

Рекомендації щодо введення основних (ключових) показників

Загальні зауваження:

Показники роботи системи логістики можна розділити на дві основні групи: 1) показники оперативної роботи складу та системи доставки, 2) показники планової діяльності логістики компанії.

1) показники оперативної роботи складу та системи доставки

Дані показники подаються у доданому файлі Logistics operationa KPI U01.doc Детальне пояснення до кожного з них подається.

Для збору та систематизації цих показників підготовано відповідний документ (див. файл KPI branches EU01.xls).

2) показники планової діяльності логістики компанії.

До основних показників, які характеризують ефективність планової функції відділу логістики належать показник оборотності продукції, та показник обслуговування клієнтів:

Оборотність запасів ITR (Inventory Turnover Ratio)

Формула визначення :

$$ITR = \frac{\text{запас початку місяця} + \text{запас кінця місяця}}{2 \cdot \text{Кількість використаного матеріалу (проданої продукції)}}$$

Визначається окремо для матеріалів та готової продукції. У випадку дистрибуційної логістики можливе замірювання тільки показників ITR для готової продукції. Варто готувати даний звіт щомісяця, для оцінки діяльності системи логістики компанії. Файл Inventory turnover ratio 2002 (products) EU01.xls додається. Його можна використати для введення даних.

Прошу звернути увагу на наступне: низька оборотність продукції в період накопичення запасів перед сезоном не повинна сприйматись як негативне явище.

Показник обслуговування клієнтів (Customer service level)

Показник оборотності запасів повинен розглядатись у комплексі з іншим важливим показником обслуговування клієнтів, або по іншому, показник ситуацій відсутності продукції. Тобто, немає сенсу мати 1-2 денний запас, якщо кожного другого-третього дня на складі відсутні запаси.

Механізм розрахунку показника:

Дія 1. Порівнюється щоденний запас готової продукції з прогнозом продажу на день. Якщо запас менший, то це день без продукції.

Дія 2.

$$\text{Втрати через відсутність продукції} = \frac{\text{К-сть днів Без продукції}}{\text{К-сть днів}} * \text{Прогноз продажу на день}$$

Іншим вираженням того ж показника у відсотках може бути наступне:

$$\text{Відсоток задоволення Клієнта} = \frac{\text{К-сть днів без продукції}}{\text{К-сть днів продажу}}$$

Файл StockOut 2002 EU01.xls додається. Його можна використати для введення даних.