

Системный анализ в логистике

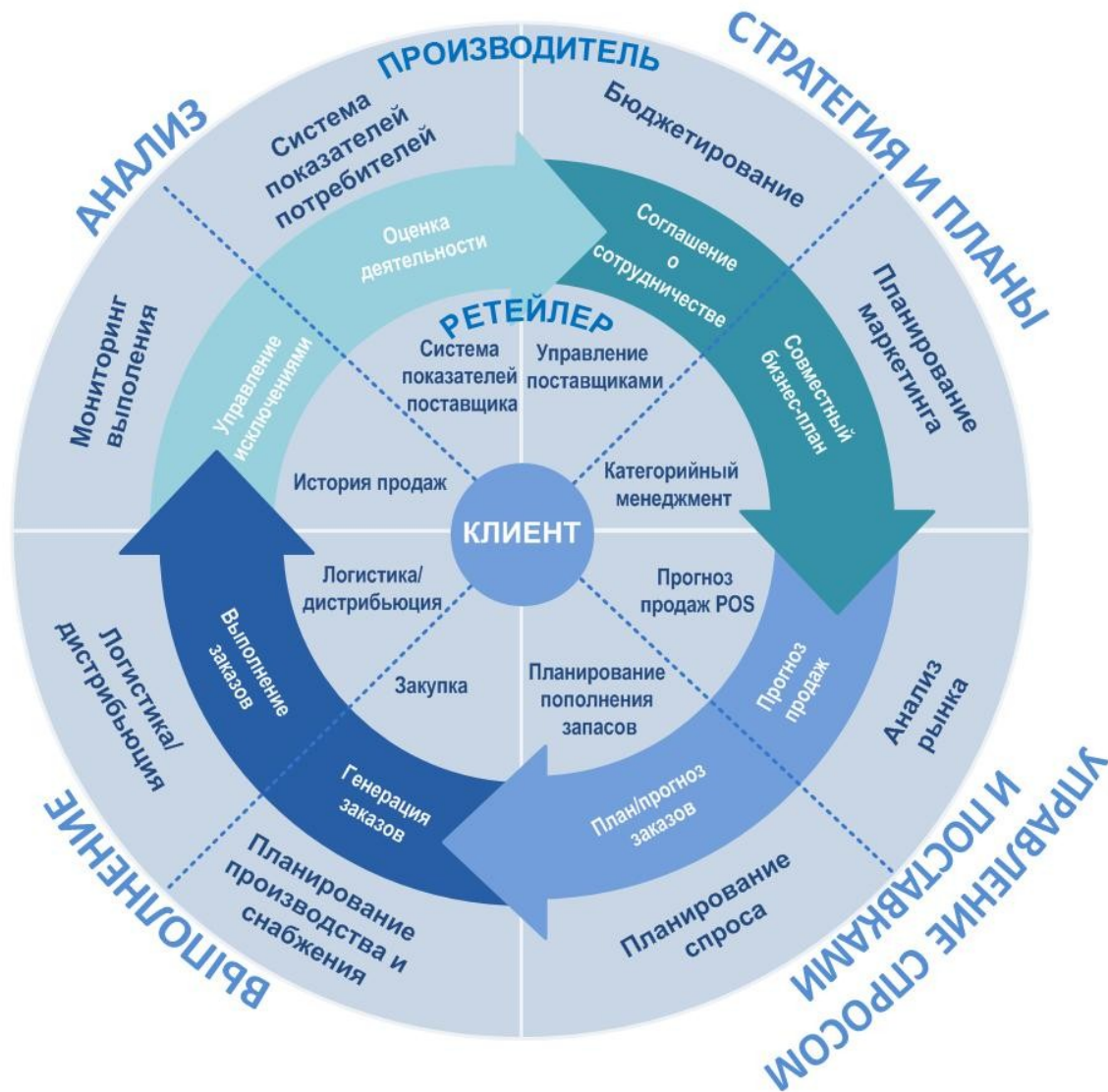
Опыт применения CPFR в управлении
эффективностью логистических бизнес-
процессов

Понятие CPFR

CPFR- совместный процесс создания между двумя и более партнерами с различными навыками и знаниями единого подхода к формированию оптимальных условий для удовлетворения потребностей клиентов.

CPFR - это процесс сотрудничества, в рамках которого партнёры могут совместно планировать ключевые активности в цепи поставок, начиная с производства и доставки сырья и материалов и заканчивая производством и доставкой готовой продукции конечному потребителю.

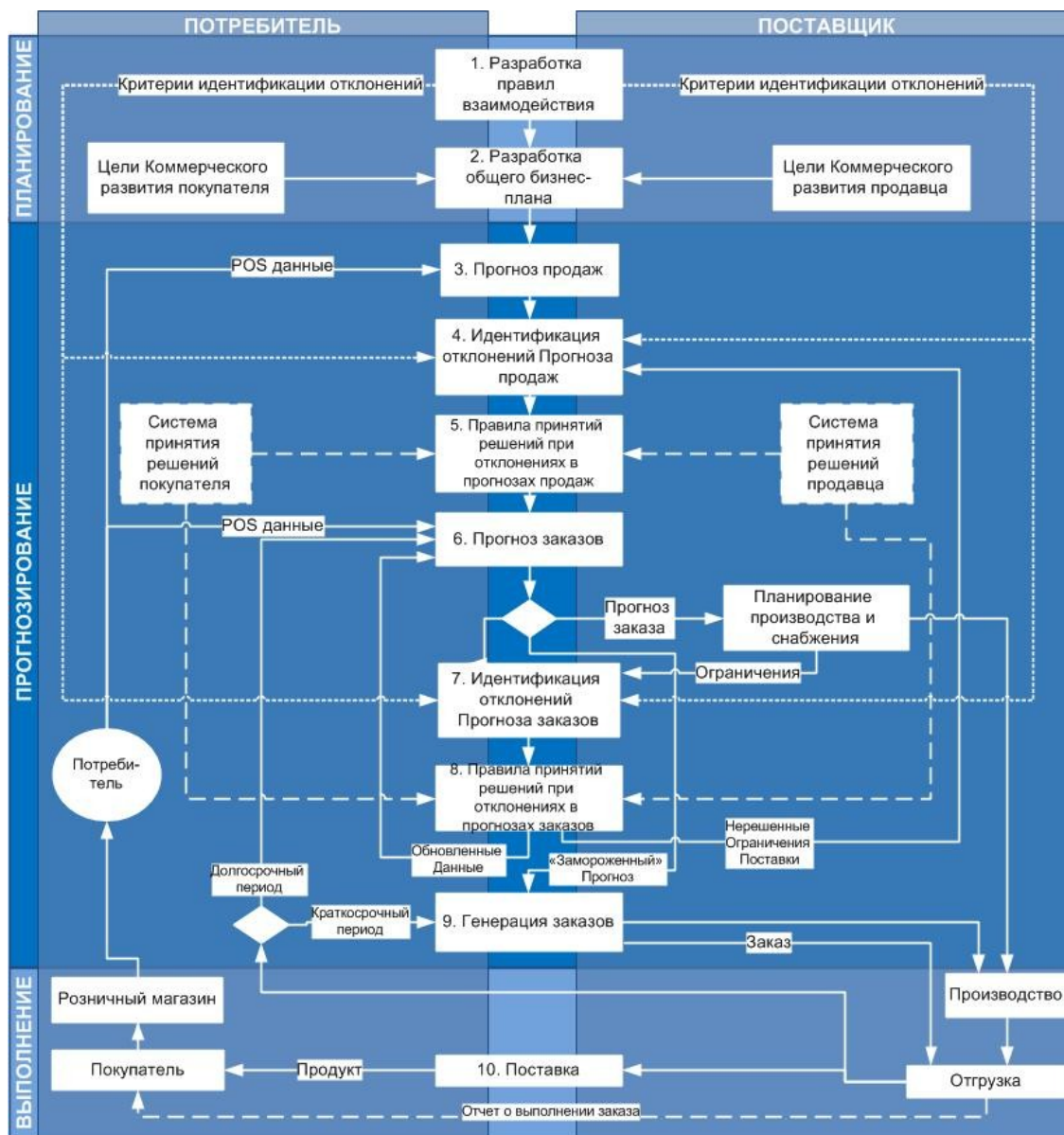
Базовая модель



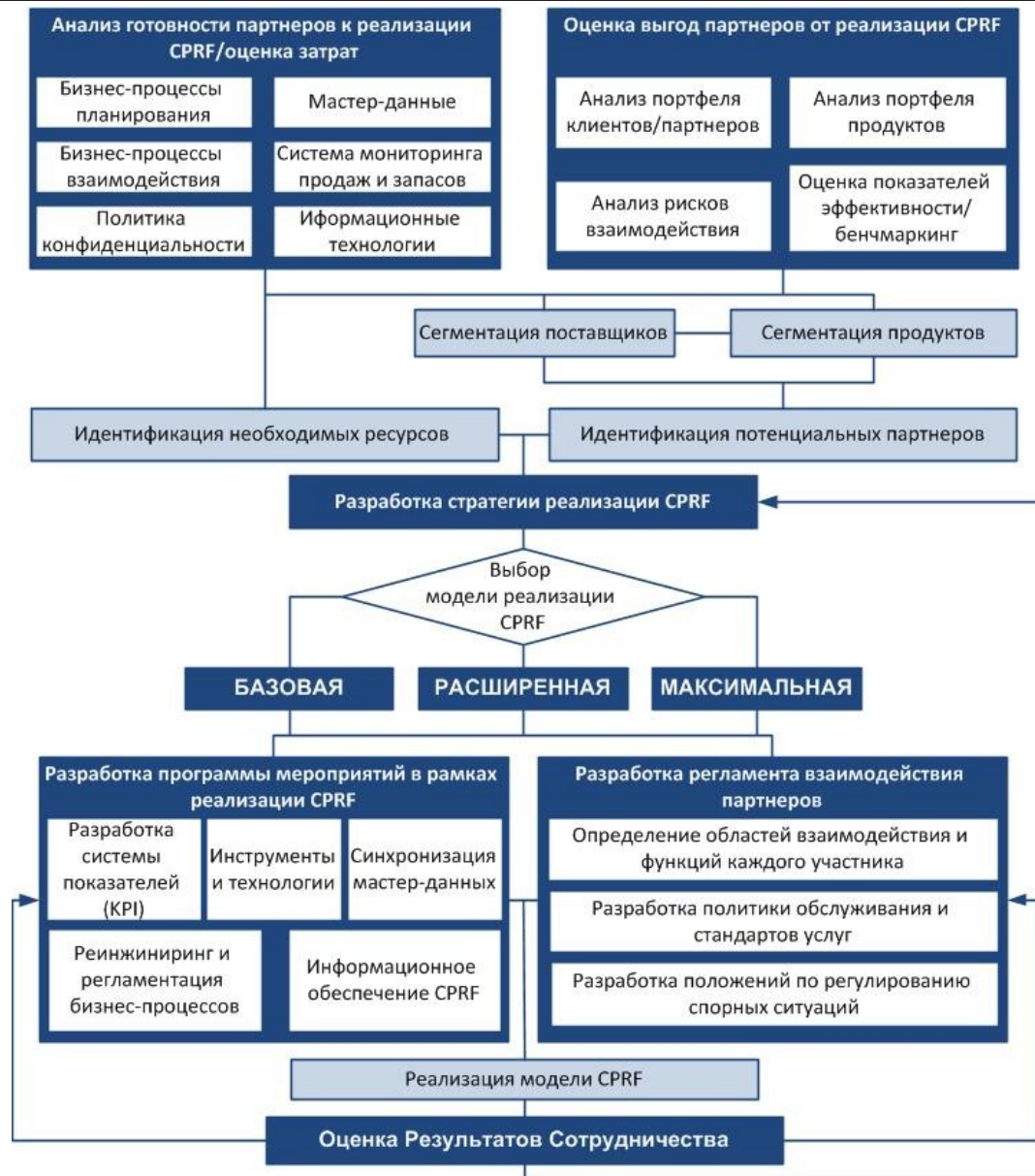
Принцип внедрения

Конфигурация CPFR	Базовая	Расширенная		Максимальная	
Особенности Торгового партнера					
Готовность к сотрудничеству	–	+		+	
Вовлеченные отделы					
		Компания	Партнер	Компания	Партнер
Продажи/закупки	+	+	–	+	+
Логистика	+	–	–	+	+
Маркетинг	+	+	–	+	+
Производство	+	–	–	+	+
Планирование спроса	+	+	+	+	+
Области сотрудничества					
Планирование промо-акций	+	+		+	
Прогноз спроса	или/или	или/или		+	
Прогноз заказов				+	
Пополнение запасов	Не обязательно	Не обязательно		+	
Обмен информацией					
Запасы	Не обязательно	–/на уровне склада		На уровне склада/POS	
Отгрузки на склад	+	+		+	
Отгрузки со склада в магазины	Не обязательно	+		+	
Продажи на уровне склада	Не обязательно	Не обязательно		+	
Данные с POS	Не обязательно	+	+		
Группа возможностей					
Характеристика					
Базовые	Планирование промо акций на разных уровнях (POS/склад/партнер)				
	Способность предсказать продажи и/или заказы на уровне торгового партнера (с или без специальных инструментов)				
	Наличие внешних и внутренних способов коммуникации (электронная почта, факс, EDI, Intranet и т.д.)				
Дополнительные	Возможность прогнозировать продажи и заказы на уровне торгового партнера/склада/ POS и на уровне SKU				
	Возможность получать и консолидировать информацию о продажах торговых партнеров/поставках/запасах/ POS				
	Способность обновлять данные системы с еженедельной/ежедневной/почасовой частотой				
	Возможность прогнозировать на среднесрочном и долгосрочном горизонте				
	Автоматизация прогнозирования и сотрудничества				
	Интеграция систем совместного планирования с операционной системой (ERP, MRP)				

Взаимодействия поставщиков и клиентов



Этапы внедрения



Использование



Основные группы кооперационных отношений

Вид деятельности	Содержание
Стратегия и планирование	Определение и описание кооперационного взаимодействия Определение спектра продуктов и их позиционирование Разработка стратегических планов
Управление спросом и поставками	Определение методов спроса и осуществления поставок
Исполнение	Расчет оперативных заказов Подготовка и завершение заказов Приём товаров и складирование Осуществление транзакций Оплата
Анализ	Анализ выполнения планов Расчёт результатов Калькуляция ключевых индикаторов деятельности Разработка предложений по корректировке планов

Достоинства

Ключевые достоинства CPFR:

- единое прогнозирование спроса потребителей для всех партнеров;
- координация сотрудничества производителя и продавца от прогноза продаж до решения текущих проблем;
- динамичный подход к решению сложных ситуаций;
- гарантия поставок продукции от продавцов и производителей.

Мнение эксперта

Владимир Коростелев:

«Основная проблема — организационная. Отношения между производителями и торговой сетью должны быть доверительными, притом до такой степени, чтобы торговая сеть, по сути, передала процесс заказа товара определенной группы непосредственно его производителю. Чтобы построить такие отношения, необходимо наладить обмен информацией о продажах между ритейлорами и поставщиками. В российском ECR этот этап пройден.

С сентября 2005 года пять торговых сетей («ЛЕНТА», «МЕТРО», «МОСМАРТ», «РАМЕНКА» и «БИЛЛА») предоставляют производителям продукции данные о продажах и запасах в рамках проекта измерений «Out-Of-Stock» (OOS)».

Системный анализ в логистике

Спасибо за внимание!