



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

Пример отчёта

Диагностика потерь в закупках за 5 рабочих дней

Клиент: торговая компания

Категория: электротехническая продукция

Период анализа: 1 месяц

Объём выборки: 30 товарных позиций

Цель диагностики: понять, есть ли потери при выборе поставщиков, сколько ручного времени уходит на сравнение условий и есть ли смысл автоматизировать этот участок закупок.

1. Краткий вывод

По итогам анализа одной закупочной категории выявлены три основные зоны потерь:

- 1. Переплата при выборе поставщика**

По части позиций компания закупала товар не у самого выгодного поставщика с учётом цены, НДС, доставки и сроков.

- 2. Ручная нагрузка на закупщика**

Сравнение поставщиков выполняется вручную: через Excel, почту, прайсы и переписки. На один цикл закупки уходит ориентировочно 5–8 часов.



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

3. Отсутствие единого правила выбора поставщика

Решение часто принимается на основе опыта закупщика, без прозрачной фиксации причин: почему выбран именно этот поставщик, а не другой.

Предварительная оценка эффекта:

На выборке из 30 позиций потенциальная экономия составила **42 800** ₹ за один закупочный цикл.

Если аналогичный объём закупается ежемесячно, потенциальный годовой эффект может составить до **513 600** ₹ только по одной категории.

2. Какие данные были проанализированы

В рамках диагностики использовались следующие данные:

- список из 30 регулярных товарных позиций;
- история фактических закупок за 1 месяц;
- цены поставщиков;
- информация о наличии;
- сроки поставки;
- условия оплаты;
- НДС;
- стоимость доставки;
- ограничения по минимальному заказу и кратности;
- комментарии по предпочтительным поставщикам.

3. Пример сравнения поставщиков

Позиция	Фактически закупили у	Цена закупки	Альтернативный поставщик	Возможная цена	Разница	Комментарий
Кабель ВВГнг-LS 3x2,5	Поставщик А	92 ₽/м	Поставщик Б	86 ₽/м	6 ₽/м	У поставщика Б цена ниже, срок тот же, доставка входит в заказ
Автоматический выключатель 16А	Поставщик В	410 ₽	Поставщик А	395 ₽	15 ₽	Поставщик А дешевле и даёт отсрочку 14 дней
Гофра ПВХ 20 мм	Поставщик Б	21 ₽/м	Поставщик Г	19 ₽/м	2 ₽/м	Экономия есть, но доставка делает выгоду спорной
Розетка	Поставщик А	145 ₽	Поставщик Д	132 ₽	13 ₽	Альтернативный поставщик



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

наружная IP44						дешевле, но срок поставки +3 дня
Кабель-кана л 25x16	Поставщик В	76 ₽	Поставщик Б	69 ₽	7 ₽	Можно было закупить дешевле при той же полноте заказа

4. Пример найденной переплаты

Позиция: Кабель ВВГнг-LS 3x2,5

Фактическая закупка:

Поставщик А — 92 ₽/м
Объём закупки — 2 000 м
Сумма закупки — 184 000 ₽

Альтернативное предложение:

Поставщик Б — 86 ₽/м
Объём — 2 000 м
Сумма — 172 000 ₽

Потенциальная экономия:

12 000 ₽ на одной позиции



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

Дополнительные условия:

- срок поставки одинаковый — 2 дня;
- НДС включён у обоих поставщиков;
- доставка у поставщика Б входит в общий заказ;
- минимальный объём заказа подходит.

Вывод:

По данной позиции можно было снизить закупочную стоимость без ухудшения условий поставки.

5. Где ручной труд закупщика

Сейчас закупщик вручную выполняет несколько операций:

1. Получает прайсы от поставщиков.
2. Ищет нужные позиции в разных форматах.
3. Сопоставляет названия товаров.
4. Проверяет цену, наличие, срок и условия.
5. Уточняет доставку и ограничения.
6. Сравнивает предложения в Excel.
7. Принимает решение на основе опыта.
8. Передаёт итоговый заказ дальше в работу.

Оценка ручной нагрузки:

На один закупочный цикл по категории уходит примерно **5–8 часов**.



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

При 4 закупочных циклах в месяц это составляет до **20–32 часов ручной работы в месяц** только по одной категории.

6. Пример проблемы с номенклатурой

Одна и та же позиция у разных поставщиков может называться по-разному:

Внутреннее название	Название у поставщика 1	Название у поставщика 2	Название у поставщика 3
Кабель ВВГнг-LS 3х2,5	ВВГнг-LS 3*2.5	Кабель силовой 3х2,5 нг LS	ВВГ нг LS 3х2.5 ГОСТ
Гофра ПВХ 20 мм	Труба гофр. ПВХ d20	Гофра 20 с протяжкой	Гофрированная труба ПВХ 20 мм
Автомат 16А	Выключатель	Автоматический	АВ 1Р С16 4.5кА



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

	авт. 1П 16А	выключатель С16	
--	-------------	-----------------	--

Вывод:

Часть времени закупщик тратит не на принятие решения, а на ручное сопоставление одинаковых товаров в разных прайсах.

7. Где компания может терять деньги

По итогам анализа выявлены типовые зоны потерь:

1. Переплата по цене

Компания не всегда выбирает поставщика с лучшей итоговой ценой.

Причины:

- нет автоматического сравнения предложений;
 - прайсы приходят в разных форматах;
 - часть условий проверяется вручную;
 - закупщик опирается на привычного поставщика.
-

2. Неполный учёт условий



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

Цена не всегда показывает реальную выгоду.

Нужно учитывать:

- НДС;
 - доставку;
 - отсрочку;
 - срок поставки;
 - наличие;
 - минимальную партию;
 - кратность упаковки;
 - надёжность поставщика.
-

3. Потери времени

Ручное сравнение 20–50 позиций занимает несколько часов. При регулярных закупках это превращается в постоянную операционную нагрузку.

4. Непрозрачность решения

Не всегда понятно, почему выбран конкретный поставщик:

- потому что дешевле;
- потому что быстрее;



- потому что есть отсрочка;
- потому что поставщик надёжный;
- потому что закупщик привык с ним работать.

Без фиксации правил сложно контролировать качество закупочного решения.

ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

8. Предварительная экономика

Показатель	Значение
Количество проанализированных позиций	30
Количество позиций с найденной альтернативой	18
Количество позиций с потенциальной экономией	11
Потенциальная экономия за цикл	42 800 ₽



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

Оценка ручного времени на цикл	5–8 часов
Возможный годовой эффект по категории	до 513 600 Р

Важно: расчёт является предварительным и основан на предоставленной выборке. Для точного расчёта эффекта нужно анализировать больший период и несколько закупочных циклов.

9. Что можно автоматизировать

В первую очередь имеет смысл автоматизировать не весь закупочный процесс, а самый трудоёмкий участок:

1. Загрузка прайсов и предложений поставщиков.
 2. Сопоставление номенклатуры.
 3. Сравнение цены и условий.
 4. Учёт НДС, доставки, сроков, отсрочки и кратности.
 5. Расчёт итоговой выгоды.
 6. Подготовка проекта заказа.
 7. Объяснение, почему выбран конкретный поставщик.
-



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

10. Рекомендация

Рекомендуем не начинать сразу с большого внедрения.

Оптимальный следующий шаг — **пилот на одной закупочной категории**.

Цель пилота:

- проверить автоматическое сопоставление номенклатуры;
- сократить ручное сравнение поставщиков;
- сформировать понятные правила выбора;
- показать закупщику проект заказа;
- оценить экономический эффект на регулярных закупках.

11. Предлагаемый следующий этап

Пилот на одной категории

Срок: 2–4 недели

Объём: одна товарная категория, 50–150 позиций

Результат: рабочий прототип сравнения поставщиков и подготовки проекта заказа.



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Hhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

В рамках пилота можно реализовать:

- загрузку прайсов поставщиков;
- нормализацию названий товаров;
- сопоставление с внутренним справочником;
- сравнение условий;
- расчёт итоговой выгоды;
- формирование проекта заказа;
- отчёт для руководителя по выбранным поставщикам и возможной экономии.

12. Итог

Диагностика показала, что в выбранной категории есть потенциал для снижения закупочных потерь и сокращения ручного труда.

Наиболее перспективный участок для автоматизации — сравнение предложений поставщиков и подготовка проекта заказа.

Рекомендуемый следующий шаг:

запустить пилот на одной категории и проверить эффект на регулярном закупочном процессе.



ООО "Разумные решения", ИНН: 7725292963
354000, Сочи, ул. Горького, 43, Spot Gallery X Nhub
115054, Москва, ул. Дубининская, д. 53
<https://wnfx.ru/>
welcome@wnfx.ru
+7 (499) 350-07-79

Генеральный директор
Мухамедьянов Рустам Алмасович

М.П.