АНАЛИЗ ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Заказ – это документарно оформленное требование клиента о получении (или производстве) товара или услуги, удовлетворяющей его потребности, которое принимается к рассмотрению или изготовлению предприятием на основе его конкурентоспособности, возможности дальнейшего продвижения на рынок и коммерциализации в установленные сроки с соблюдением всех договорных обязательств, установленных клиентом.

Портфель заказов предприятия — это количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными контрактами.

Портфель заказов характеризуется:

Объемом

Определяется выручкой от реализации продукции, достаточной для погашения необходимых затрат на производство и достижение рентабельности (прибыли), принятой как цель фирмы

Структурой

Определяется стратегическими установками; диверсификацией и специализацией производства.

При формировании портфеля заказов отдел сбыта координирует поступающие заказы с возможностями предприятия

При формировании портфеля заказов предприятия-поставщики учитывают **нормы заказа** продукции и **транзитные нормы**

Норма заказа — это минимальное количество определенного вида продукции, менее которого завод-поставщик не производит и не поставляет одному адресату.

Транзитная норма отгрузки представляет собой минимальное количество продукции, которое предприятие-поставщик отгружает в один адрес

Вывод:

В настоящее время в условиях возросшей конкуренции, основным критерием увеличения прибыли предприятия и освоения новых сегментов рынка является формирование эффективного портфеля заказов, обеспечивающего максимально возможную рентабельность каждого заказа.

Предприятиям приходится сегодня решать задачу сочетания гибкости в работе с клиентом и, при этом, обеспечивать достижение максимальной экономической эффективности производственной деятельности, что превращается в проблему поиска эффективных методов управления заказами на предприятии.