

**Сергей БАБАЕВ,**  
директор департамента  
систем управления  
предприятием компании  
«R-Style Softlab»

# Управление закупками и продажами

**Сколько товара должно быть в магазине? Каких марок? Какой товар продается лучше, какой хуже? Где выгодней покупать новый товар и каков должен быть объем закупок? Ответы на эти и другие подобные вопросы должен знать менеджер по поставкам, в должностные функции которого входит управление ассортиментом торговой компании. Для этого необходимо постоянно собирать и анализировать множество самой разной информации: от категорий товаров до данных по оптовым поставщикам, от спроса на конкретные торговые марки до маркетинговых акций известных брендов. Причем от работы менеджера по закупкам во многом зависит популярность торговой точки у покупателя, а значит и ее прибыльность.**

В условиях, когда ассортиментная матрица супермаркета включает несколько десятков, а то и сотен тысяч позиций, без специализированных программных средств невозможно добиться по-настоящему эффективного управления закупками. Они позволяют оптимизировать ассортимент магазина и снизить торговые риски от неправильно принятых решений.

Современная технология управления закупками реализована в системах автоматизации торговли последнего поколения, к которым в первую очередь относится новый продукт RS-Balance® 3 известного разработчика бизнес-ПО – компании «R-Style Softlab». Широкие настройки документооборота, построенного по принципу ERP-систем, позволяют связать в единое информационное пространство работу всех подразделений торговой фирмы. Таким образом управление закупками тесно сочетается с анализом рынка, состояния складов, динамики продаж.

## Анализ рынка

В зависимости от характера и предмета планируемой сделки при помощи RS-Balance® 3 выполняется сбор сведений о конъюнктуре рынка, выявляются ведущие фирмы в данной отрасли, изучается ценовая политика поставщиков, оценивается степень монополизации рынка. На основании сравнительного анализа фирм-конкурентов и выявления наиболее выгодных предложений принимается решение о выборе контрагента и установлении контактов с ним, дается распоряжение на составление заявки поставщику.

## Анализ поставок

При планировании закупок учитываются ранее заключенные выгодные сделки с контрагентами. Изучаются данные документов поставок (с указанием закупочных цен), представленные в разрезе поставщиков, товарных групп, валют (с пересчетом в единую валюту), системы скидок. Выполняется анализ договоров.

## Анализ собственных продаж

На основании данных о продажах за выбранный период с использова-

нием аналитических и статистических методов расчета экономических показателей в RS-Balance® 3 оцениваются наиболее «ходовые» и «прибыльные» товары, что позволяет выявить ассортиментный состав планируемых закупок. Причем заданный промежуток времени может быть как коротким (неделя-месяц), так и продолжительным (год) для учета товаров, потребительский спрос на которые носит сезонный характер (в т.ч. в праздничные дни).

## Анализ заявок от внутренних служб

В системе учитываются заявки на ведение собственной административно-хозяйственной деятельности и обеспечение нужд производства, поступающие от внутренних служб предприятия. Такой подход предусматривает возможность централизации закупочных операций. Заказ на закупку может составляться из нескольких заявок, пришедших из разных отделов и подразделений.

## Анализ целевых заказов на продажу

На основе данных целевых заказов на продажу определяется ассортиментный состав, не включенный в результат проведенного анализа собственных продаж, а также формируется целевой заказ на закупку. При поставке товар резервируется и отгружается строго в соответствии с заказом на продажу. Такая организация планирования позволяет регулировать и контролировать процесс закупки с минимизацией затрат и сроков выполнения сделок.

## Анализ товарного запаса

Ответственный за контроль состояния товарного запаса специалист сравнивает нормы товарного запаса с фактическим наличием и принимает решение о составлении заявки. На каждом шаге технологии оформляются соответствующие виды документов (заявка, заказ, накладная, другие сопроводительные документы).

Работа по организации закупки включает в себя два этапа: иницирование закупки и организацию последующей поставки товарно-материальных ценностей.

На этапе инициирования процесса закупки выбор поставщика и закупаемой номенклатуры товаров считается состоявшимся. Документально это подтверждается, с одной стороны, заявкой, составленной специалистом по закупкам на основании оферты или прайс-листа, и с другой, счетом-фактурой либо уведомлением, высланным поставщиком. Решаемые на этом этапе задачи носят управленческий характер.

### Оформление заказа

Специалист составляет спецификацию заказа на основании согласованного и утвержденного ассортимента поставляемого товара, указанного в договоре или заявке. Заказ оформляется в установленной договором валюте, количество – в согласованной сторонами единице измерения с учетом упаковки и расфасовки.

### Заключение договора

После согласования всех условий предстоящей сделки подписывается договор. В зависимости от его типа (купля-продажа, реализация, комиссия) и формы (контракт, соглашение) используются различные способы заключения.

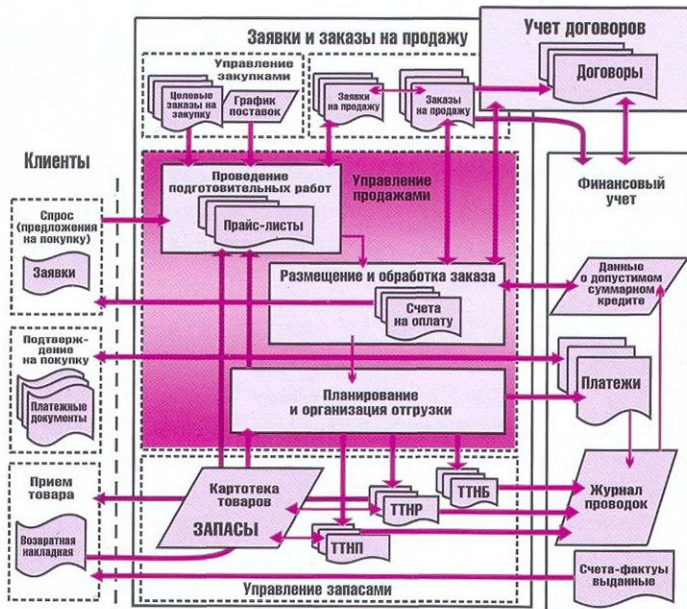
### Организация поставки

Если условиями договора предусмотрена полная или частичная предплата, ответственный за заключенную сделку специалист на основании выставленного поставщиком счета дает указание на оплату и контролирует выполнение этого распоряжения. Функциональность RS-Balance® 3 позволяет осуществлять контроль за прохождением груза, составлять график отгрузки, формировать необходимые платежные и сопроводительные документы, акты о дополнительных услугах, а также оформлять приложения к договору.

### Система управления продажами

RS-Balance® 3 предоставляет полный набор средств, необходимых для повышения производительности операций сбыта, а также для оптимизации процессов обработки заказов на продажу и управления ими. С его помощью решаются задачи эффективного управления процессом продаж, размещения, обработки и выполнения заказов, ценообразования, комплектации и планирования отгрузки (см. схему).

## СХЕМА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ДРУГИМИ ЗАДАЧАМИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ



Таким образом, в рамках управления продажами в RS-Balance® 3 выполняются:

- подготовительные работы – планирование продаж, включающее поиск заказчиков, анализ заказов и заявок на продажу;
- размещение и обработка заказов на продажу;
- планирование и организация отгрузки, контроль за ее прохождением.

В базовой поставке RS-Balance® 3 настроены все необходимые виды документов. Новый автоматизированный комплекс обладает не только интересной и полной функциональностью, но и отличается разумным соотношением цены и качества.

Сегодня в активе компании «R-Style Softlab» – ряд пилотных внедрений, по итогам которых можно судить о высоких потребительских качествах и конкурентоспособности продукта.

**RS-Balance® 3**  
JustWork!

Новая система управления торговлей,  
с которой просто работать



RS-Balance® 3 обеспечивает:

- эффективное управление заказами, закупками, продажами и запасами
- прозрачность складской деятельности
- поддержку современных технологий торговли
- ведение бухгалтерского, финансового и управленческого учета
- гибкую настройку системы документооборота



RS-Balance® 3 позволяет объединить в общее информационное поле:

- бухгалтерию
- склад
- работу с поставщиками
- отдел продаж
- сеть дистрибуции и розничную сеть

R-Style Softlab

R-Style Softlab

Позвоните или напишите нам, и мы покажем,  
как просто развивать бизнес с системой RS-Balance® 3.  
Тел.: (095) 796 9318. E-mail: demo@softlab.ru