

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

# **«Технология CSRP»**

Автор: Воронцова  
Ирина Владимировна  
Группа ГМУ 311в



# Содержание

Введение

1. Основы концепции CSRP

2. Технология CSRP

Заключение



# **Введение**

**Производители**

**должны сделать частичное трансформирование в стратегии и интегрировать покупателя **в центр** процесса планирования деятельности организации.**

**Интеграция покупателя**

**с ключевыми бизнес-процессами организации трансформирует ее стратегию и осуществление этой стратегии, вызовет новую модель управления деятельностью: планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем (CSRP).**



# 1. Основы концепции CSRP

фокусируясь не на  
том "**как**"  
производить

Чтобы удачно соперничать  
, **бизнес** должны развивать  
**производители**

"**как**" это будет  
покупаться.

а на том, "**что**"  
производить

Переход  
от MRP



к ERP и  
CSRP



***фокус на  
покупателя,  
а не на  
продукт***

**CSRP**

**синхронизировать  
покупателя с внутренним  
планированием и  
производством**





**Оптимизировать  
производственную  
деятельность** (операции), построив  
эффективную производственную  
инфраструктуру на основании  
методологии и инструментария ERP

**Интегрировать  
покупателя** и сфокусировать  
на покупателе  
подразделения организации,  
с главными планирующими и  
производственными  
подразделениями

**Внедрить открытые  
технологии**, чтобы основать  
технологическую  
инфраструктуру, которая  
может помочь интеграцию  
покупателей, поставщиков и  
производственные  
приложения

**Для внедрения  
CSRP  
необходимо**

## **2. Технология CSRP**

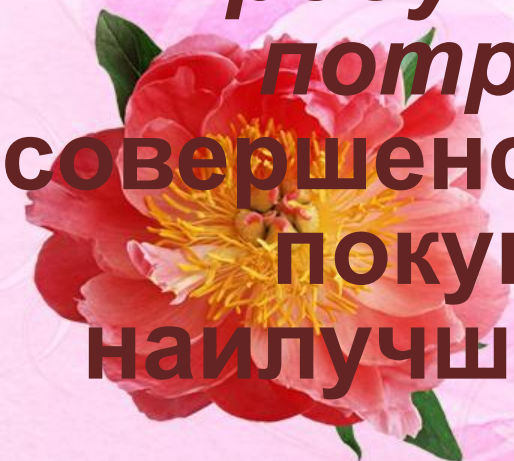
**Бизнес практику переопределяет  
CSRP,  
фокусируя ее на рыночной  
активности,  
а не на производственной  
деятельности.**

**С деятельностью покупателей  
синхронизируются бизнес  
процессы.**





**Выгоды удачного употребления CSRP  
- это рост качества товаров,  
понижение времени поставки, рост  
ценности продуктов для покупателя и  
так далее, а в итоге этого - понижение  
производственных издержек, но что  
более существенно - это  
*формирование инфраструктуры  
приспособленной для формирования  
продуктов удовлетворяющих  
потребности покупателя,*  
совершенствование обратной связи с  
покупателями и снабжение  
наилучших услуг для покупателей.**



по спецификациям  
покупателей  
формирования продуктов

определения  
партнерских  
отношений.

Приложения CSRP  
разрешает легко  
установить, какие  
продукты хотят  
покупатели, которые  
приносят наибольшую  
прибыль. Приложения  
CSRP разрешает *быть*  
*нужным* за счет:

снабжения  
персонализированно  
го обслуживания

предвидения  
потребностей  
покупателей

### **3. Заключение**

**Планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем (CSRП) предлагает модель бизнеса и набор инструментов, которые способны сделать партнерство с покупателем и достижимым, и поддерживаемым.**





**Спасибо**

**за**

**ВНИМАНИЕ!**

