

# Повышение эффективности работы компании ООО «ИДА-мед» введением системы управления цепью поставок (SCM).

*Красноперов Денис Николаевич*  
Руководитель выпускной работы:  
*Гайдо Владимир Казимирович, ктн*



Казанский  
федеральный  
университет

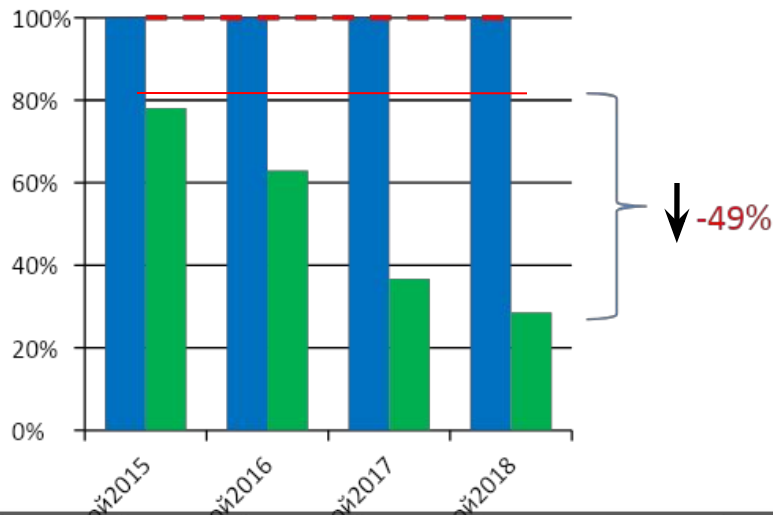
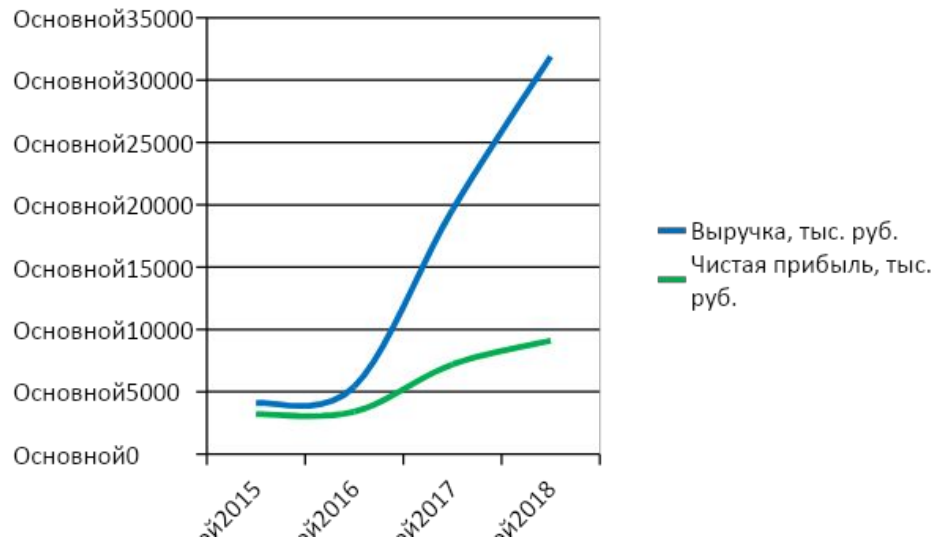
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА





## ООО «ИДА-мед»:

- обслуживание и ремонт медицинского оборудования;
- независимый авторизованный сервисный центр;
- численность сотрудников – 14 чел.;
- география работы – Республика Татарстан;
- основана в 2014 году на базе предприятия ОАО «Казанский завод Медтехника» (существует с 1956 г.);
- 3 действующие лицензии;
- заключено и исполнено 103 государственных контракта на сумму 46 967 611 руб.



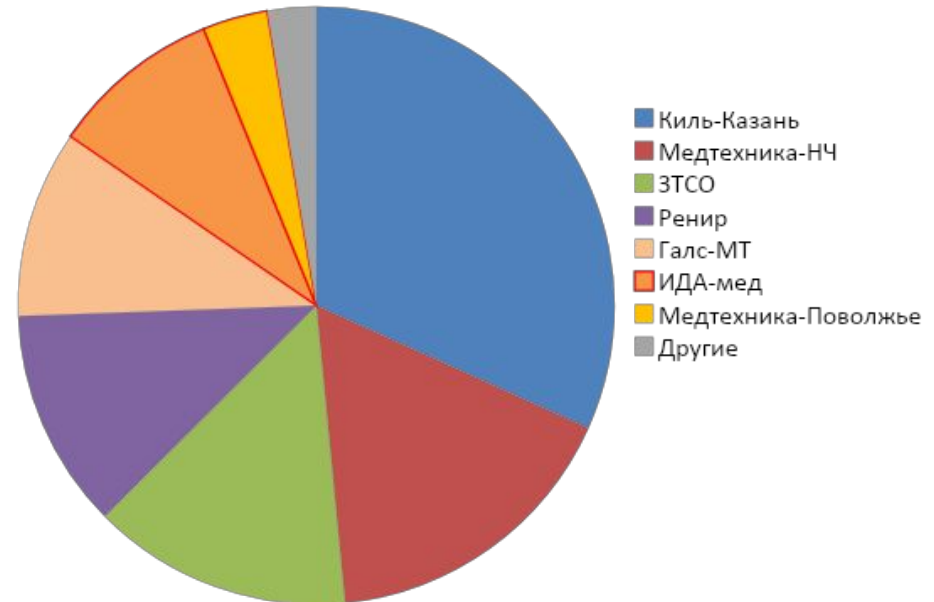
Сфера деятельности – услуги **B2B**

Доля на рынке РТ - **9 %**

Рентабельность активов – **28 %**

Выручка за 2018 г – **31,9** млн.руб.

Чистая прибыль за 2018 г – **9,1** млн. руб.





## Сильные стороны компании

- Наличие высококвалифицированных специалистов;
- Отсутствие кредитной зависимости;
- Относительно низкая конкуренция (лицензируемый вид деятельности);
- Не требуется крупных разовых финансовых затрат;
- Низкая текучесть кадров.

## Возможности

- Обязанность проведения ТО мед. оборудования закреплена на законодательном уровне (надзор за Росздравнадзором);
- Ежегодное финансирование ЛПУ (нац. проекты) на приобретение дополнительного мед. оборудования.
- Расширение географии работы

## Слабые стороны компании

- Рост претензий от клиентов;
- Отсутствие контроля за исполнением заявок;
- Неконкурентоспособные условия поставки;
- Длительность обработки заказов;
- Высокая дебиторская задолженность;
- Высокие расходы на доставку;
- Переполнение склада с нарушением условий хранения (порча товара).

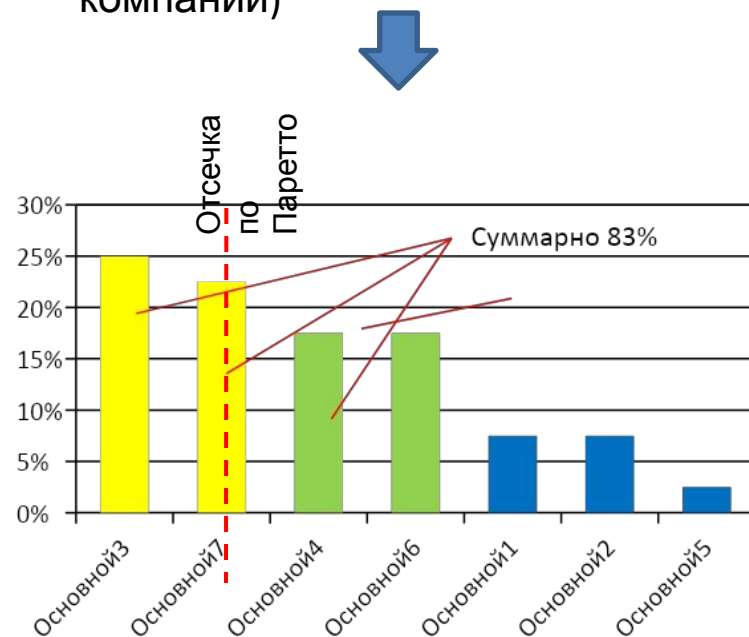
## Угрозы

- Существует вероятность централизации данного бизнеса (региональные операторы);
- Возможны введения дополнительных требований в области лицензирования и аккредитации;
- Коррупция в отрасли.



Проблема	1	2	3	4	5	6	7	Величина а ущерба, баллы	Кущерба
1. Рост претензий от клиентов	1	0,5	0	0	1	0	0	1,5	0,08
2. Отсутствие контроля за исполнением заявок	0,5	1	0	0	1	0	0	1,5	0,08
3. Неконкурентоспособные условия поставки	1	1	1	1	1	0,5	0,5	5	0,25
4. Длительность обработки заказов	1	1	0	1	1	0	0,5	3,5	0,18
5. Высокая дебиторская задолженность	0	0	0	0	1	0,5	0	0,5	0,03
6. Высокие расходы на доставку	1	0	0,5	1	0,5	1	0,5	3,5	0,18
7. Переполнение склада с нарушением условий хранения (порча товара)	1	1	0,5	0,5	1	0,5	1	4,5	0,23
<b>Всего:</b>								<b>20</b>	<b>1,00</b>

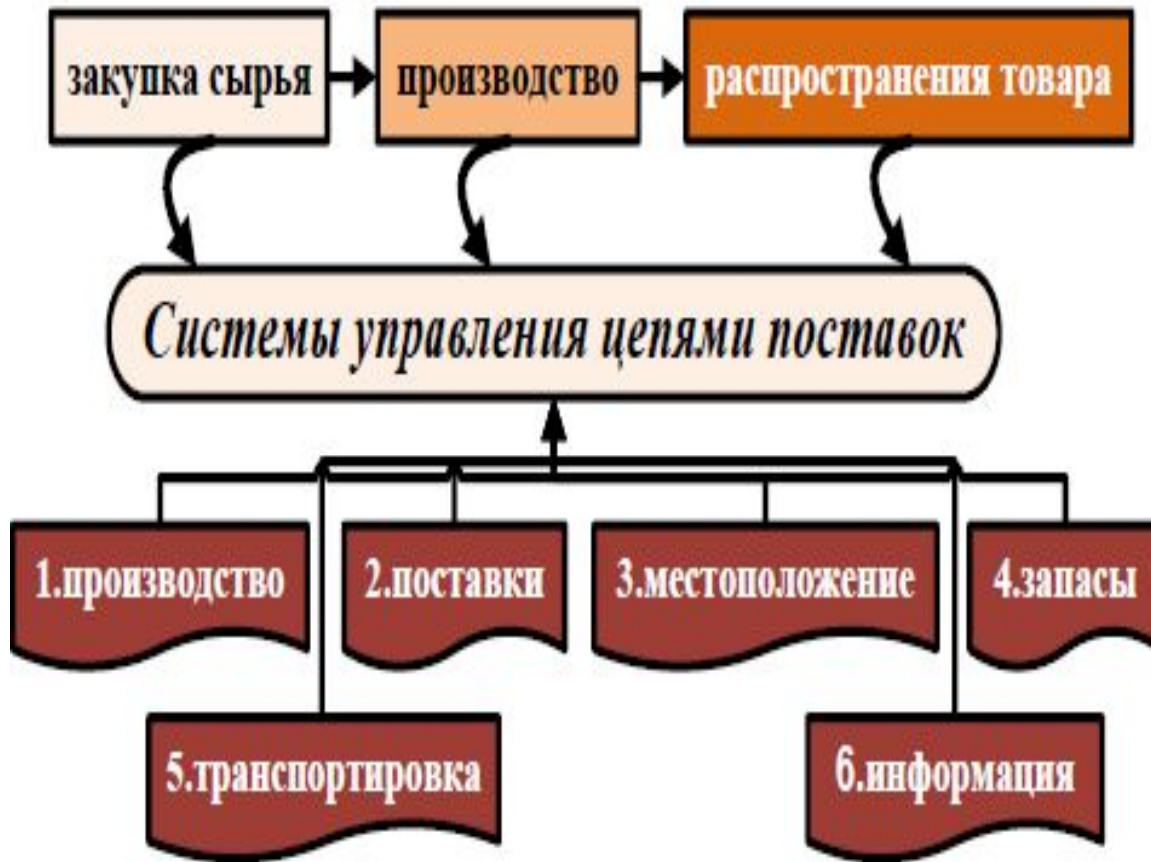
Сортируем выявленные проблемы по значению Кущерба (степень влияния на эффективность работы компании)





- 1 • Постоянная недогрузка или переполнение складов.
- 2 • Слабая прогнозируемость различных работ по закупке, доставке и продаже товаров
- 3 • Низкая скорость оформления и обработки заказов

Данные проблемы лежат в области логистики компании, решение которых обеспечит повышение текущей эффективности на 80% (рентабельность активов 50%)



Система управления цепями поставок (**SCM** - Supply Chain Management) — управление всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции.



Внедрение комплексной системы управления и учета движения товара, внедрение в существующую систему снабжения компании от этапа закупки до передачи Заказчику

ЦЕЛЬ  
ПРОЕКТА

Централизация и контроль  
информационных потоков внутри и  
между компаниями

Стандартизация процессов закупки и  
выполнения заказов

~~Планирование складских запасов.~~

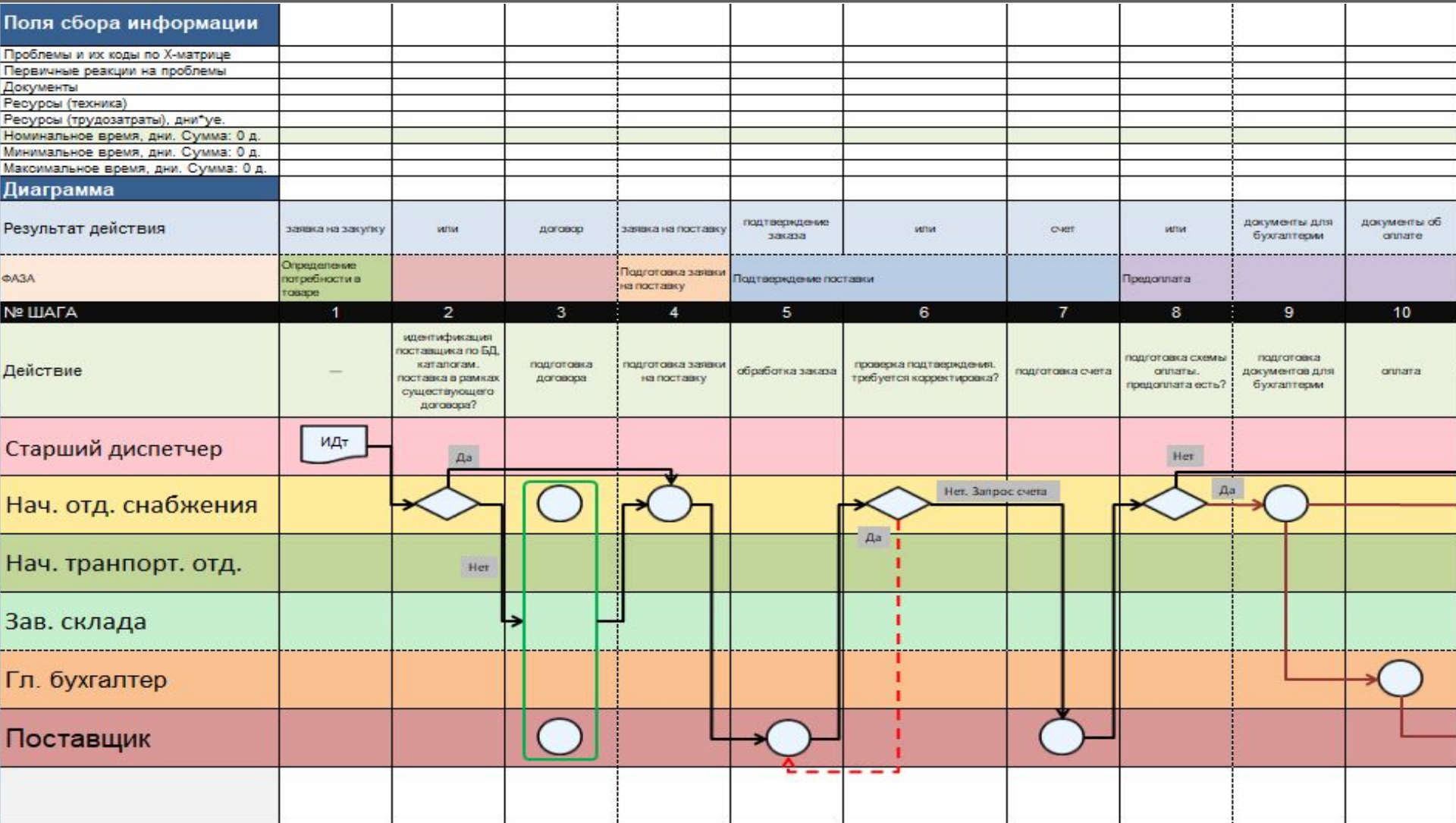
З  
А  
Д  
А  
Ч  
И

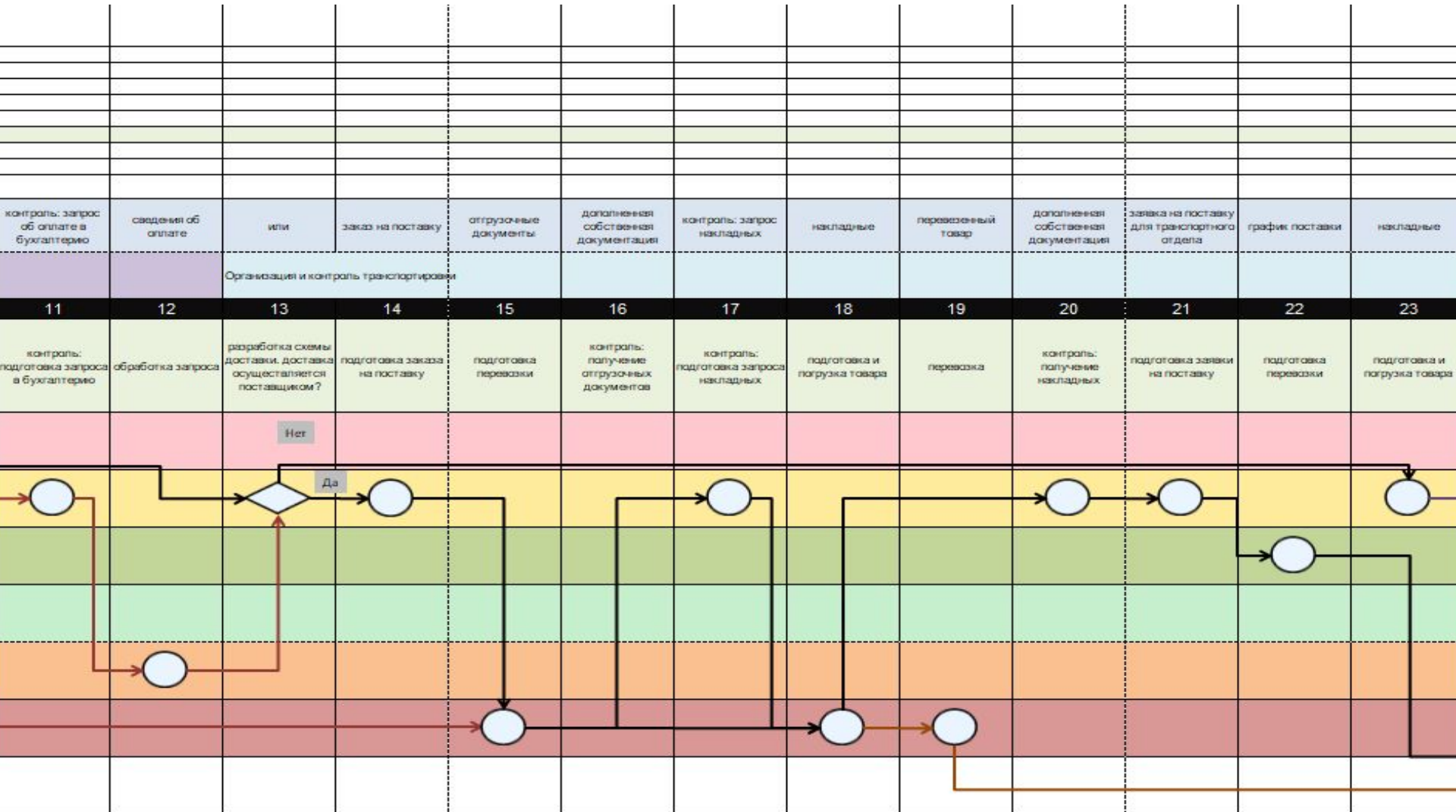


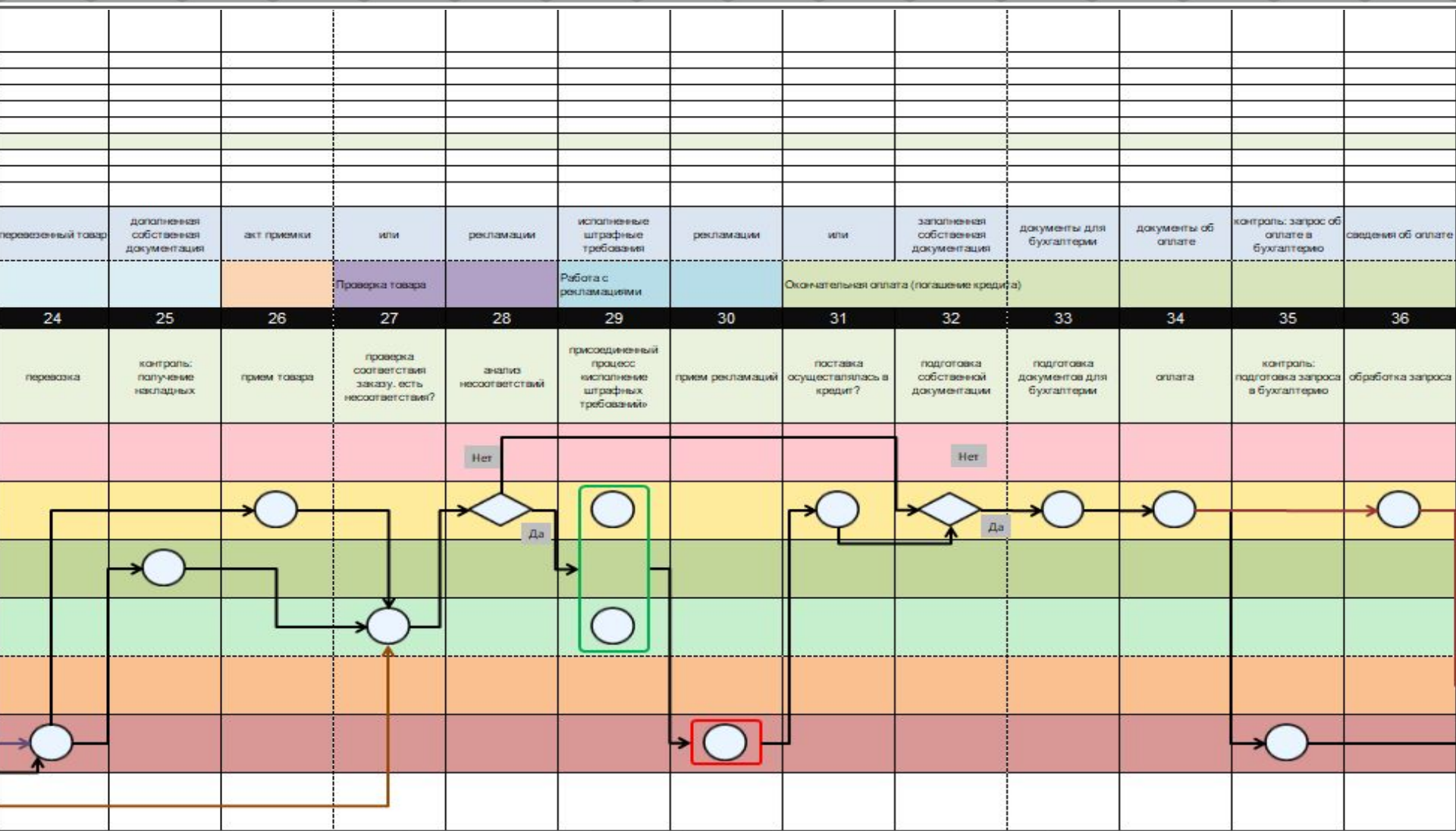


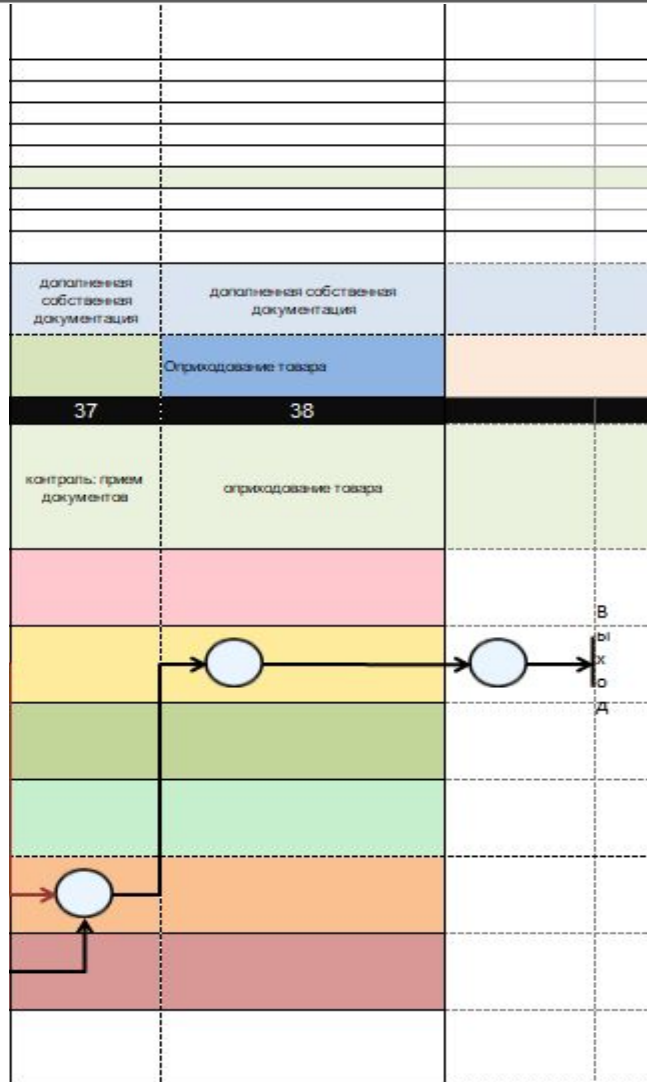
## Стандартизация и регламентация процессов.

\* В качестве визуального отображения используется ДПСЦ (диаграмма потока создания ценности)











## ABC + XYZ . Оптимизация объема закупаемого товара.

	X	Y	Z
A	AX	AY	AZ
B	BX	BY	BZ
C	CX	CY	CZ

Категория, на которую надо обратить внимание. Важные товары, но с абсолютно не стабильными продажами.

Товары обеспечивают основной товарооборот и стабильно продаются, поэтому необходимо обеспечивать постоянное их наличие.

Категория требует вдумчивого анализа. Эти товары можно выводить из ассортимента, если они не новые, элитные и т.п.



Товар	Средняя цена	Объем продаж					
		июль 18	август 18	сент.18	окт. 18	нояб. 18	дек. 18
Кабель пациента	1800	68	75	81	85	79	76
Плата управления	4500	21	19	33	24	22	21
Аккумулятор	1000	70	78	78	83	85	79
Датчик давления	600	48	31	32	48	46	66
Датчик темп.	400	42	46	51	49	59	55
ТЭН электр.	130	151	129	132	147	138	166
Радиокомпоненты	700	21	24	22	33	30	28
ЖК экран	2200	6	5	8	7	10	9
Эндоскоп. канал	2700	2	5	6	9	6	4

AX	AY	AZ
Кабель пациента, аккумулятор	Плата управления	
BX	BY	BZ
ТЭН электрический	Датчик темп., радиокомпоненты	Датчик давления
CX	CY	CZ
	ЖК экран	Эндоскоп. канал

Товар	Выручка	Доля выручки	Накопленная доля	Категория ABC
Кабель пациента	835200	31,9%	31,9%	A
Плата управления	630000	24,1%	56,0%	A
Аккумулятор	473000	18,1%	74,1%	A
Датчик давления	162600	6,2%	80,3%	B
Датчик темп.	120800	4,6%	84,9%	B
ТЭН электр.	112190	4,3%	89,2%	B
Радиокомпоненты	110600	4,2%	93,4%	B
ЖК экран	99000	3,8%	97,2%	C
Эндоскоп. канал	72900	2,8%	100,0%	C



Товар	Коэф-т вариации	Категория XYZ
Кабель пациента	7%	X
Плата управления	20%	Y
Аккумулятор	6%	X
Датчик давления	26%	Z
Датчик темп.	11%	Y
ТЭН электр.	9%	X
Радиокомпоненты	17%	Y
ЖК экран	23%	Y
Эндоскоп. канал	54%	Z