**Планирование запасов дистрибьюторской компании**

Компания «ABC» занимается продажей алкогольных напитков, как в собственной сети распределения – фирменных магазинах, так и предприятиях розничной и оптовой торговли различного формата. На протяжении нескольких лет она является ключевым поставщиком спиртного напитков в регионе. Однако события 2008 года заставили усомниться в устойчивости «АВС» и подтолкнули к модернизации систем снабжения и дистрибьюции. Спрос на некоторые виды товаров упал настолько, что пришлось вообще исключить их из ассортимента. Особенности сбыта ряда категорий продукции (сезонность, политика государственных органов и пр.), а также недостатки в системе планирования компании, приводят к тому, что склады компании, как производственные, так и в системе распределения, загружены крайне неравномерно, демонстрируя ситуации от использования мощностей на уровне 50% и ниже, до их крайнего дефицита, когда приходится прибегать к услугам логистических операторов.

Проблема неравномерного уровня запасов касается как готовой продукции, так и основного сырья и материалов. Поставщики непосредственно алкогольной продукции, в силу особенностей технологического процесса и структуры производственно-логистической инфраструктуры, более-менее лояльны в отношении постоянного изменения параметра закупок «ABC». Во-первых, компания является одним из лидеров на рынке по объемам продаж их продукции. Во-вторых, в «АВС» действует программа поддержки и развития отношений со стратегическими поставщиками, включающая прямое инвестирование и льготное кредитование, активные персонифицированные рекламные компании (презентации продуктов, дегустации и пр.), организация публичных мероприятий (программы обучения персонала, симпозиумов, конференций и пр.). Однако поставщики второй группы ресурсов – стеклянной тары (для розлива вин производства компаний России и стран СНГ), обладая универсальной технологией производства, и, следовательно, достаточно широким кругом потенциальных потребителей (в т.ч. производителей слабо- и безалкогольных напитков) и сложной системой планирования производственного процесса, ориентированы на более определенные в среднесрочной перспективе заказы.

Отдел планирования закупок «ABC», собрал информацию о продажах с 2004 по 2009 годы и поставил перед собой задачу выявления основных факторов влияния на спрос и тенденций его изменения, с целью наиболее оптимального прогнозирования запасов основных и вспомогательных ресурсов на 2010 год.

ЭТАПЫ:

1. Анализ факторов, влияющих на формирование спроса/предложения категории продуктов
2. Анализ статистического ряда, оценка влияния факторов на динамику продаж
3. Выбор подхода к формированию исходных данных для прогнозирования (очистка ряда: сглаживание, исключение, сохранений тенденций, дифференциация моделей прогноза)
4. Составление прогноза на период июль 2009-2010 гг
5. Выявление и оценка влияния факторов на динамику продаж 2009-2010 гг
6. Корректировка прогноза с учетом прогнозируемых событий (факторов).
7. Отправка результатов прогноза (excel) преподавателю (за 2 дня до семинара)
8. Подготовка и защита презентации. В презентации должны быть отражен ход выполнения работы (п. II -VII)

**Таблица 2. Статистика продаж «ABC»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц/год | Крепкое спиртное (от 40') - А | Вермут | Вины России и СНГ | Вина (Импорт) | Пиво (и пивные коктейли) | Безалкогольные |
|
| июл.04 | 683 661 | 3 380 | 3 506 | 1 386 688 | 14 169 189 | 31 274 |
| авг.04 | 612 121 | 3 327 | 3 075 | 1 365 104 | 14 078 704 | 24 574 |
| сен.04 | 618 768 | 3 240 | 3 132 | 1 422 235 | 13 653 435 | 22 573 |
| окт.04 | 649 873 | 3 574 | 8 867 | 1 543 548 | 11 730 077 | 21 745 |
| ноя.04 | 657 192 | 3 555 | 3 721 | 1 750 703 | 12 581 354 | 19 257 |
| дек.04 | 940 360 | 4 862 | 6 701 | 1 918 669 | 12 959 141 | 29 582 |
| янв.05 | 550 547 | 3 143 | 2 390 | 1 159 685 | 9 774 490 | 16 383 |
| фев.05 | 576 751 | 2 943 | 2 611 | 1 363 433 | 10 378 541 | 16 559 |
| мар.05 | 633 152 | 3 553 | 3 000 | 1 510 911 | 12 383 064 | 17 812 |
| апр.05 | 650 609 | 3 531 | 3 000 | 1 407 320 | 12 536 557 | 23 282 |
| май.05 | 648 655 | 3 443 | 2 858 | 1 483 108 | 14 301 989 | 25 238 |
| июн.05 | 655 106 | 3 515 | 2 496 | 1 528 405 | 15 307 961 | 27 707 |
| июл.05 | 680 135 | 3 319 | 2 110 | 1 355 791 | 13 658 544 | 32 722 |
| авг.05 | 649 979 | 3 382 | 1 604 | 1 525 630 | 14 838 085 | 27 783 |
| сен.05 | 664 997 | 3 336 | 1 169 | 1 459 472 | 13 915 745 | 26 929 |
| окт.05 | 681 094 | 3 618 | 1 138 | 1 567 477 | 12 254 620 | 22 232 |
| ноя.05 | 717 535 | 3 694 | 850 | 1 847 026 | 12 642 622 | 22 337 |
| дек.05 | 1 026 294 | 4 800 | 1 170 | 2 056 383 | 13 049 271 | 34 586 |
| янв.06 | 589 970 | 3 090 | 328 | 1 280 538 | 10 658 904 | 17 752 |
| фев.06 | 629 663 | 3 160 | 313 | 1 314 887 | 10 588 764 | 20 075 |
| мар.06 | 703 025 | 3 355 | 285 | 1 612 394 | 12 926 814 | 22 863 |
| апр.06 | 659 014 | 3 262 | 242 | 1 401 053 | 12 262 952 | 26 311 |
| май.06 | 717 942 | 3 441 | 216 | 1 627 509 | 15 122 115 | 32 797 |
| июн.06 | 731 009 | 3 494 | 496 | 1 621 302 | 15 778 793 | 34 262 |
| июл.06 | 702 009 | 3 210 | 294 | 1 387 671 | 13 440 821 | 32 901 |
| авг.06 | 703 966 | 3 275 | 179 | 1 553 885 | 15 582 839 | 29 349 |
| сен.06 | 714 771 | 3 380 | 141 | 1 518 354 | 12 576 522 | 26 424 |
| окт.06 | 691 792 | 3 483 | 70 | 1 768 032 | 12 654 405 | 22 622 |
| ноя.06 | 735 331 | 3 657 | 661 | 1 955 695 | 12 699 001 | 23 091 |
| дек.06 | 981 299 | 4 415 | 2 238 | 2 043 331 | 13 112 154 | 33 171 |
| янв.07 | 630 438 | 3 118 | 1 028 | 1 406 517 | 10 974 193 | 19 493 |
| фев.07 | 650 792 | 3 084 | 1 305 | 1 440 216 | 10 234 488 | 21 478 |
| мар.07 | 719 183 | 3 224 | 1 726 | 1 626 719 | 12 681 136 | 26 122 |
| апр.07 | 653 367 | 3 305 | 1 843 | 1 566 569 | 12 383 094 | 25 673 |
| май.07 | 755 991 | 3 440 | 1 868 | 1 749 781 | 15 680 073 | 35 968 |
| июн.07 | 761 886 | 3 084 | 1 717 | 1 637 515 | 15 008 400 | 37 642 |
| июл.07 | 720 932 | 3 024 | 1 867 | 1 534 962 | 14 085 288 | 34 323 |
| авг.07 | 755 141 | 3 218 | 1 994 | 1 691 524 | 16 032 683 | 33 837 |
| сен.07 | 684 761 | 2 953 | 1 855 | 1 490 423 | 12 424 187 | 27 455 |
| окт.07 | 709 538 | 3 231 | 3 028 | 1 852 218 | 13 668 367 | 25 023 |
| ноя.07 | 772 957 | 3 579 | 2 430 | 2 004 087 | 12 743 339 | 24 044 |
| дек.07 | 1 020 306 | 4 393 | 4 138 | 2 027 923 | 12 816 452 | 34 489 |
| янв.08 | 644 102 | 3 127 | 1 629 | 1 503 177 | 11 303 408 | 19 568 |
| фев.08 | 689 946 | 3 185 | 1 797 | 1 525 857 | 10 900 820 | 22 055 |
| мар.08 | 697 523 | 3 116 | 1 912 | 1 585 898 | 11 812 978 | 23 715 |
| апр.08 | 706 878 | 3 207 | 2 038 | 1 667 348 | 13 380 358 | 26 669 |
| май.08 | 802 031 | 3 356 | 2 237 | 1 783 695 | 15 030 084 | 35 678 |
| июн.08 | 709 037 | 3 044 | 1 945 | 1 605 038 | 14 879 805 | 33 173 |
| июл.08 | 776 002 | 3 111 | 2 309 | 1 718 018 | 15 360 579 | 35 064 |
| авг.08 | 776 889 | 3 113 | 2 328 | 1 624 495 | 14 919 675 | 32 193 |
| сен.08 | 682 800 | 2 989 | 1 999 | 1 646 369 | 13 460 740 | 24 072 |
| окт.08 | 771 128 | 3 398 | 3 394 | 1 953 956 | 13 653 017 | 24 668 |
| ноя.08 | 761 202 | 3 427 | 2 616 | 1 833 738 | 11 802 762 | 23 255 |
| дек.08 | 1 022 811 | 4 246 | 4 277 | 2 284 563 | 13 882 493 | 32 252 |
| янв.09 | 698 549 | 3 262 | 1 950 | 1 460 322 | 10 976 395 | 20 369 |
| фев.09 | 666 814 | 3 088 | 1 904 | 1 518 863 | 10 328 065 | 20 296 |
| мар.09 | 706 967 | 3 096 | 1 944 | 1 702 769 | 12 380 642 | 22 209 |
| апр.09 | 729 607 | 3 130 | 2 179 | 1 747 503 | 13 856 554 | 26 175 |
| май.09 | 797 928 | 3 221 | 2 202 | 1 724 628 | 14 319 108 | 34 195 |
| июн.09 | 737 398 | 3 060 | 1 966 | 1 766 041 | 15 260 556 | 30 578 |