиками

Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками....

Взаимозависимость поставщика и розничной компании

Положение о поставщиках

Стратегия поведения с поставщиками

Выбор и оценка поставщика

Статус поставщика

Крупные или мелкие поставщики?

Основные характеристики поставщика

Рейтинг поставщиков (оценка по весу критериев)

Тактика взаимоотношений с поставщиками

Тактические приемы при закупке товара

Особые условия договора

Переговоры в процессе закупки

Суть деловых переговоров

Закупки и продажи — две стороны одной медали

Стратегии переговоров. Модель «Выиграл—Выиграл» («Win—Win»)

Этапы процесса переговоров

Первый этап — подготовка

Второй этап — контакт. Сигналы. Обсуждение

Третий этап — согласование позиций. Поиск решения

Четвертый этап — завершение переговоров

Итоги главы 5

Глава 6. Этика закупочной деятельности

Юридическая сторона дела

Этическая сторона дела

Последствия

Сколько стоит откат?

Итоги главы 6

Заключение

Глоссарий

Список использованной литературы

Приложения

Приложение № 1 Технические характеристики основных типов грузовых автомобилей

Приложение № 2 Типы контейнеров

Приложение № 3 Типовой бланк ТТН

Приложение № 4 Бланк CMR

Приложение № 5 Пример юридически грамотного договора поставки товаров