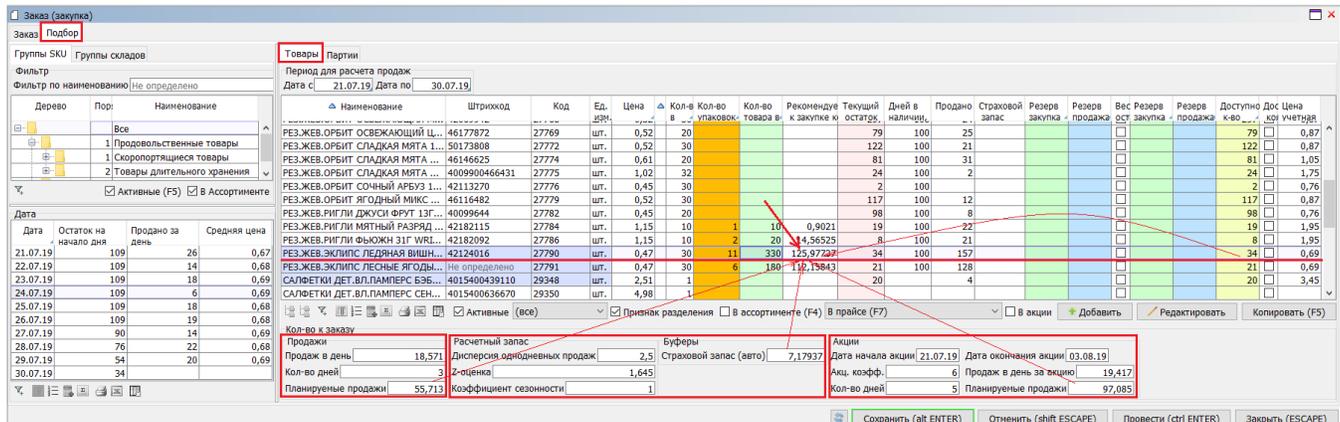


Расчет рекомендации на закупку

В программе заложен базовый механизм расчета рекомендаций на закупку, который основан на анализе продаж, необходимых страховых запасов, имеющемся остатке и сроках следующей поставки. Данный расчет используется, как при формировании заказов вручную, так и при создании автозаказов (с использованием планировщика). Так при **создании заказа**, на вкладке "Подбор" \ "Товары", в нижней части отображается ряд промежуточных параметров, участвующих при расчете рекомендаций.



Формула для расчета рекомендуемого количества

Количество к заказу = Планируемые продажи * Коэффициент сезонности + MAX(Страховой запас (расчетный) * Коэффициент сезонности, Страховой запас (пользовательский)) - Доступное количество

1) Планируемые продажи = Планируемые продажи (обычные) + Планируемые продажи (акционные)

- Планируемые продажи (обычные) = (Количество дней до след.поставки - Кол-во дней для заказа (акция)) * Среднедневные продажи
 - Среднедневные продажи = (Продажи за период с Текущая дата минус Количество дней для расчета однодневных продаж по Текущая дата минус 1 день) / Количество дней для расчета однодневных продаж
- Планируемые продажи (акционные) = Кол-во дней для заказа (акция) * Среднедневные продажи за акцию
 - Кол-во дней для заказа (акция) = MIN (Дата окончания акции, Дата след.поставки) – MAX (Дата поставки, Дата начала акции)
 - Среднедневные продажи за акцию = ЕСЛИ Дата начала акции >= Текущая дата, ТО Среднедневные продажи * Акционный коэффициент, ИНАЧЕ Среднедневные продажи за период (Дата начала акции, MIN(Дата окончания акции, Текущая дата минус 1))

2) Коэффициент сезонности = 1 + (Сезонный коэффициент (расч.) – 1) * Коэфф. сезонности (упр.)

- Сезонный коэффициент (расч.) = Продажи товара за 1-ый расч. период прошлого года / Продажи товара за 2-ый расч. период прошлого года
 - 1-ый расч. период прошлого года = Период с (Текущая дата – 1 год) по (Текущая дата – 1 год + Количество дней для расчета сезонного коэффициента продаж)
 - 2-ый расч. период прошлого года = Период с (Текущая дата – 1 год - Количество дней для расчета сезонного коэффициента продаж) по (Текущая дата – 1 год – 1 день)

3) Страховой запас = Z-оценка (упр.) * Дисперсия однодневных продаж * Количество дней до след.поставки / КОРЕНЬ КВ.(Количество дней для расчета однодневных продаж)

- Дисперсия однодневных продаж = $v(a^2/b)$

Филтр По наименованию

Период для расчета продаж: Дата с 01.04.22, Дата по 07.04.22

Наименование	Штрихкод	Код	Ед. изм.	Цена	Кол-во в упаковке	Кол-во товара	Рекомен. к	Текущий остаток	Дней в	Проданс	Страховой запас (кол-)	Резерв закупки
Биокефир Доброе Деревенское Утро 4780030100029	4780030100029		шт	4 869,56	1	2	2		4	100	1	1
Биокефир Доброе Деревенское Утро 4780030100012	4780030100012		шт	8 260,86	1	2	2	1,37447	4	100	2	1
Кефир Доброе Деревенское Утро 1 4780030100036	4780030100036		шт	7 304,34	1	2	2		5	100	2	1
Сливки Доброе Деревенское Утро 4780030100081	4780030100081		шт	7 304,34	1	3	3	7,65605	6	57,142	9	1
Сливки Доброе Деревенское Утро 4780030100425	4780030100425		шт	13 478,21	1	4	4	0,47835	2	100	3	1
Сметана Доброе Деревенское Утро 4780030100364	4780030100364		шт	5 391,3	1	4	4	2,07506	6	42,857	6	1
Сметана Доброе Деревенское Утро 4780030100418	4780030100418		шт	8 260,86	1	2	2		4	100	1	1
Творог Доброе Деревенское Утро 4780030100289	4780030100289		шт	8 000	1	4	4		3	100	3	1
Творог Доброе Деревенское Утро 4780030100302	4780030100302		шт	12 000	1	2	2		3	100	1	1

История закупок История продаж

Дата	Остаток на начало дня	Продано за день	Средняя цена
01.04.22		2	8 787,67
02.04.22		4	8 776,22
03.04.22			
04.04.22			
05.04.22			
06.04.22		1	8 783,08
07.04.22		2	8 785,5

$$\sqrt{((2-2,25)^2 + (4-2,25)^2 + 3 \cdot (0-2,25)^2 + (1-2,25)^2 + (2-2,25)^2) / 7} = 1,688$$

Кол-во к заказу: 2,25
 Расчетный запас: 1,688
 Продажи: 2,25
 Дисперсия однодневных продаж: 1,688
 Кол-во дней: 4
 Z-оценка: 3
 Планируемые продажи: 9
 Коэффициент сезонности: 1

Буферы: Страховой запас (авто): 7,65605
 Страховой запас (ручн): 1

Сохранить Отменить Провести

При расчете "Продаж в день":

Дисперсия однодневных продаж – рассчитывается за период с Текущая дата минус Количество дней для расчета однодневных продаж по Текущая дата минус 1 день.

a = продано за интервал (или 0 при отсутствии) - 'Продаж в день' (Если Администрирование/Настройки/Склад/ стоит галочка 'Расчитывать дни на складе регламентно' ТО Продажи делятся не на 'Количество дней для расчета однодневных продаж', а на 'Дни на складе')

b = 'Количество дней для расчета однодневных продаж'

При расчете 'Продаж в день за акцию'

Дисперсия однодневных продаж – рассчитывается за период с 'Дата начала продаж' по 'Дата окончания продаж'

a = продано за интервал (или 0 при отсутствии) - 'Продаж в день' (Если Администрирование/Настройки/Склад/ стоит галочка 'Расчитывать дни на складе регламентно' ТО Продажи делятся не на 'Количество дней для расчета однодневных продаж', а на 'Дни на складе')

b = количество дней в периоде с 'Дата начала продаж' по 'Дата окончания продаж'

4) Доступное количество = Текущий остаток (если больше 0) - Текущий резерв

Ряд входных параметров задается на форме **Закупки\Закупки\Параметры автозаказа**. Параметры могут быть заданы для любого узла основного классификатора товаров.

Demo - Администратор (demo.lfufusion.org:7653)

Рабочий стол Справочники **Закупки** Склад Продажи Розничная торговля Финансы Цены Оборудование Транспорт ВЭД Производство WMS Администрирование Чат Учетная запись BI

Параметры автозаказа

Дерево	Пос	Наименование	Количество дней для расчета однодневных продаж	Количество дней для расчета сезонного коэффициента продаж	Козфф. сезонности (упр.)	Z-оценка (упр.)	Акц. коэфф.
	Все		21	7	0	1,645	4
	1	Продовольственные товары	21	7	0	1,645	4
	2	Непродовольственные товары	21	7	0	0,675	3
	3	Прочие товары	21	7	0	1,645	4
	4	Собственное производство	21	7	0	1,645	4
	5	Услуги	21	7	0	1,645	4
		Джестори			0		

Сохранить (alt ENTER) Отменить (shift ESCAPE)

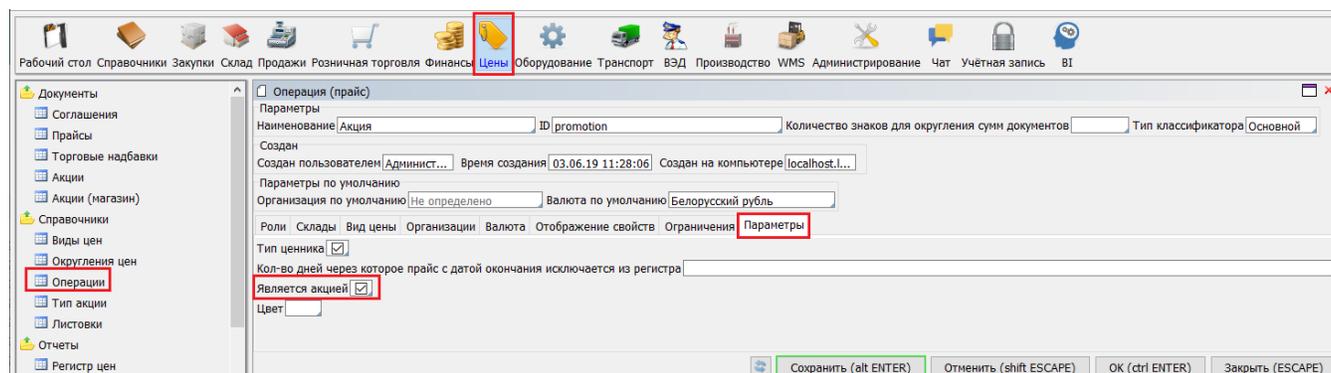
- *Количество дней для расчета однодневных продаж* - период (текущая дата минус кол-во дней), за который анализируется реализация товаров.
- *Количество дней для расчета сезонного коэффициента продаж* - периоды до и после текущей даты прошлого года.
- Коэффициент сезонности (упр.) - коэффициент, увеличивающий количество к заказу.
- *Z-оценка (упр.)* - коэффициент, определяющий вероятностный уровень доступности товара: 99% - 2,575; 95% - 1,95; 90% - 1,645; 70% - 1,035; 50% - 0,675.
- *Акционный коэффициент* - коэффициент, отражающий влияние акции на темпы продаж.

Параметры *Дата поставки* и *Дата следующей поставки* хранятся в заказах, на вкладке "**Дополнительные параметры**". При формировании автозаказа эти даты берутся из **Графика поставок (закупка)**.

Для получения объективных планируемых продаж, помимо сезонности, учитываются и проводимые акции. Акции учитываются в двух случаях:

- в период для расчета однодневных продаж - если акция действует на *Текущую дату*, то *Количество дней для расчета однодневных продаж* считается не от этой даты, а от *Даты начала акции*. Если акция заканчивается в период для расчета однодневных продаж, то *Количество дней для расчета однодневных продаж* будет уменьшено на количество дней акции.
- в период между поставками - если период действия акция попадает в срок между поставками, то последний разбивается на два отрезка: дни продажи без акции и дни продажи с акцией. Для данных отрезков считается продажи.

Дата начала акции и *Дата окончания акции* берется из акционного прайса (блок "**Период действия**", поля "*Дата с*" и "*Дата по*"). Акционным прайсом является прайс, сформированный по операции, имеющей параметр "*Является акцией*" (вкладка "**Параметры**").



Рекомендуемое количество к заказу будет округляться до величины кратной упаковке (поле "*Количество в упаковке (закупка)*" в карточке товара). Если в карточке товара заполнено поле "*Минимальное кол-во заказа*", то рекомендуемое количество кратно значению в этом поле.