



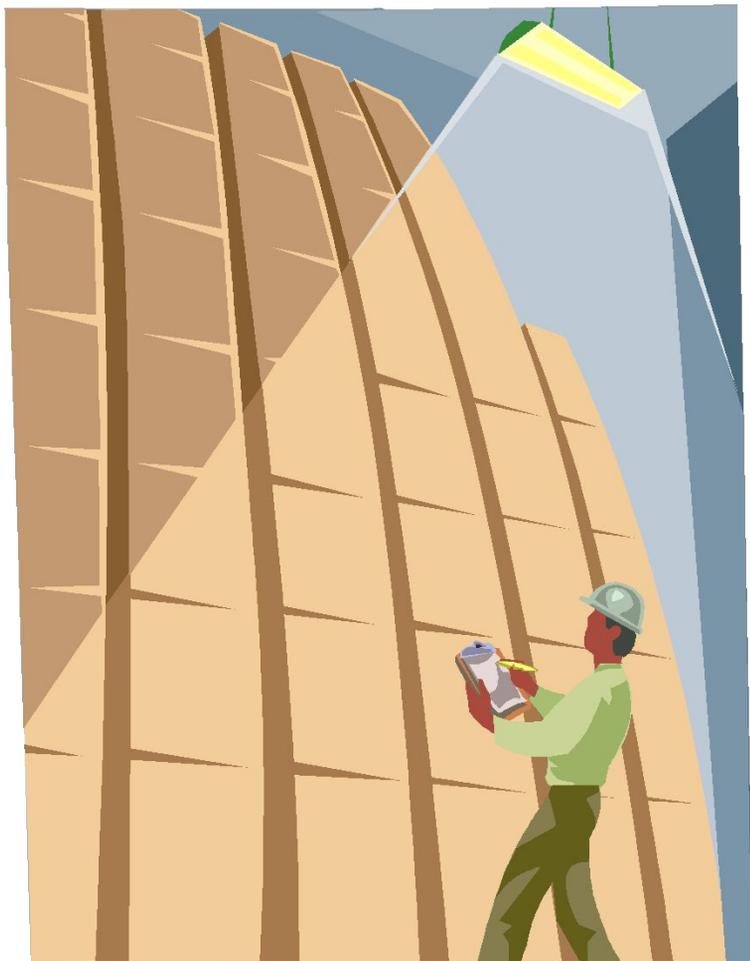
# ***Практика применения динамического страхового запаса для поддержания заданного уровня обслуживания клиентов***

---

**Мария Ермолина, APICS CSCP,  
эксперт по управлению цепями поставок  
компания BrightColours**



- **Зависимость уровня обслуживания от уровня страхового запаса**
- **Статический и динамический страховой запас. Сходство и различие**
- **Факторы, предполагающие применение модели динамического страхового запаса**
- **Применение модели динамического страхового запаса на примере косметической компании**



- ❑ **Излишки (устаревшие запасы) – вообще не нужны**
- ✓ **Страховые – для защиты от рисков**
- ✓ **Операционные – для поддержания текущей деятельности**

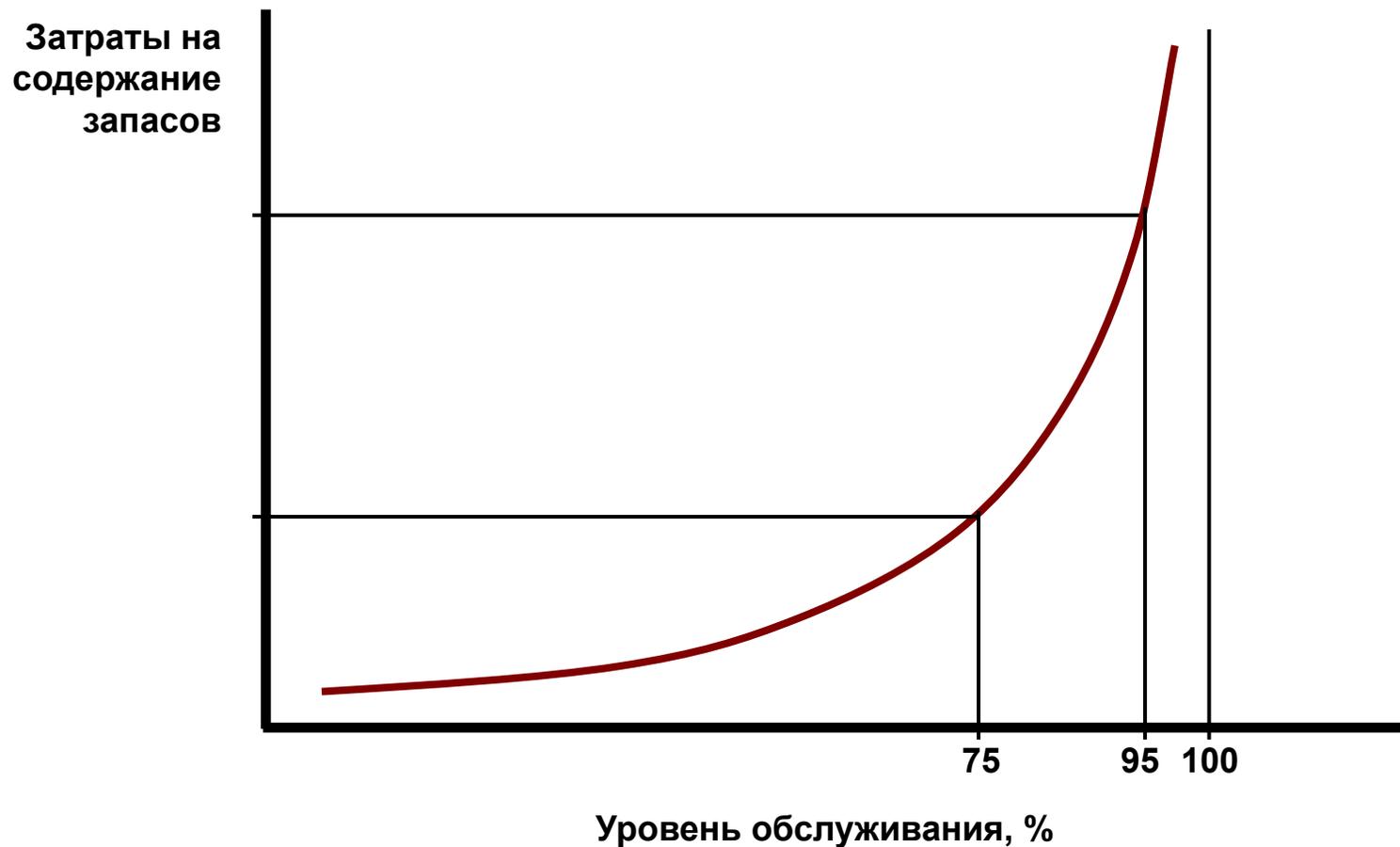


**Уровень сервиса** это процентный показатель удовлетворения спроса за счёт существующих запасов или ближайшего производства в соответствии с запрошенными клиентом сроками и в нужном ему количестве.

*Определение APICS Dictionary, 12<sup>th</sup> Edition*

$$\text{Piece Fill Rate} = \frac{\text{Продажи, шт}}{\text{Спрос, шт}}$$

# Больше запасов – выше сервис?



Дополнительные количества планируемого запаса продукции создаются как защитный буфер от неопределенности, порождаемой спросом и производством/поставками



Статический	Динамический
<ul style="list-style-type: none"><li>- в абсолютном выражении</li><li>- в днях будущего спроса</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- дополнительный процент от прогноза продаж</li></ul>

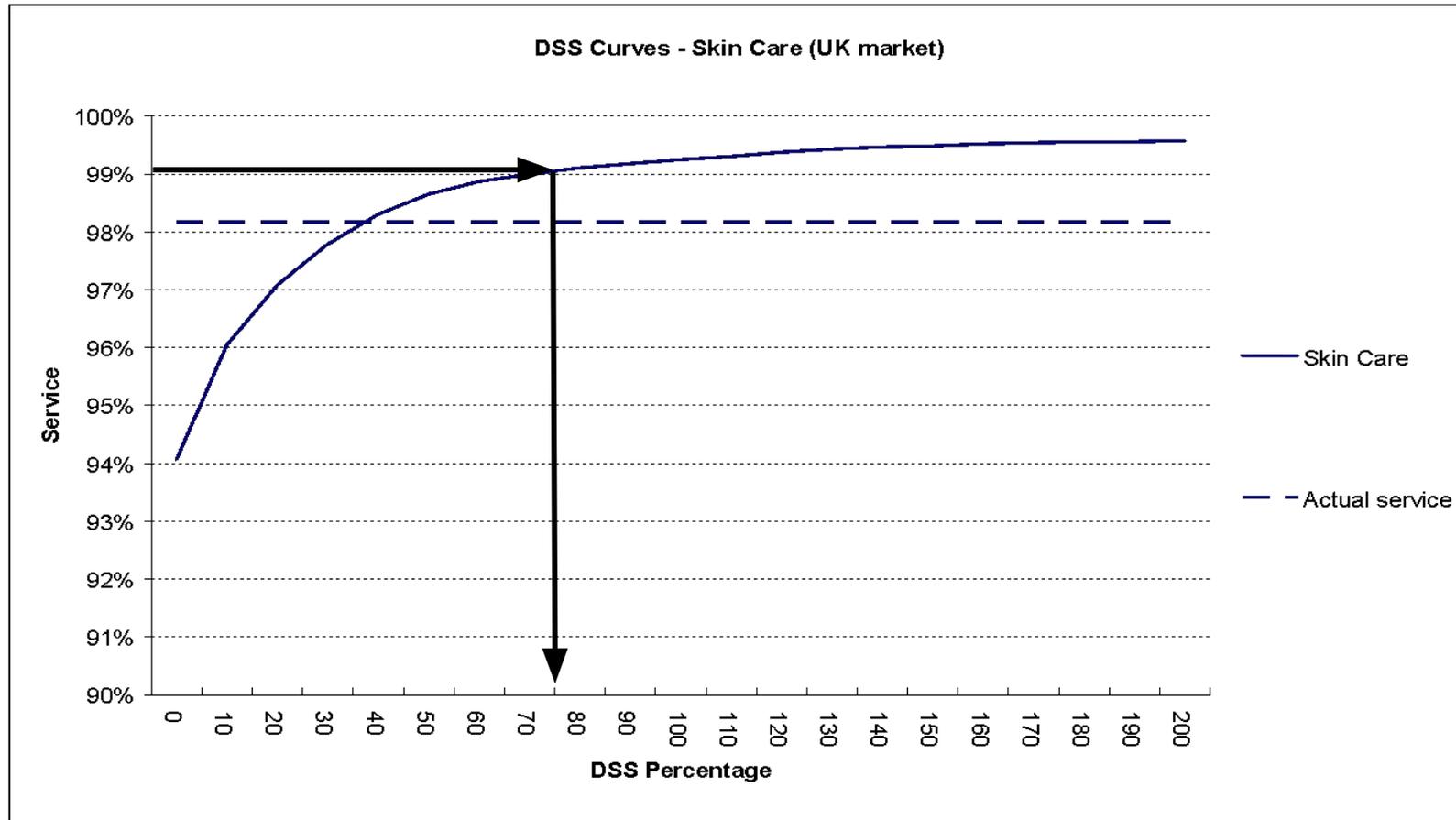
- ✓ Есть история спроса и продаж
- ✓ Отклонения спроса от прогноза подчиняются нормальному распределению

- ✓ Нет истории спроса и продаж
- ✓ Отклонения спроса от прогноза не подчиняются нормальному распределению

# Если распределение ненормально



- **Динамический страховой запас рассчитывается на основе кривой соотношения запасов и уровня обслуживания.**



- **В данном случае, чтобы достичь уровня обслуживания 99%, нужен динамический страховой запас в размере 75% от прогноза**



- **Прямые продажи по каталогу**
- **Предложение меняется каждые 3 недели**
- **Обязательство компании поставить товар точно в указанный срок**





- **Низкий уровень сервиса (PFR 2006 = 92.2%)**
- **Большие колебания прогнозов продаж**
- **Неравномерные отклонения спроса от прогноза, не отвечающие нормальному распределению**

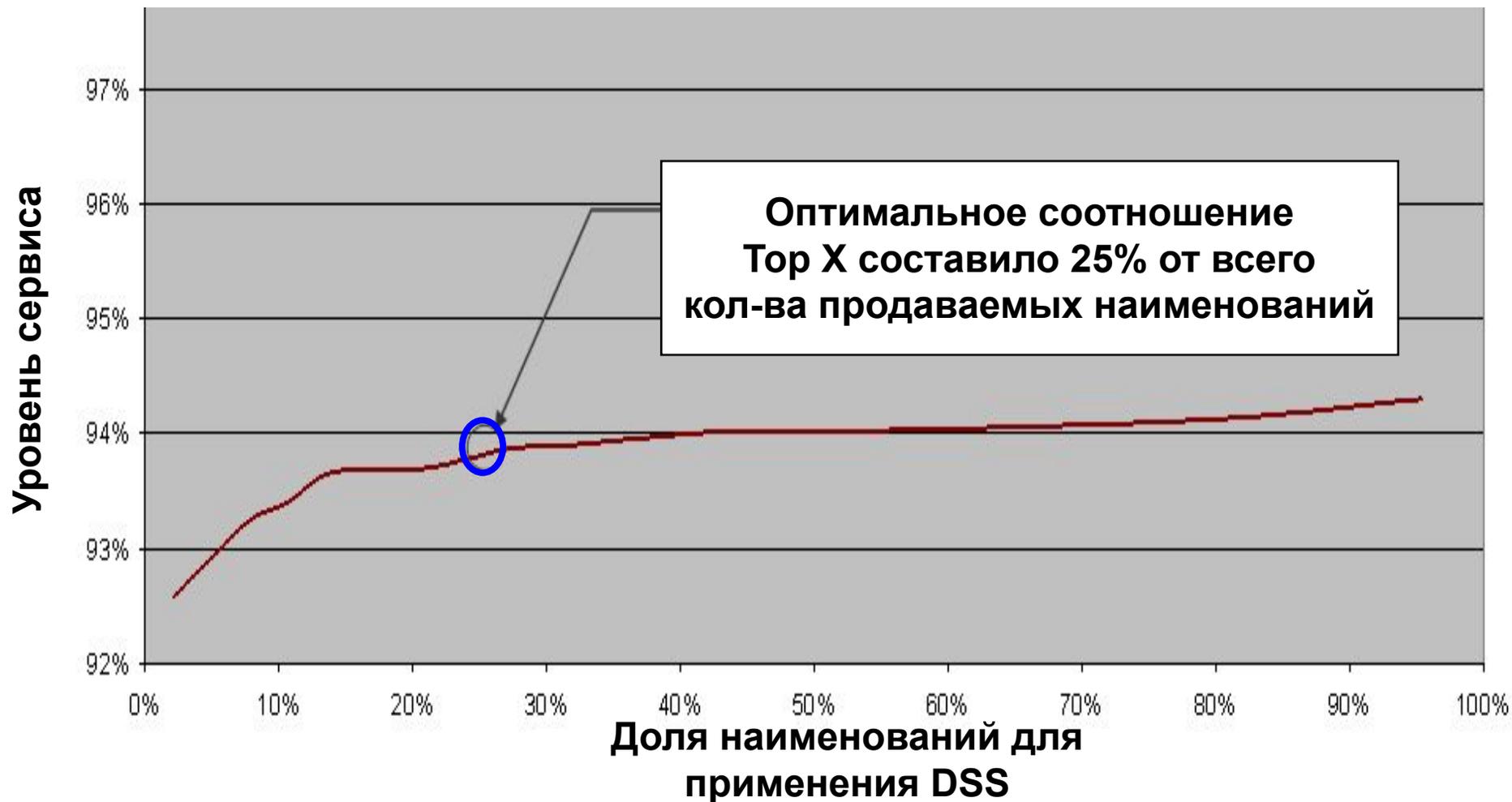


- **Прогноз и его изменения на уровне SKU в 2006 году**
- **PFR на уровне SKU в 2006 году**
- **Количество штук на заказ**
- **Данные о ЖЦТ на уровне SKU**
- **Стоимость единицы продукции от разных поставщиков**



- **К какому количеству наименований применять DSS?**
- **Какие группы товаров должны входить в это количество?**
- **Параметры кривой соотношения DSS и уровня сервиса**
- **Выбор оптимального DSS с точки зрения затрат и упущенных продаж**

# Выбор Топ X для DSS



# Группы товаров для применения DSS



Status	Improvement Opportunity			Total
	Europe	PFG	Russia	
Discontinued	0.6%	0.2%	0.3%	1.2%
Limited life	0.8%	0.6%	0.6%	2.0%
New product	0.8%	0.9%	0.4%	2.1%
On status	0.7%	0.0%	0.6%	1.3%
Regular life	0.8%	0.2%	0.6%	1.6%
<b>Total</b>	<b>3.7%</b>	<b>1.9%</b>	<b>2.6%</b>	<b>8.2%</b>

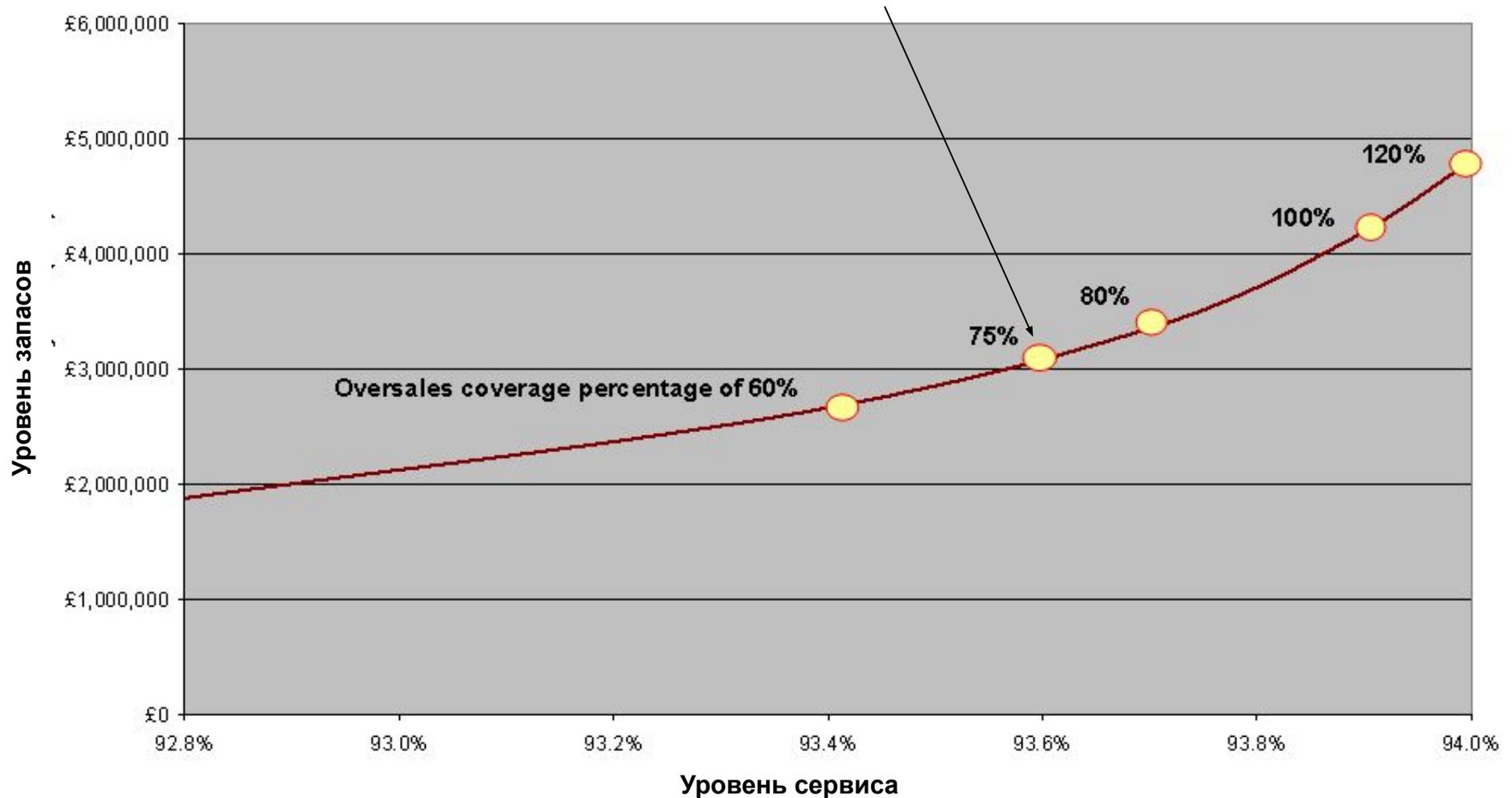
**DSS целесообразно использовать только для новинок и товаров с регулярными продажами, при этом нет ограничений для её применения по разным поставщикам**

**Значительный прирост сервиса даст применение DSS к сезонным товарам, однако это очень рискованно с точки зрения создания излишних запасов**

# Выбор процента DSS



**Процент страхового покрытия больше 75% для Top 250 резко повышает уровень запасов, давая совсем небольшой прирост сервиса.**





✓ **Уровень сервиса PFR YTD вырос на 4 п.п.**



✓ **Запасы готовой продукции на рынке сократились на 30% и составили 39 дней продаж**



**Благодарю за внимание!**

**[www.brightcolours.ru](http://www.brightcolours.ru)**

**[maria.ermolina@brightcolours.ru](mailto:maria.ermolina@brightcolours.ru)**