



KMS

**Качественный Материал
Сегодня**

Трофимов

Владислав Евгеньевич



Цепочки поставок как модель партнерства

Партнерство не самоцель!!!

«Приспособляемость» = «Адаптивность»

«Подвижность»

«Согласованность» - разрушения барьеров внутри организации



Партнерство

А: материальные затраты

- *большие затраты*
- *коммуникации*
- *совместные действия*
- *распределение рисков*
- *соразмерность
компании*

В: нематериальные Затраты

- *совместимая корп. культуры*
- *совместимая философии и
методы управления*
- *чувство общности*
- *доверие - материальный
актив*



А оно того стоит?

- *эффективность активов;*
- *сокращение затрат;*
- *улучшается качество обслуживания клиентов;*
- *маркетинговые преимущества (рост прибыли или стабильность);*
- ***цепочки поставок - цепочки создания стоимости;***
- *изменять и измерять = создание еще большей стоимости;*



За счет чего достигается?

- *Планирование;*
- *Контроль и отчетность;*
- *Контакты и распределение рисков/доходов;*
- *Взаимодействие между элементами **всей цепи поставок, а не отдельных звеньев;***
- *Упрощение: единый ритм во всей цепи поставок;*
- *Благоприятная среда для отношений*

«Пока товар не продан, с него нельзя спускать глаз»

(УПРОЩЕНИЕ + СИНХРОНИЗАЦИЯ операций = отсутствие эффекта «КНУТА»)



Проблемы организации цепочек поставок

- *пустая трата времени;*
- *несогласованные и нереалистичные ожидания;*
- *рассогласованность действий и информации;*

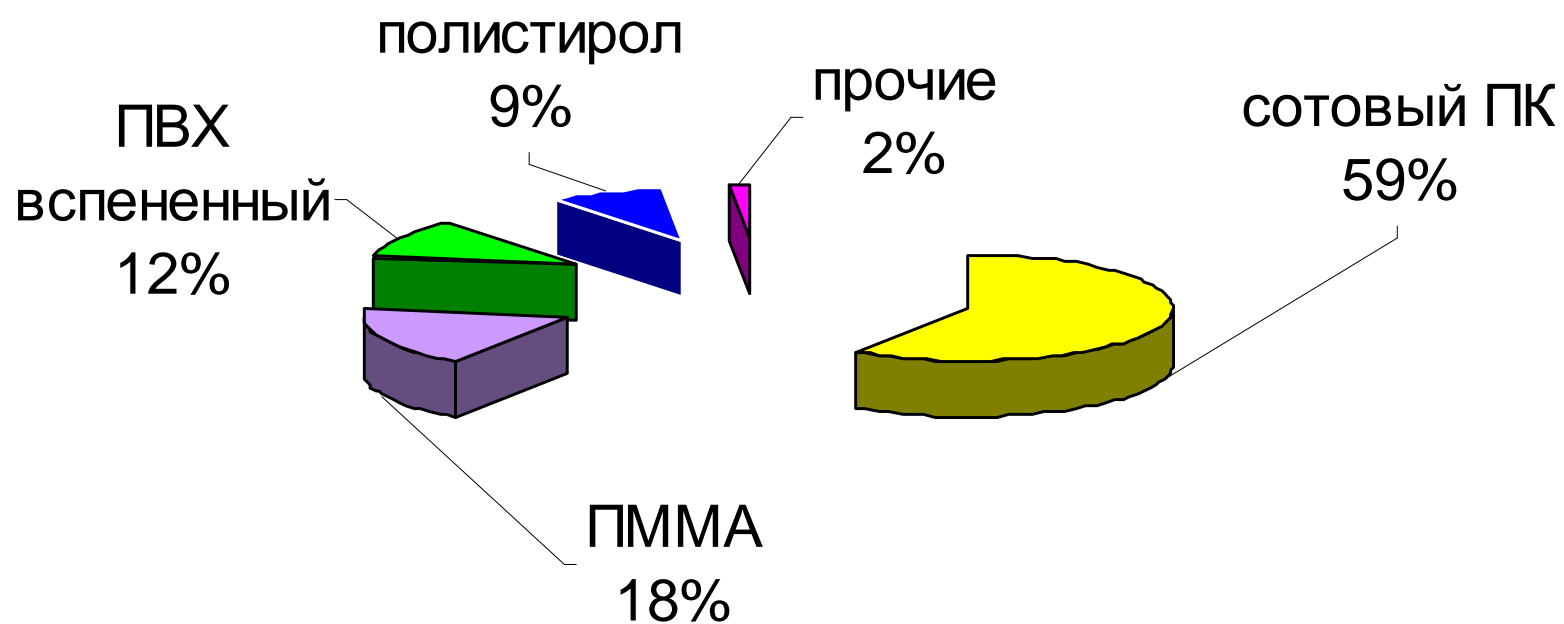
**Развитие отношений должно идти
НЕПРЕРЫВНО!**

- *Доверие - конкурентное преимущество;*
- ***ДОВЕРИЕ - МАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ!!!***

**Роль поставщиков слишком важна, чтобы
пустить дело на самотек.**

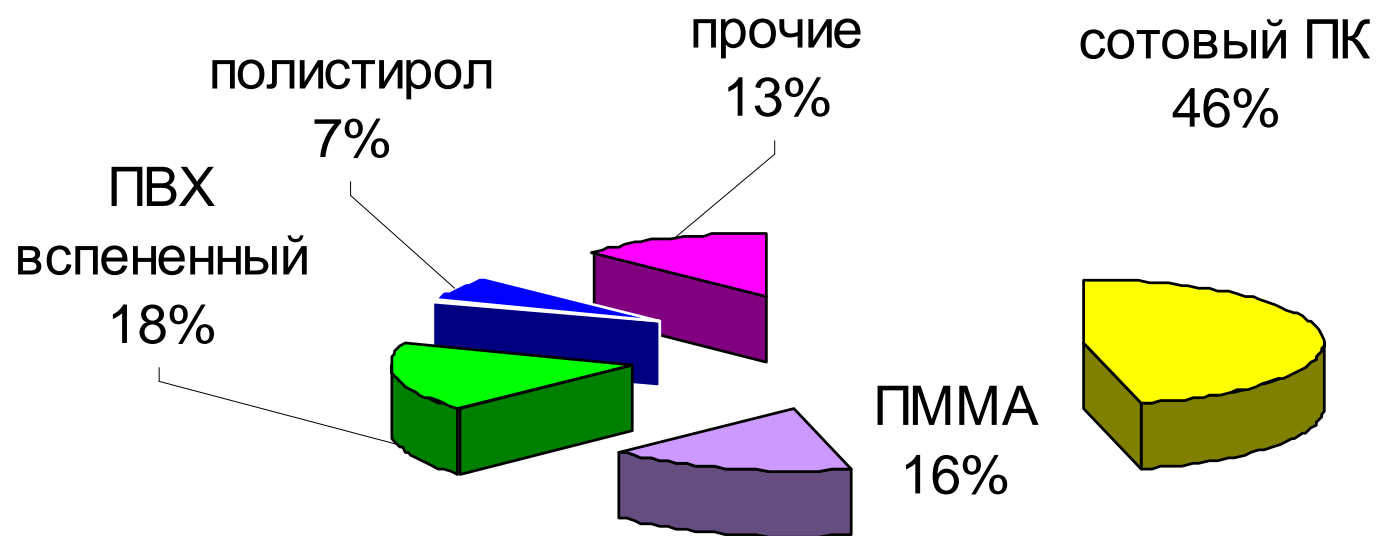


Продажи ГК "КМС" в 2004 году по группам





Прогноз продаж ГК "КМС" в 2008 г. по группам





Изменение выручки ГК «КМС» (руб.) и объема продаж СПК (тонны) к 2004 г.

