

Проект CPFR и чек-лист «Готовность к совместному прогнозированию»

Светлана Скворцова

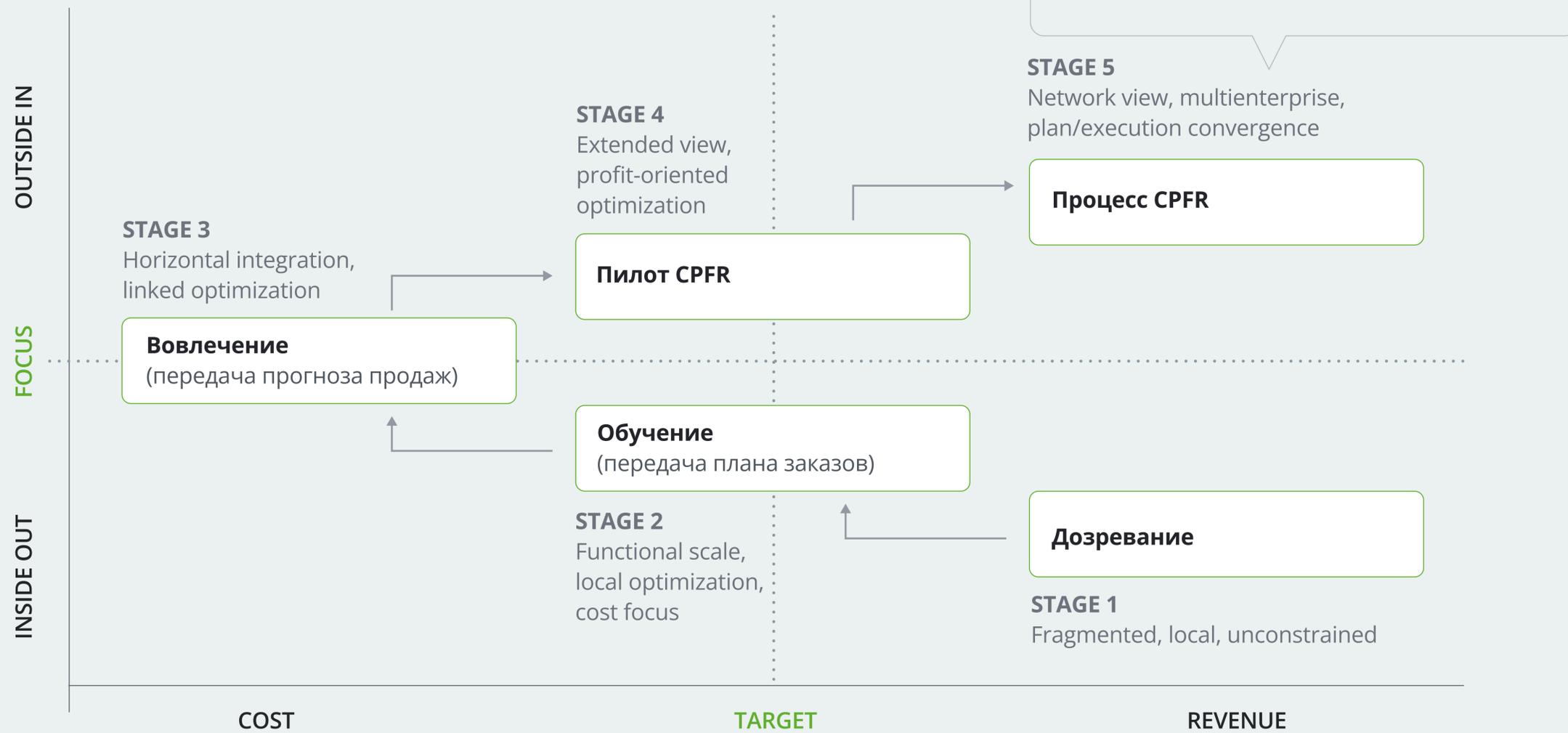
Директор департамента по интегрированному
планированию в цепочках поставок сети «Пятёрочка»

Критерии зрелости для коллабораций в блоке «Совместное прогнозирование» CPFR

ПОКАЗАТЕЛЬ	ВАРИАНТ 1	ВАРИАНТ 2	ВАРИАНТ 3
Уровень сервиса за последние 6 месяцев	Более 97%	95–97%	Менее 95%
Использование портала поставщика Dialog X5	Dialog.X5/Logistics + данные об остатках и продажах	Dialog.X5/Logistics	Partner.X5
Наличие системы прогнозирования	Цифровизированная система прогнозирования	Прогнозируем на Excel + макросы	Нет
Горизонт прогнозирования продаж в компании	Более 12 недель	8–12 недель	4–8 недель
Готовность предоставлять анализ прогноза спроса в X5	Да, в полном объеме	Интересует только промо	Нет
Готовность делиться предпосылками и трендами, влияющими на прогноз спроса	Да, готовность делиться расширенной аналитикой по категориям	Да, в стандартном режиме (без продвинутой аналитики)	Нет
Готовность интегрировать прогноз спроса в систему прогнозирования компании	Готовность вписать в S&OP	Готовность учитывать справочно или вручную	Нет
Готовность предоставлять актуальные выводы в X5 после проведения анализа прогноза продаж	Да, на портале Dialog.X5	Да, в почте	Нет
Наличие процесса S&OP в компании	Зрелый процесс (полностью внедрен)	Зрелость неполная (в стадии внедрения)	Нет
Готовность инвестировать дополнительные ресурсы в высококвалифицированную команду на стороне поставщика	Да, со специальными знаниями (например, Python или Big Data)	Да, в рамках существующей команды	Нет

Оценка зрелости поставщиков

5 стадий зрелости цепочек поставок, Gartner



ПРИЗНАЕТ И ИСПОЛЬЗУЕТ

- Современные и развивающиеся технологии
- Новые потребительские модели
- Реалии розничной торговли
- Большое количество данных
- Комплексное бизнес-планирование

УСТРАНЯЕТ НЕДОСТАТКИ CPFR

- Масштабируемость процесса
- Восприятие сложности
- Требования к ресурсам
- Путь миграции из существующих процессов
- Итерационные улучшения критических результатов

Результаты опроса поставщиков

Сценарии ГОТОВНОСТИ к CPFR

69%

дозревание

17%

пилот

Экспертиза

1. Зрелость S&OP в компании:

- Неполная **42%**
- Полностью внедрён **25%**
- Нет **23%**

2. Готовность интегрировать прогноз спроса в систему прогнозирования:

- Готов вписать в S&OP (у кого внедрен) **25%**
- Готов учитывать справочно или вручную **63%**
- Не готов **12%**

3. Готовность инвестировать доп. ресурсы в команду:

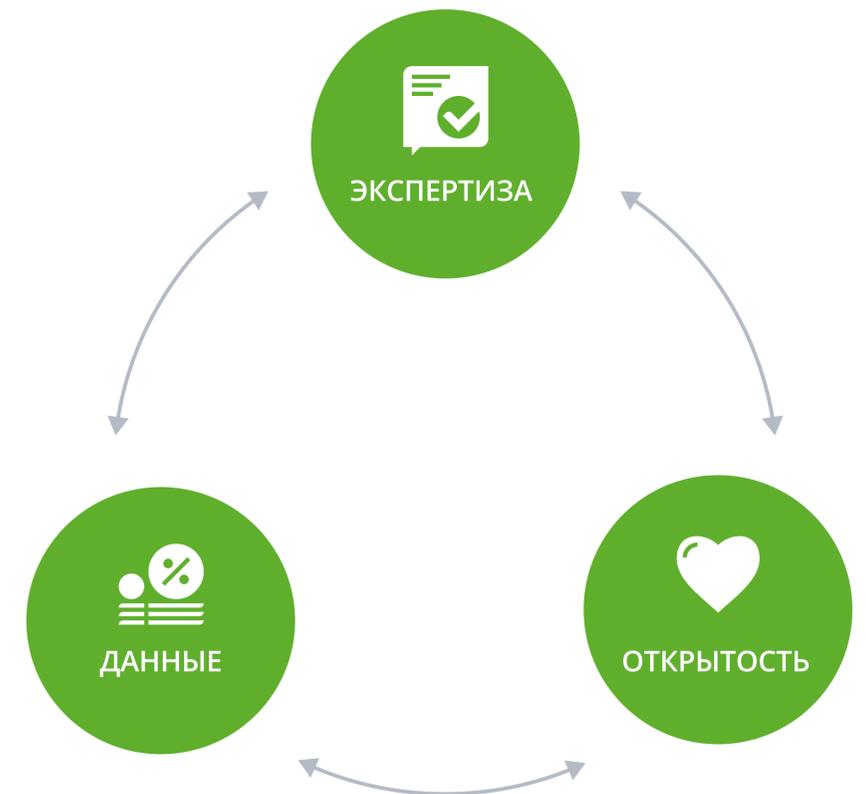
- Да, со специальными знаниями **20%**
- Нет **35%**

Открытость

- Готов делиться предпосылками и трендами, влияющими на прогноз спроса по категориям **53,62%**
- Не готовы предоставлять актуальные выводы в X5 после проведения анализа прогноза продаж вообще или готовы только в почте **67%**

Данные

- Используют только базовую версию портала поставщика Partner.X5 **68%**



Волшебная таблетка счастья: что нужно сделать?

КЛЮЧЕВЫЕ ЗОНЫ И ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ	ПРОГНОЗИРОВАНИЕ	SLA + ON-TIME	ПОРТАЛ ДИАЛОГ
 Экспертиза	Компетенции команды	Способность работать с планами заказов и влияющими параметрами	Аналитики данных (использование возможностей сервиса)
 Данные	Использование портала Диалог	Обмен / аналитика планов заказов	Dialog.X5 / Logistics + данные об остатках
 Открытость	Анализ данных / поиск трендов	Честность предоставления факторной и предиктивной аналитики	Открытость по пользованию порталом (в перспективе — возможность вернуть обратную связь)



Logistics / Dialog.X5 — данные

аналитика логистических процессов
между поставщиком и сетями

Что дает



Актуальный статус по заказам

анализ выполнения поставок на РЦ и в магазины



Устранение разногласий

в сверке недопоставок между торговой сетью и поставщиком



Анализ возможностей

и поиск решений для улучшения сервиса



Планирование производства / поставок продукции

в соответствии с прогнозом заказов

Показатели



Уровень сервиса и полнота доставки в ТС

показатели SL/SLT, DIFOT — единая методика расчёта показателей для поставщика и ТС



Поставки на РЦ

анализ времени поставок и задержки транспорта



Остатки и наличие на складе

отчёт по остаткам товаров в магазинах с динамикой по дням



Доступность на полке

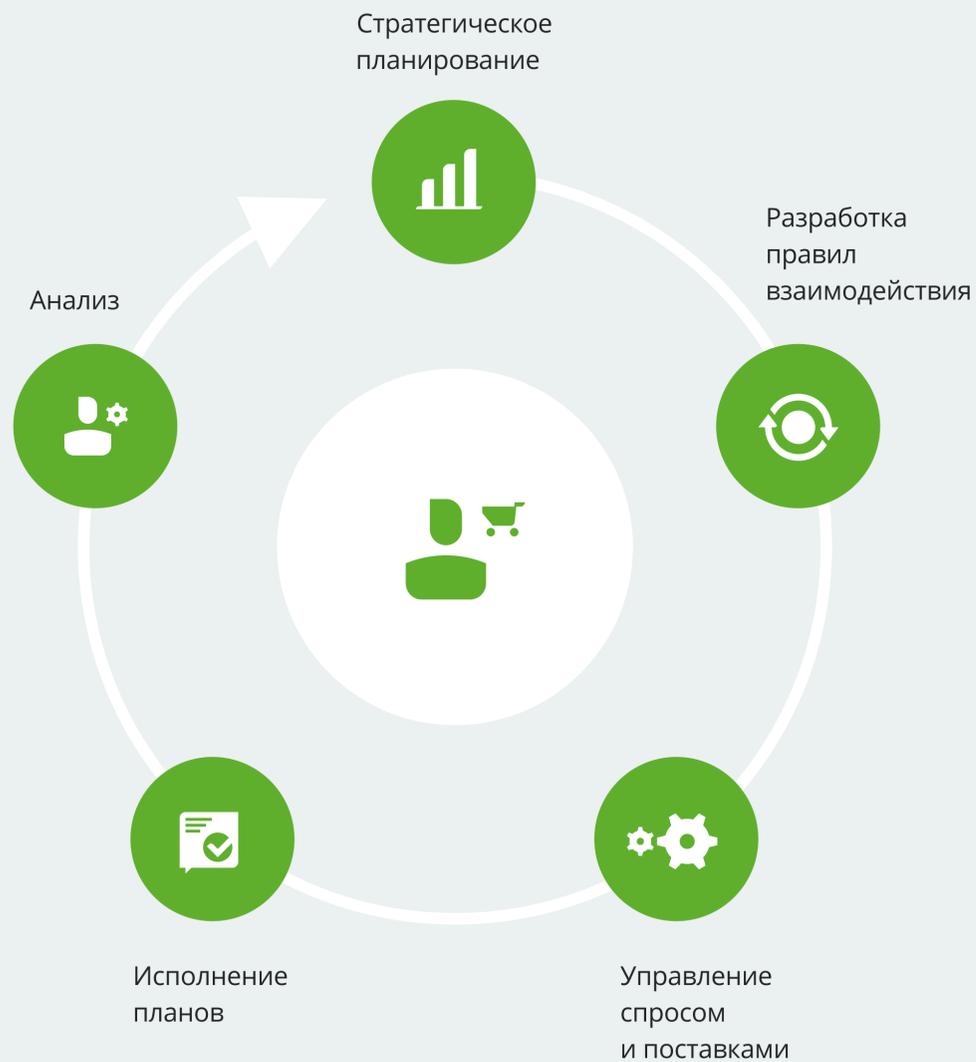
OSA/OOS — доступность на полке и на остатке в торговых точках



Прогнозы закупок, включая промо

план заказов и прогноз продаж в детализации товар / магазин / день / объем

Collaborative planning, forecasting and replenishment (CPFR)



ПОСТАВЩИК

- Минимизация / исключение отклонений в бюджете
- Поставка товара точно в срок
- Повышение уровня сервиса
- Сокращение производственных издержек
- Исключение «замороженных стоков»
- Увеличение ТО с партнером

РИТЕЙЛЕР

- Повышение уровня сервиса
- Сокращение затрат на обеспечение ТТ
- Сокращение ТЗ
- Повышение доступности товара на полке
- Увеличение РТО

ПОКУПАТЕЛЬ

- Наличие товара на полке по привлекательной цене

Идеальная картина, к которой идём



Дорожная карта

Стратегическая картина — идеальная зрелость IBP

Операционный горизонт и тактика

Доступны на портале

- План заказов регулярного спроса
- Данные об остатках и продажах

До конца 2021

- Прогноз продаж регулярного спроса

III–IV кв. 2022

- Прогноз продаж промо
- Объединенный план заказов регулярного спроса и промо

2022–2023

- Модули совместного прогнозирования на портале

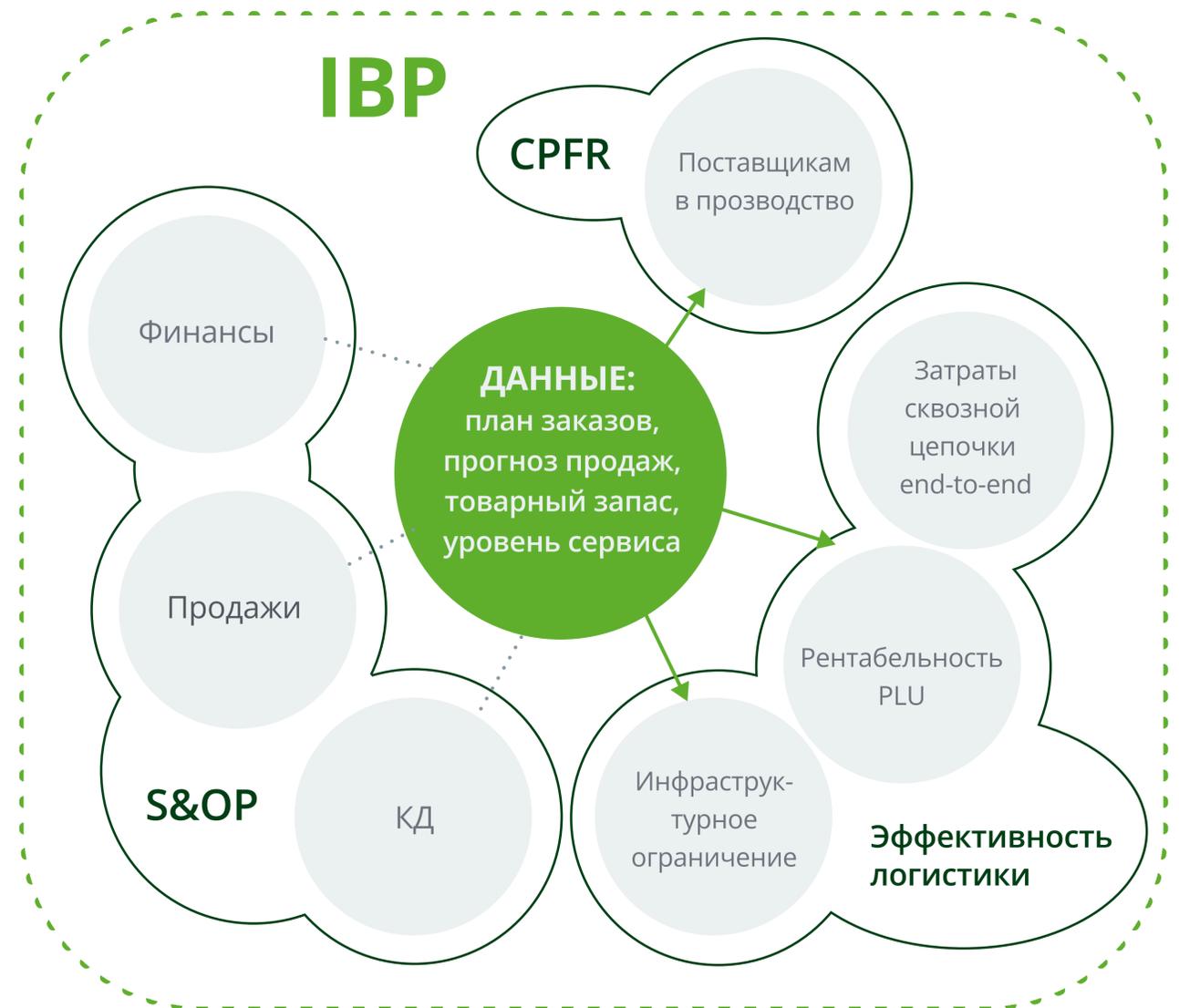
Ноябрь 2021

- Воркшоп с поставщиками

До конца 2021

- Старт работ CPFR 15% поставщиков

Идеальная картина, к которой идём



Направление по взаимодействию
с поставщикам

SCM_TS5@X5.RU

Сопутствующие
и непродовольственные товары



Анна Двоянова

Anna.Dvyanova@x5.ru

Напитки



Марина Карпачева

M.Karpacheva@x5.ru

Свежие товары



Никита Карпов

N.Karpov@x5.ru

Бакалея



Светлана Хрусталева

Svetlana.Khrustaleva@x5.ru