

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДИЛЕРСКОЙ СЕТЬЮ



БОРИС МЕЛАМЕДОВ
 Генеральный директор MTG,
 www.logistical.ru,
 тел.(495) 662-73-50

Система управления дилерской сетью предназначена для управления товаропроводящей сетью крупного холдинга, включающего в свой состав, как производственные предприятия, так и сеть региональных центров — дистрибуторов. Дилеры, как правило, — внешние предприятия по отношению к холдингу.

Основные задачи, решаемые интегрированной системой управления дилерской сетью — обработка и выполнение заявок дилеров. С одной стороны — это управление прохождением заявок по сети, с другой — управление обратным товарным потоком. Финансовые вопросы (контроль платежей) и транспортная логистика весьма существенные для успешного функционирования сети, но лежат за рамками данной статьи. Табл. 1.

Решаемые задачи

№	Уровень сети	Решаемые задачи
1	Управляющая компания	1. Консолидация заявок региональных складов и крупных дистрибуторов 2. Направление заявок на центральный склад 3. Направление заявок на производство 4. Перенаправление заявок на региональные склады 5. Формирование отчетов и аналитики 6. Контроль выполнения планов и заявок 7. Контроль платежей
2	Региональный склад (дистрибутор)	1. Обработка заявок дилеров 2. Управление товарными запасами 3. Формирование отгрузок по заявкам 4. Консолидация заявок дилеров и передача заявок в Управляющую компанию 5. Контроль выполнения заявок 6. Контроль платежей
3	Центральный склад	1. Управление товарными запасами 2. Формирование отгрузок по направлениям 3. Прием продукции согласно планам и заказам
4	Дилер	1. Управление товарными запасами 2. Прием продукции 3. Продажи 4. Управление взаимодействием с клиентами

ПОТОКИ ЗАЯВОК И ТОВАРОВ

Заявки порождаются дилерами и передаются дистрибуторам на обработку. При наличии необходимых товарных остатков на складе дистрибутора, он производит отгрузку товара в адрес дилера. При отсутствии запрошенного товара у дистрибутора заявка передается в управляющую компанию. На уровне управляющей компании анализируются текущие остатки на складах дистрибуторов и на центральном складе. Результат анализа — принятие решения:

1. О переброске товара со складов дистрибуторов на склад дистрибутора, который не смог выполнить заказ;

или

2. О поставке товара с центрального склада на склад дистрибутора;

или

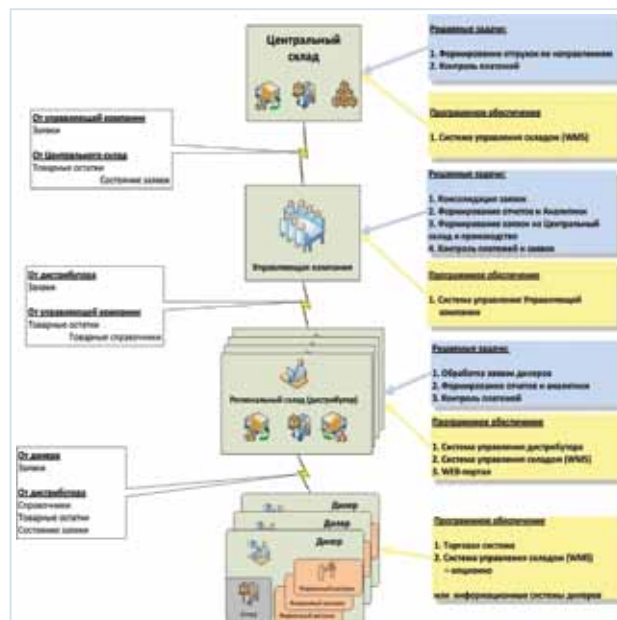
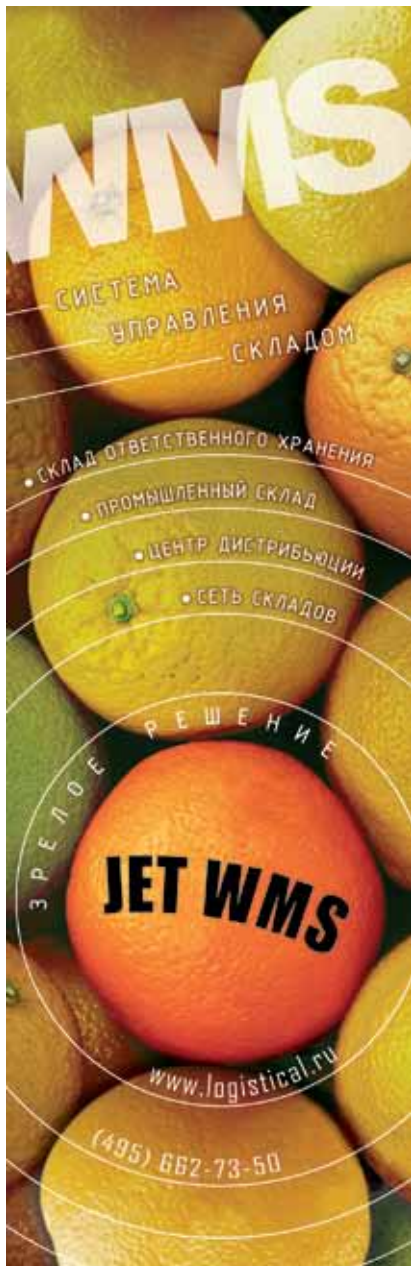
3. О размещении заявки на производство при отсутствии необходимых товарных

остатков, как у дистрибуторов, так и на центральном складе.

Заявки могут иметь разный приоритет обслуживания, который зависит как от направления поставки (от того, кто является конечным заказчиком) так и назначения поставки (продажа, гарантийное или сервисное обслуживание).

ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЬЮ

Для управления сетью как единого целого используются различные системы.



На уровне дистрибутора:

- Система управления дистрибутора;
- WEB-портал или Интернет-службы для интеграции программного обеспечения дилера с управляющей системой дистрибутора;
- Система управления складом (WMS).

На уровне управляющей компании:

- Система управляющей компании.

На уровне центрального склада:

- Система управления складом (WMS).

Все системы интегрированы между собой. (Рис. 1)

Рис.1 Управление сетью