

## ПРОГРАМА ІНТЕНСИВУ

# Роздріб та дистрибуція. Життєво важливі зміни в управлінні товарним потоком

30 вересня 2021 року  
Тривалість – 1 день



## Коротко про Інтенсив

Переважна більшість роздрібних мереж страждають від поганої оборотності товарного запасу, незадовільного рівня списань та повернень, а також – ненадійності постачальників і низького service level. Як наслідок – часто out-of-stock досягає 15-30%. Великі відтермінування платежів від постачальників не в змозі компенсувати таку неефективність, особливо коли загальний трафік в мережі спадає, а середній чек зростає тільки через інфляцію.

Ще гірша ситуація у дистриб'юторів. Вони взагалі зажаті поміж виробників та роздробу і мають виживати на мізерній маржі, а при цьому виконувати плани від виробників та забезпечувати 100% service-level (в який вони не вірять) клієнтам – різним каналам продажів.

Насправді вихід є. Потрібно зробити повний реверс у власному Supply Chain (незалежно від того, що Ваша компанія – роздрібна мережа, чи то Ви – дистриб'ютор або виробник із власною мережею філій).

В даному Інтенсиві Вам буде надано повне розуміння того, що переважна більшість ланцюгів постачать працюють в логіці push (у системі виштовхування товарного запасу далі до покупців) і саме інструменти та правила такої логіки призводять до низької ефективності, а деякого ставлять на межу виживання.

З іншого боку, Роздріб та дистрибуція 4.0 – це ніщо інше, як парадигма та правила pull – системи – системи витягування. Як її вибудувати, як керувати, як оцінювати, як покращувати в усьому Ланцюгу постачання – саме про це даний Інтенсив.

**До участі в даній програмі рекомендується прочитати книги Доктора Елі Голдратта «Я так и знал!» (рішення ТОС для роздрібної торгівлі) та книгу «МЕТА».**

**30 вересня 2021 року, четвер**

09:45 – 10:00      Реєстрація учасників, ранкова кава

**Тема секції: «Основні небажані явища ритейлу та дистриб'юторів. Кореневий конфлікт в управлінні товарним потоком»**

- 10:00 – 11:30
- Поточна «система координат»: KPI оцінки ефективності мережевого ритейлу і дистриб'юторів (рівень виконання заявок (service level), рівень втрачених продажів (out-of-stock), оборотність товарного запасу, маржа з метру квадратного, рівень повернень і списань, ROI та інш.). Бажані і поточні значення таких показників.
  - Що заважає досягати кращих результатів? Визначення небажаних явищ (НБЯ) мережевого роздробу і дистриб'юторів.
  - Кореневий конфлікт в управлінні товарним потоком

11:30 – 12:00      Кава-брейк

**Тема секції: «Центральний склад – серце Supply Chain»**

- 12:00 – 13:30
- Розуміння того, які саме політики управління ланцюгом постачання (від закупівель до управління полицею та асортиментом на ній) в роздробі та дистрибуції ведуть до незадовільних показників
  - Поточне призначення центрального складу (розподільчого центру) у роздробі та у дистриб'юторів
  - Зміна парадигми – як насправді має функціонувати РЦ та задля чого? Основні функції РЦ як серця Supply Chain. Використання фактору агрегації, відмова від локальної ефективності, зменшення партій поповнення та пришвидшення комплектації

13:30 – 14:30      Ланч

**Тема секції: «Час поповнення як ключовий фактор впливу на рівень запасів та методи його скорочення»**

- 14:30 – 16:00
- Ключові фактори, які впливають на рівень запасів в системі
  - Структура часу поповнення і що не так в алгоритмах поповнення
  - Методи скорочення часу поповнення кожного SKU. Рекомендовані алгоритми, частота і підстава для поповнення SKU в місці зберігання.
  - Згубність прогнозів на рівні SKU / місці зберігання. Нова система формування заявок на поповнення - алгоритм.
  - Буфер як головний інструмент управління запасами по кожному SKU. Визначення буферу. Алгоритм встановлення початкового значення буферу. Зони буферу та що вони означають.
  - Механізм, що дозволяє стежити за адекватністю розміру запасів на полиці та на складах відповідно до ринкового попиту - система динамічного управління буфером (ДУБ).
  - Алгоритми зниження розміру буферу та збільшення розміру буферу. Врахування товарів на шляху. Врахування сезонних коливань та акцій

16:00 – 16:30      Кава-брейк

**Тема секції: «Управління асортиментом та категорійний менеджмент – побудова та вимірювання процесу безперервного покращення»**

16:30 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Забути ABC, XYZ – аналізи та техніки! Чим замінити і чому? Введення понять «голова», «тіло», «хвіст» асортименту, алгоритми їх визначення.</li><li>• Як працювати з позиціями, які швидко обертаються і позиціями, які повільно обертаються.</li><li>• Вдосконалення системи категорійного менеджменту (ротація асортименту, виведення і введення позицій в асортимент, робота з «головою», «тілом» та «хвостом»).</li><li>• Методологія постійного об'єктивного моніторингу порушень у потоці та як його запустити в компанії (POOBY = Процес безперервного вдосконалення).</li><li>• 4 ключові показники, які об'єктивно характеризують ефективність роботи Supply Chain (методика розрахунку, інтерпретація, управлінські рішення).</li><li>• Дерево Стратегії та Тактики для мережевого ритейлу та дистриб'ютора: на чому має бути побудована вирішальна конкурентна перевага (ВКП).</li><li>• Резюме та рекомендації Консультанта.</li></ul>
18-00	Завершення тренінгу та вручення Сертифікатів

**Вартість програми:**

**7 000 грн. (з ПДВ)**

**Включає:**

- Один день навчання
- Роботу з професійними викладачами
- Індивідуальний комплект навчальних матеріалів
- Доступ до інформаційних ресурсів kmbs
- Кава-перерви

**Не включає:**

Ланч

**Особливі фінансові умови:**

- Для учасника MBA kmbs – знижка 10%.

**Цікаві можливості:**

Ви можете замовити іменний подарунковий Сертифікат для будь-якої людини, якій Ви б хотіли подарувати участь в цій програмі.

**Місце проведення:**

kmbs [Києво-Могилянська Бізнес Школа],  
Київ, Поділ, район Контрактової Площі,  
вул. Волоська 8/5, 4 корпус НаУКМА, 4 поверх.

**Ілля Лапко,**  
менеджер програм управлінського розвитку

[illia.lapko@kmbs.ua](mailto:illia.lapko@kmbs.ua)

Тел.: +38 (073) 041 87 59

+38 (044) 490 66 35

Деталі на сайті: [www.kmbs.ua](http://www.kmbs.ua)

**Інна Стеценко,**  
консультант з маркетингу Apple Consulting®

[i\\_stetsenko@applecons.com.ua](mailto:i_stetsenko@applecons.com.ua)

Тел.: +38 (044) 495 27 28, +38 (044) 495 27 29

Моб.: +38 050 696 45 63

Деталі на сайті: [www.applecons.com.ua](http://www.applecons.com.ua)



**Долучайтесь до ТОС-спільноти у Facebook та отримуйте самий свіжий контент та коментарі ТОС-експертів: група «ТОС (теорія обмежень, Голдратт)»:**

<https://www.facebook.com/groups/toceurope/>

Навіть якщо Ви вперше почули про Теорію обмежень або вже з яких небудь причин вважаєте, що ТОС Вам не допоможе, пропонуємо безкоштовно прослухати 4-ох годинний відео-курс Apple Consulting®: «Введення в ТОС та Процеси мислення» на першому в Україні порталі безкоштовної on-line освіти Prometheus: [http://courses.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/TC101/2015\\_T1/about](http://courses.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/TC101/2015_T1/about)