



Namatek
True Education



www.namatek.com

Inventory Turnover

انبارگردانی چیست؟

فهرست مطالب

۱. انبارگردانی چیست؟
۲. اهداف مدیریت موجودی و انبارداری
۳. رابطه بین اهداف مدیریت موجودی و انبارداری و انبارگردانی چیست؟
۴. عوامل تاثیرگذار بر انبارگردانی چیست؟
۵. روش‌های بهینه‌سازی انبارگردانی با توجه به هدف‌های کسب‌وکار

اگر شما هم صاحب یک کسب و کار هستید که کالایی را تولید می‌کنید، می‌خرید، می‌فروشید یا انبار می‌کنید، باید به خوبی بدانید که مفهوم انبارگردانی چیست و چطور انجام می‌شود؟ با شناخت نرخ انبارگردانی می‌توان به بهره‌وری بالاتر و بهبود عملکرد سیستم دست پیدا کرد. در این مقاله به معرفی کامل انبارگردانی خواهیم پرداخت و به سؤالات شما درباره آن موضوع پاسخ خواهیم داد، همراه ما باشید.

انبارگردانی چیست؟

در پاسخ به سوال انبارگردانی چیست می‌توان گفت انبارگردانی یک نسبت مالی است که نشان می‌دهد چقدر شرکت در یک دوره زمانی خاص، کالای خود را فروخته و جایگزین کرده است. به عبارت دیگر، انبارگردانی نشان دهنده تعداد دفعات تغییر چرخش کالا در چرخه عملکردهای شرکت است. بالا بودن نسبت انبارگردانی، نشان دهنده فروش قوی، کم بودن هزینه نگهداری از موجودی و کاهش ریسک فاسد شدن کالا است. در حالی که پایین بودن نسبت انبارگردانی، نشان دهنده فروش ضعیف، اضافه بودن موجودی و افزایش هزینه‌های نگهداری است. انبارگردانی به شمارش موجودی‌های یک سازمان و تطابق آن‌ها با تعدادی که در پایگاه‌های داده به ثبت رسیده است، گفته می‌شود. انبارگردانی یک شاخص کلیدی عملکرد برای کسب‌وکارهایی است که محصولات خود را به صورت فیزیکی نگهداری کرده و می‌فروشند. این شاخص به مدیران کمک می‌کند تا بتوانند تصمیمات بهتری در زمینه موارد زیر بگیرند:

• قیمت‌گذاری

- تولید
- بازاریابی
- خرید کالا

اهداف مدیریت موجودی و انبارداری



مدیریت موجودی و انبارداری دو عامل مهم در عملکرد یک کسب‌وکار هستند. موجودی به کالاهای خام یا تولید شده‌ای گفته می‌شود که شرکت قصد دارد آن‌ها را به فروش برساند.

انبارداری به فرآیند نگهداری، جابه‌جایی و کنترل موجودی گفته می‌شود. هر دوی این عوامل تاثیر قابل توجهی بر عوامل زیر دارند:

- سودآوری
- جریان نقدینگی
- رضایت مشتری
- توانایی رقابت شرکت

بنابراین هدف از مدیریت موجودی و انبارداری این است که به شرکت کمک کند تا به تعادل مناسب بین سطح موجودی و نیازهای فروش دست یابد.

این تعادل به این معناست که شرکت نه بیش از حد و نه کمتر از حد، کالا در اختیار داشته باشد.

رابطه بین اهداف مدیریت موجودی و انبارداری و انبارگردانی چیست؟



انبارگردانی یکی از روش‌های سنجش عملکرد مدیریت موجودی و انبارداری است.

این روش به شرکت کمک می‌کند تا بتواند اهداف زیر را دنبال کند:

- کاهش هزینه‌های نگهداری موجودی
 - افزایش فروش و رضایت مشتری
 - کاهش ریسک‌های ناشی از تغییرات بازار و فاسد شدن کالا
 - بهبود عملکرد سازمان در زمینه‌های دیگر
- به طور کلی، انبارگردانی بالا نشان دهنده این است که شرکت توانایی فروش سریع و جایگزینی موجودی خود را دارد.
- این امر به شرکت امکان می‌دهد تا:

- سود خود را افزایش دهد.
- با تقاضای مشتری هماهنگ باشد و به نیازهای آن‌ها پاسخ دهد.
- شرکت بازار خود را گسترش دهد و وفاداری مشتری را بالا ببرد.
- ریسک‌های مربوط به تغییرات بازار و فاسد شدن کالا را کاهش دهد.
- با تغییرات در تقاضای مشتری، قیمت‌گذاری، رقابت و فناوری منعطف باشد و به سرعت به آن‌ها واکنش نشان دهد.
- کالای خود را قبل از اینکه فاسد یا منسوخ شود، فروخته و جایگزین کند.
- هزینه‌های نگهداری و ضایعات را کاهش دهد.
- عملکرد خود را در زمینه‌های دیگر بهبود بخشد.
- با استفاده از جابه‌جایی سریع‌تر کالا، زمان تحویل خود را کوتاه‌تر کند.
- خدمات پس از فروش خود را بهبود بخشد.
- با استفاده از جذب سرمایه بیشتر توانایی سرمایه‌گذاری در فرصت‌های جدید را داشته باشد.

عوامل تاثیرگذار بر انبارگردانی چیست؟



تا به اینجا به خوبی متوجه شدیم که انبارگردانی چیست و به چه مفهومی اشاره دارد و در ادامه قصد داریم به معرفی عوامل موثر بر آن بپردازیم. به طور کلی می‌توان گفت که انبارگردانی یک شاخص نسبی است که به تنهایی نمی‌تواند عملکرد شرکت را نشان دهد. این شاخص باید با در نظر گرفتن عوامل مختلفی که بر آن تاثیر می‌گذارند، تحلیل و مقایسه شود.

برخی از این عوامل عبارت اند از:

تقاضای مشتری



تقاضای مشتری یکی از عوامل مهم در تعیین سطح موجودی و فروش شرکت است. اگر تقاضای مشتری بالا باشد، شرکت باید موجودی بالاتری داشته باشد تا بتواند به آن پاسخ دهد.

در این صورت، انبارگردانی شرکت نیز بالاتر خواهد بود؛ اما اگر تقاضای مشتری پایین باشد، شرکت باید موجودی پایین‌تری داشته باشد تا هزینه‌های نگهداری را کم کند.

در این صورت، انبارگردانی شرکت نیز پایین‌تر خواهد بود.

نوع و خصوصیات کالا



بعضی از کالاها دارای ویژگی های زیر هستند:

- طول عمر کوتاه
- فصلی بودن
- حساسیت به دما و رطوبت
- قابلیت فاسد شدن
- منسوخ شدن

این کالاها نیاز به موجودی پایین تر و جابه جایی سریع تر دارند. در نتیجه، انبارگردانی آنها بالاتر خواهد بود؛ اما بعضی از کالاها دارای ویژگی های زیر هستند:

- طول عمر طولانی
- پایداری
- مقاومت به شرایط محیطی
- قابلیت نگهداری
- استفاده طولانی مدت

این کالاها نیاز به موجودی بالاتر و جابه جایی کندتر دارند.

استراتژی خرید و فروش



بعضی از شرکت‌ها از استراتژی تولید به سفارش استفاده می‌کنند. این یعنی آن‌ها تنها زمانی کالا را تولید کرده یا خریداری می‌کنند که سفارش مشتری را دریافت کرده باشند. این استراتژی باعث می‌شود که شرکت نیاز به نگهداری موجودی کمتری داشته باشد و در نتیجه انبارگردانی آن بالاتر باشد؛ اما بعضی از شرکت‌ها از استراتژی تولید به موقع استفاده می‌کنند. این یعنی آن‌ها کالا را قبل از درخواست مشتری تولید کرده یا خریداری می‌کنند و در انبار نگه می‌دارند. این استراتژی باعث می‌شود که شرکت نیاز به نگهداری موجودی بالاتری داشته باشد و در نتیجه انبارگردانی آن پایین‌تر باشد.

ساختار و فرآیندهای سازمان

بعضی از سازمان‌ها دارای ساختار منعطف، هماهنگ و گسترده هستند.

این سازمان‌ها توانایی همکاری با تامین‌کننده‌ها، پخش‌کننده‌ها، مشتریان و سایر ذینفعان را دارند. این همکاری باعث می‌شود که سازمان بتواند به صورت یکپارچه در کل زنجیره تأمین عمل کند و به بهبود موارد زیر بپردازد:

- جابه‌جایی کالا
- کاهش هزینه حمل و نقل
- افزایش دقت پیش‌بینی تقاضای مشتری
- کمک به حل مسائل عملیاتی

در نتیجه، سطح موجودی و انبارگردانی سازمان بهینه خواهد شد.

روش‌های بهینه‌سازی انبارگردانی با توجه به هدف‌های کسب‌وکار

در ادامه مقاله انبارگردانی چیست روش‌های بهینه‌سازی آن را بررسی می‌کنیم. برای بهینه‌سازی انبارگردانی، شرکت‌ها باید روش‌هایی را انتخاب کنند که با هدف‌های کسب‌وکار آن‌ها همخوانی داشته باشند. برخی از این روش‌ها عبارت‌اند از:

کاهش هزینه‌های نگهداری موجودی

برای کاهش هزینه‌های نگهداری موجودی، شرکت‌ها می‌توانند از روش‌های زیر استفاده کنند:

- **استفاده از سیستم موجودی چابک (JIT):** این سیستم به شرکت کمک می‌کند تا تنها زمانی کالا را تولید کرده یا خریداری کند که نیاز داشته باشد. در نتیجه، شرکت می‌تواند موجودی خود را در حد مورد نیاز نگه دارد و هزینه‌های نگهداری را کم کند.

- استفاده از سیستم موجودی دقیق در زمان (EOQ): این مدل باعث می‌شود که شرکت تعداد بهینه سفارشات و مقدار بهینه سفارش را محاسبه کند. با این سیستم شرکت می‌تواند هزینه‌های سفارش دادن و نگهداری موجودی را کاهش دهد.
- استفاده از سیستم موجودی ABC: این سیستم به شرکت کمک می‌کند تا کالاهای خود را براساس ارزش و تاثیر آن‌ها بر سودآوری دسته بندی کند. با این روش شرکت می‌تواند برای هر دسته، سطح و روش نگهداری مناسب را تعیین کند.

افزایش فروش و رضایت مشتری

برای افزایش فروش و رضایت مشتری، شرکت‌ها می‌توانند از روش‌های زیر استفاده کنند:

- استفاده از سیستم موجودی چند سطحی (MILS): این سیستم به شرکت کمک می‌کند تا از چندین سطح انبار، از نزدیک به دور، کالای خود را به صورت محلی و منطقه‌ای توزیع کند. در نتیجه، شرکت می‌تواند هزینه‌های حمل و نقل را کاهش دهد و زمان تحویل را کوتاه‌تر کند.
- استفاده از سیستم موجودی همگام (SIS): این سیستم با استفاده از فناوری اطلاعات، به صورت همزمان با تامین کننده‌ها، پخش کننده‌ها و مشتریان خود در ارتباط می‌باشد. با این روش شرکت می‌تواند داده‌های دقیق و به روز در مورد سفارشات، موجودی و فروش خود را داشته باشد و به سرعت به نیازهای آن‌ها پاسخ دهد.

کاهش ریسک‌های ناشی از تغییرات بازار و فاسد شدن

کالا



برای کاهش ریسک‌های ناشی از تغییرات بازار و فاسد شدن کالا، شرکت‌ها می‌توانند از روش زیر استفاده کنند:

- **استفاده از سیستم موجودی مبتنی بر تقاضا (DBS):** شرکت با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده از مشتریان، بازار و رقبا، تقاضای واقعی مشتریان را پیش‌بینی می‌کند. در نتیجه می‌تواند موجودی خود را با تقاضا هماهنگ کند و به مشتریان خود کالای مورد نظر آن‌ها را در زمان مناسب و با کیفیت بالا ارائه دهد. این امر به شرکت کمک می‌کند تا با تغییرات در تقاضای مشتری، قیمت‌گذاری، رقابت و فناوری منعطف باشد و به سرعت به آن‌ها واکنش نشان دهد.