



Caiet de Sarcini

CAMPANIA PENTRU UN TRANSPORT CIVILIZAT

“Am marfa, caut transport”

Adriana Palasan – Managing Partner, SCMC

supply chain
management center



CUPRINS

A. BACKGROUND COMPANIE SI PROIECT

A.1 BACKGROUND COMPANIE

A.2 BACKGROUND PROIECT

- A.2.1 Instructiuni privind licitatia
- A.2.2 Termenele pentru planificare procesului de selectie
- A.2.3 Procesul de selectie
- A.2.4 Dreptul de a produce modificari
- A.2.5 Stabilirea preturilor
- A.2.6 Valori orientative ale cererii
- A.2.7 Costul si proprietatea raspunsului la licitatie



CUPRINS

B. OPERATIUNI

B.1 CERINTE GENERALE

B.2 CONDITII GENERALE DE OPERARE

B.3 DATE GENERALE DESPRE MARFURI

B.4 PROCESE IN DEPOZIT

- B.4.1 Avizarea marfii si descarcarea acesteia
- B.4.2 Receptie si inspectie
- B.4.3 Pozitionare marfa in depozit = slotting
- B.4.4 Depozitarea si punerea pe raft - put away
- B.4.5 Comenzile de livrare
- B.4.6 Picking
- B.4.7 Pregatirea marfii pentru expeditie / verificare
- B.4.8 Pregatire expeditie / incarcare
- B.4.9. Distributia
- B.4.10 Inventar
- B.4.11 Curatenia si securitatea muncii
- B.4.12 Sistemul informatic



CUPRINS

C. MASURAREA INDICATORILOR DE PERFORMANTA

C.1 PRECIZIA PICKINGULUI

C.2 PIERDERI DE STOC

C.3 PRECIZIA STOCULUI

C.4 PRECIZIA INCARCARIII VEHICULELOR

C.5 PRECIZIA TRANSPORTULUI

C.6 FEEDBACK PUNCTE DE LIVRARE

C.7 RAPORTAREA EXCEPTIILOR

C.8 TIPUL SI DURATA CONTRACTULUI

- C.8.1 Clauzele contractuale cheie
- C.8.2 Tinte de performanta, penalitati
- C.8.3 Calcule financiare in regim "open book"
- C.8.4 Incheierea contractului



CUPRINS

D. FORMATUL OFERTEI CARE TREBUIE RESPECTAT DE OFERTANTI

D.1 FORMATUL COTATIILOR

D.2 SCOPUL

D.3 PRECIZIA PROCESULUI

D.4 ESTIMARI PENTRU PROIECTARE/OPERATIUNE

D.5 ORGANIZARE

D.6 EFICACITATE SI PRODUCTIVITATE

D.7 DETALIERE COSTURI DEPOZITARE

D.8 DETALIERE COSTURI DE TRANSPORT

D.9. DETALIEREA COSTURILOR DISTRIBUTIEI PRIMARE

- D.9.1 Distributia secundara

D.10. DECLARATII

D.11. INDICATII ORIENTATIVE PENTRU CONCEPEREA RASPUNSULUI

D.12. CRITERII DE EVALUARE

D.13. ALGORITMUL DE CALCUL PENTRU EVALUAREA OFERTELOR



FORMATUL OFERTEI CARE TREBUIE RESPECTAT DE OFERTANTI

- A. Descrierea Candidatului (Operatorul Logistic);
- B. Descrierea serviciilor;
- C. Prezentarea capacitatilor materiale si umane;
- D. Costuri;
- E. Clauze complementare;



FORMATUL OFERTEI CARE TREBUIE RESPECTAT DE OFERTANTI

- 1 Formatul cotatiilor
- 2 Scopul
- 3 Precizia procesului
- 4 Estimari pentru proiectare/operatiune
- 5 Organizare
- 6 Eficacitate si productivitate
- 7 Detalieri costuri depozitare



supply chain
management center



ALGORITMUL DE CALCUL PENTRU EVALUAREA OFERTELOR

Nr crt	Factori de evaluare	Punctaj maxim alocat
1	Corespondenta cu cultura organizatiei	5
2	Proiectarea platformei logistice	5
3	Proiectarea retelei de transport si distributie	5
4	Capabilitate operationala	10
5	Existenta proceselor reprezentate detaliat pentru procesele de depozit curente	15
6	Pret oferta transport	25
7	Pret oferta activitati depozitare	25
8	Nivelul serviciilor	10
TOTAL		100

management center



ALGORITMUL DE CALCUL PENTRU EVALUAREA OFERTELOR

Punctajul pentru factorul de evaluare "Pretul ofertei" se acorda astfel:

- pentru cel mai scazut dintre preturile ofertelor se acorda 25 puncte.
- pentru alt pret decat cel prevazut punctajul se acorda astfel:

$$P_n = (\text{pret minim} / \text{pret}_n) \times \text{punctaj maxim alocat}$$



KPI- UTILIZATI IN MOD FRECVENT IN ACTIVITATEA DE DISTRIBUTIE EXTERNALIZATA

Nivel de servicii pentru daune:

Indica exactitatea numarului de paleti/ cutii care nu au fost deteriorati/e

$KPI = (1 - \text{total paleti deteriorati} / \text{total paleti}) * 100$

Nivel tinta

Incalcare majora

Periodicitate: zilnic

Raportare: lunar



KPI- UTILIZATI IN MOD FRECVENT IN ACTIVITATEA DE DISTRIBUTIE EXTERNALIZATA

Nivel de servicii pentru camioane receptionate in timp optim:

Indica eficienta receptionarii

KPI = $(1 - \text{total camioane ce depasesc timpul mediu de receptie} / \text{total camioane receptionate}) * 100$

Nivel tinta

Incalcare majora

Periodicitate: zilnic

Raportare: lunar

Timpul de receptionare calculat intre timpul predarii documentelor si momentul terminarii receptionarii.



KPI- UTILIZATI IN MOD FRECVENT IN ACTIVITATEA DE DISTRIBUTIE EXTERNALIZATA

Nivel de servicii pentru livrare la timp:

Indica rata livrarilor la timp

$KPI = (\text{total camioane sosite la timp la client} / \text{total camioane sosite la client}) * 100$

Incalcare majora

Nivel tinta

Periodicitate: zilnic

Raportare: lunar

Termen: ex.: 30 min

Perioada de gratie: ex.: 30 min

Exemplu penalitati: - 10 Euro/ ora de intarziere si 100 Euro/ zi de intarziere (ziua de intarziere in care camionul soseste dupa receptionarile de catre magazine).



EXEMPLU: MASURI DE BONUS/MALUS PENTRU NIVELUL DE SERVICII

Aceste masuri se stabilesc de catre parti ca indiciu de “incalcare majora”, daca nivelul de performanta scade sub nivelul pentru incalcare stabilit o data cu respectivele masuri.

Penalizarile se stabilesc daca:

Timp de trei Perioade de Comercializare consecutive, indiferent de an, FSL a atins nivelul de “incalcare majora” in legatura cu Nivelul de Serviciu pentru sortare si livrare;

Timp de patru Perioade de Comercializare consecutive, in orice perioada de 12 luni, FSL a atins nivelul de “incalcare majora” in legatura cu Nivelul de Serviciu pentru sortare si livrare.



EXEMPLU: MASURI DE BONUS/MALUS PENTRU NIVELUL DE SERVICII

Penalizarile se stabilesc daca (continuare):

Timp de trei Perioade de Comercializare Consecutive, indiferent de an, FSL a atins nivelul de “incalcare majora” in legatura cu un total de trei KPI din cei stabiliti ca indicatori de performanta standard;

Timp de trei Perioade de Comercializare Consecutive, in orice perioada de 12 luni, FSL a atins nivelul de “incalcare majora” in legatura cu un total de trei KPI din cei stabiliti ca indicatori de performanta standard.



Intrebari?



Va multumesc!

supply chain
management center

