

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ VENDOR MANAGED INVENTORY

Матусевич В.М. (Национальный исследовательский университет ИТМО)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Рогавичене Л.И.

(Национальный исследовательский университет ИТМО)

В тексте были выделены модели сотрудничества концепции VMI, проведен их сравнительный анализ, сделаны выводы о преимуществах и недостатках.

Введение. Помимо вариативности применения VMI существует некоторые различия в работе концепции, зависящие от модели сотрудничества. Можно выделить следующие модели: VMI между поставщиком и розничным распределительным центром; VMI между поставщиком и отдельным магазином; совместное управление запасами. В крупных странах Центральной и Западной Европы более распространены розничные распределительные центры (склады). Именно поэтому на данном этапе преобладают модели VMI, ориентированные на управление запасами на уровне распределительных центров.

Основная часть. Как и в классической концепции управления запасами, при VMI между поставщиком и розничным распределительным центром поставщики получают регулярную информацию о продажах товара и запасах. Отличием служит то, что для каждого товара есть данные не только о том, какое количество запасов находится на складе, но и количество запасов, доставленных в отдельные магазины, а также количество запасов, находящихся в пути. Анализируя и прогнозируя полученные данные, поставщик принимает решение о пополнении на основе соглашения о минимальном и максимальном уровне запаса, что позволяет ему повышать доступность товаров и оптимизировать транспортировку. В модели сотрудничества VMI между поставщиком и отдельным магазином, магазины отправляют данные о продажах и запасах. Задача поставщика проводить анализ и прогноз каждого магазина по отдельности. Пополнение происходит, как и в предыдущей модели, на основе соглашения о минимальном и максимальном уровне запаса. При использовании данной модели предполагаются частые и небольшие поставки, что может негативно сказаться на транспортных расходах. Но, с другой стороны, повысится доступность товаров, снизится количество акционных товаров, что позволит компенсировать затраты на доставку. Также стоит добавить, что данная модель будет более дорогостоящая как со стороны дистрибьютора, так и со стороны поставщика. Главным отличием рассмотренных моделей является частота предоставляемой информации о запасах и продажах. Данное обстоятельство можно объяснить тем, что в модели VMI между поставщиком и распределительным центром поставки большие по объему, но средние по частоте. Во второй модели поставки мелкими партиями, но более частые, высокая товарооборачиваемость, именно поэтому отчет о продажах должен поступать ежедневно. Модель совместного управления запасами является промежуточной между классической моделью и VMI. В этой модели поставщиком размещается заказ, далее он одобряется дистрибьютором. Чаще всего данная модель используется в тех случаях, когда дистрибьютор не готов полностью передать контроль за товарными запасами поставщику.

Выводы. Таким образом, можно сказать, что при успешном внедрении любой представленной концепции произойдет повышение прибыли за счет оптимизации процессов, связанных с размещением заказов. Для поставщика наиболее выгодной является модель VMI между распределительным центром, так как именно в этой модели можно не только повысить прибыль, но и оптимизировать транспортные расходы. Модель VMI с конкретным магазином более сложна в организации, но за счет правильного прогнозирования, частых поставок необходимого товара в нужное время, можно добиться значительного повышения прибыли и окупить транспортные расходы.

Матусевич В.М. (автор)

Рогавичене Л.И. (научный руководитель)