

ЧТО ТАКОЕ ДЕФИЦИТ. КАК ЕГО СЧИТАТЬ И КОНТРОЛИРОВАТЬ

Ю.С.НОСОВА, К.Д.ГУКАСЯН

*Кубанский государственный технологический университет,
350072, Российская Федерация, г. Краснодар, ул.Московская,2
электронная почта: Karina1994.28@mail.ru*

В данной статье дано определение дефицита и изложены всевозможные способы борьбы с ним, а также рассмотрены 4 основных метода выявления дефицита товара на складе. Ситуация регулярного значительного дефицита может привести к потере части клиентов, и, разумеется, потерянную клиентскую базу очень трудно набрать снова. Если бороться с дефицитом, не считая его неизбежным злом, а научиться управлять им, можно значительно повысить выручку и прочно занять свое место на рынке среди конкурентов.

Ключевые слова: дефицит; выявление дефицита; способы предотвращения дефицита.

Дефицит – экономический термин, которым характеризуется недостаток чего-либо в свободном обращении. Например, срочная потребность товара, которого у вас нет на складе. Ситуация эта приводит к легко просчитываемым затратам. И, если у перепродающих компаний это выливается в потерю от недополученной прибыли, то у производственных компаний может стать причиной простоя мощностей, что чревато ощутимо большими потерями. Кроме этого, ситуация регулярного значительного дефицита может привести к потере части клиентов!.. И, разумеется, потерянную клиентскую базу очень трудно набрать снова.

Тем не менее, несмотря на большие убытки от дефицита, многие компании не утруждаются хотя бы контролировать его!.. На самом деле есть целых четыре способа, чтобы выявить дефицит:

Первый способ заключается в том, что сотрудники, которые формируют заказы, забывают только то, что им требуется, не видя остатков склада. С таким объективным списком будет сложно поспорить – он сразу покажет спрос и наличие дефицита. Однако есть и минус: если сотрудник уже знает о дефиците, он может и не забить искомое в список предзаказов. Собственно, такой способ

эффективнее всего показывает себя в распределительных центрах магазинов, которые приносят заявки на обновление поставок не чаще раза в неделю.

Второй способ таков: сотрудники, которые выявили дефицит, сразу оформляют отдельный документ дефицита, указывают какие товары и в каком количестве отсутствуют, хотя указаны как «в наличии». Плюсом такого способа можно назвать точные данные, так как нет автоматических завышенных или заниженных данных. Но минусы тоже весомые: сотрудники из лени могут не заносить дефицит в документы, либо наоборот, из корыстных целей вносить подложные данные. Такой способ лучше всего работает там, где спрос на 100% обеспечивается запасами. Так будет наглядно видно, какой ассортимент пользуется популярностью, на что есть спрос, что требуется завести.

Третий способ сугубо математический. Дефицит рассчитывают исходя из определенных гипотез. Конечно, точность этих гипотез остается под вопросом, реальная ситуация может не полностью соответствовать гипотезе, однако тут не требуется формирования дополнительных документов. В плюсы этого способа можно занести автоматический расчет, экономию времени на бюрократию с документами. Сотрудникам намного сложнее подделать информацию о дефиците. Однако минус заключается в «теоретичности» гипотезы, и если она была построена неправильно – то может привести к значительным потерям. Однако такую систему можно применять там, где это экономически выгодно, особенно, если использовать специальные программы (например, 1С).

И, наконец, последний метод – это гибридный симбиоз вышеуказанных способов. Тут есть возможность получить только плюсы и избежать большинства минусов. Однако один большой минус все-таки имеется – система получится настолько уникальной, что придется тщательно продумать, как сделать, чтобы она работала без потерь.

Допустим, мы уже собрали данные о дефиците ... но как же с ним бороться и сделать так, чтоб он стал меньше?

Самый простой и не самый умный способ – обязать сотрудника отвечать своей зарплатой за дефицит, превышающий определённые нормы, но как показывает практика, предприятие в таких случаях теряет гораздо больше, чем сотрудник. Тем более что такой способ борется со следствием, а не с причиной, тогда как логичнее бороться именно с причиной.

Очень часто бывает такая ситуация: товар почти закончился, но до следующей поставки его хватит, если экономить. Однако какой-нибудь хитрый сотрудник зарезервирует весь товар, чтобы до новой поставки не испытывать дефицита. При этом, нет никакой гарантии, что ему действительно потребуется этот товар, тогда как другие сотрудники могут оказаться перед лицом дефицита, так как взять зарезервированный товар со склада они не смогут. Соответственно, тут можно исправить ситуацию таким способом: если товар не будет реализован через определенное время – он автоматически снимается с резерва.

Бывает и другая ситуация: запас на складе еще есть и заказ на товар уже сделан, но какой-то клиент вдруг срочно скупает большой объем товара, включая и запасы. В таком случае помогут дипломатические переговоры. Скорее всего, клиент все равно не сможет сразу же использовать весь крупный заказ. Поэтому можно договориться о частичной отгрузке прямо сейчас, а остальное будет доставлено бесплатно через какое-то время, когда придет заказ на склад. Даже если дать клиенту скидку или обеспечить бесплатную доставку – это будет выгоднее, чем упрямо хранить объем на складе и остаться в итоге с дефицитом.

Иногда в возникновении дефицита виновата третья сторона. Основной поставщик может обанкротиться и свернуть бизнес. В результате компания начинает судорожно искать другого поставщика, проводить поспешные переговоры, которые закончатся не в пользу компании. При этом склады пустуют, компания терпит убытки. Иногда, правда, ситуация не настолько печальна, а задержки обуславливаются таможней, потерями в дороге. Короче говоря, стоит иметь «запасной аэродром», который сможет подстраховать, если

основной поставщик будет тормозить процесс. Можно создать реестр из проверенных поставщиков, где стоит указывать основного поставщика и его дублера на случай форс-мажора.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод о том, что считать и предотвращать дефицит не так сложно, как кажется, зато его существование моментально сказывается на выручке компании. Если бороться с дефицитом, не считая его неизбежным злом, а научиться управлять им, можно значительно повысить выручку и прочно занять свое место на рынке среди конкурентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Организация коммерческой деятельности: управление запасами : учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Дюженкова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. у-та, 2007. – 80 с. – 100 экз.
2. Управление запасами: учебное пособие/ Г.Л. Бродецкий- Москва: - Изд-во «Эксмо»,2008 г. – 42 с.

REFERENCES

1. Organizacija kommercheskoj dejatel'nosti: upravlenie zapasami : uchebnoe posobie / A.L. Denisova, N.V. Djuzhenkova. – Tambov : Izd-vo Tamb. gos. tehn. u-ta, 2007. – 80 s. – 100 jekz.
2. Upravlenie zapasami: uchebnoe posobie/ G.L. Brodeckij- Moskva: - Izd-vo «Jeksmo»,2008 g. – 42 s.

WHAT IS THE DEFICIT ? AS HIS COUNT AND CONTROL?

Y.S.NOSOVA, K.D.GUKASYAN

*Kuban State Technological University,
2, Moskovskaya st., Krasnodar, Russian Federation, 350072;
e-mail: Karina1994.28@mail.ru*

This article provides a definition of deficit and set out various ways of dealing with them, and also examined four main methods of detection of shortage of goods in the warehouse. Location regular significant deficit may lead to loss of the customer , and, of course , lost customer base is very difficult to recruit again. If you struggle with the deficit , not counting its a necessary evil , and learn to control it , you can greatly improve sales and firmly take its place in the market among competitors.

Keywords: deficit ; identification of the deficit ; ways to prevent deficiency.