

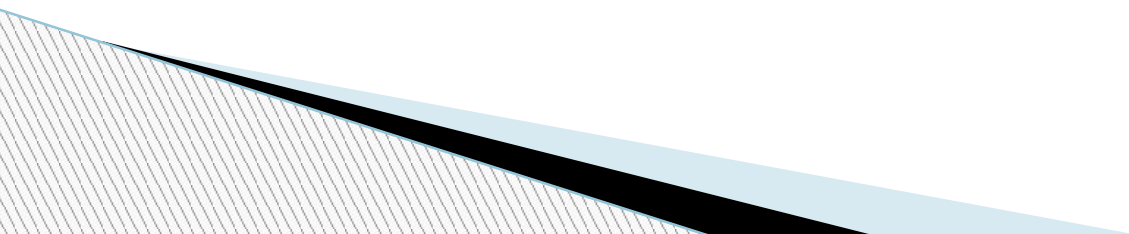
Управління стратегічним партнеством ланцюга поставок

Виконав:
Цегичко Б.В.

Логістичний ланцюг

- - це лінійно впорядкована сукупність фізичних та юридичних осіб (виробників, дистриб'юторів та ін.), які здійснюють логістичні операції з метою доведення матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої (стосовно продукції виробничо-технічного призначення) або до кінцевого споживача.

В найпростішому варіанті
логістичний ланцюг складається з
двох елементів постачальника та
споживача



Логістичний ланцюг

- Останніми роками в літературі вживається термін «управління ланцюгом поставок» (Supply Chain Management) як варіант повної системної інтеграції процесів постачання, виробництва та дистрибуції.

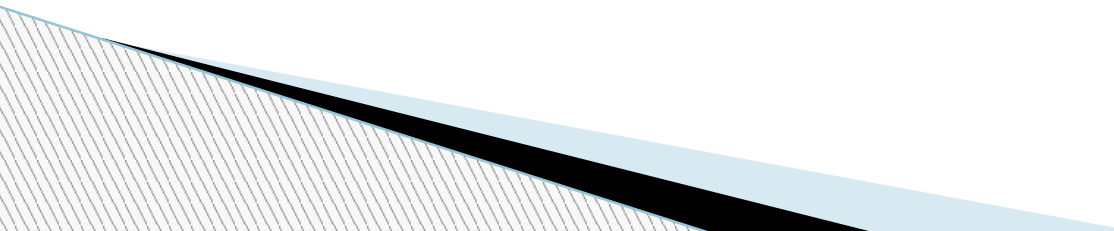
Управління ланцюгом поставок

- Означає концепцію планування, управління і контролю за допомогою ланцюга поставок, який охоплює всі фази створення і доставки логістичних вартостей з метою пропозиції відповідних товарів у відповідному місці та часі, у відповідній кількості та якості, за обґрунтованих витрат, з використанням сучасних інформаційних технологій.

Управління ланцюгами поставок

- Сучасна логістика реалізується через тісний зв'язок із інформаційними технологіями, завдяки чому стало можливим глобалізувати ланцюги поставок, інтегрувати логістичні процеси, що в результаті дасть змогу підприємству підвищити конкурентоспроможність.
- Інформаційні потреби ланцюга поставок виникають відповідно до почергового виконання стадій реалізації замовлення:

Стадії виконання замовлення

- Попит
 - Замовлення
 - Стан запасів
 - Виробництво
 - Доставка
 - Кваліфікований персонал
 - Відділ закупівлі
 - Контроль виконання замовлення
 - Планування,
 - Вирішення операційних проблем
- 

Виконання замовлення у параметрах

Кількіст
ь

Якість

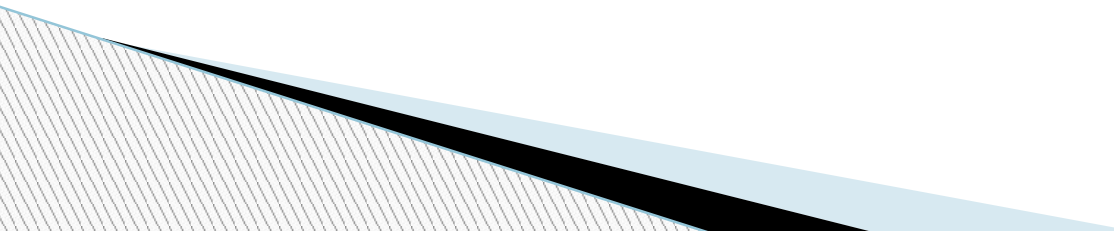
Ціна

Місце

Час

- На ринку інформаційних технологій не існує єдиного, якісного системного продукту, який забезпечував би комплексне інформаційне обслуговування логістики підприємств, які працюють на ринку металопластикових конструкцій.

**Розглянемо ієрархію систем
ланцюгів поставок та короткий
огляд можливостей кожного виду
системи**



Система планування ресурсів підприємства (ERP)

- Система ERP безперервно управляє транзакційними даними підприємства.
- Використовуючи різне устаткування і програми, ця система упорядковує дані підприємства і інформаційних систем з надходження замовлень, бухгалтерії, придбанням і багатьох інших функцій.
- Незважаючи на вимоги ефективного “планування ресурсів” на підприємстві може бути здійснене тільки з використанням моделей оптимізації

Система планування потреб в матеріалах (MRP)

- Аналіз в системах MRP починається з основного плану виробництва готових товарів, необхідних для задоволення попиту у певний період планування.
- Використовуючи ці дані разом з наявним залишком запасів сировини, незавершеного виробництва і готових товарів, специфікаціями матеріалів і продуктивних структур підприємства, технологічними показниками устаткування, система MRP формує мережеві вимоги на тій стадії, коли сировина і напівфабрикати повинні бути придбані або замовлені у постачальників, щоб задовольнити попит на готові товари.
- Товари на усіх стадіях виробництва аналізуються за допомогою системи MRP на рівні одиниці обліку запасів

Система планування потреб розподілу (DRP)

- Аналіз з системою DRP починається з прогнозів готових товарів для транспортування, визначення наявних залишків цих товарів на заводах і в розподільних центрах, а також даних про управління запасами, таких як вимоги резервного запасу, поповнення запасів, час їх поповнення.
- Одночасно з системами моделювання оптимізації календарного планування розподілу система DRP складає розклад прибуття, зручний для усіх, і відправки товару через мережу логістичних компаній, зважаючи на багато чинників транспортування, таких як завантаження і визначення маршруту, вибір виду транспорту, вибір каналу розподілу і вибір перевізника.
- Товари, проходячи через логістичну мережу, аналізуються за допомогою системи DRP на рівні одиниці обліку запасів

Система прогнозування попиту і управління замовленнями

- Ця система об'єднує дані про поточні замовлення з даними про попередні замовлення для вироблення вимог щодо готових товарів, що задовольняють управлінські, тактичні і стратегічні плани.
- Для оперативного і короткотермінового тактичного планування важливою проблемою є перехід від прогнозів, які мають значний ступінь невизначеності, до замовлень, які мають значно менше невизначеності.
- Довгострокове планування вимагає зв'язку даних в галузі з економічними чинниками, які мають високий ступінь невизначеності

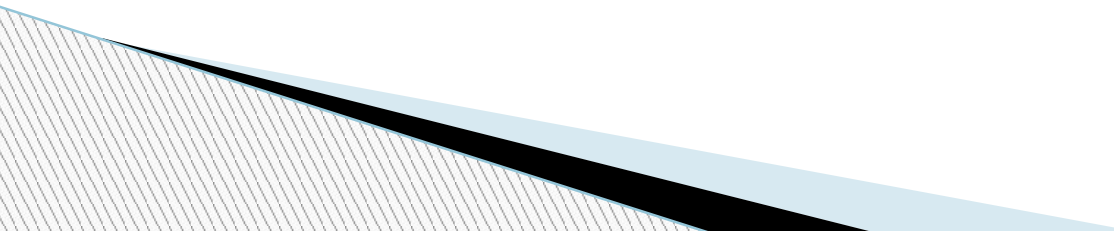
Моделюючі системи оптимізації календарного планування виробництва

- Ці моделюючі системи, розташовані на кожному заводі в ланцюзі поставок компанії, пов'язані з управлінськими рішеннями, такими як розподіл замовлень на машини і устаткування, розрахунок часу заміни устаткування або управління запасами незавершеного виробництва.
- Мета – мінімізувати короткотривалі витрати, яких можна уникнути, одночасно задовольняючи вимоги споживачів, виконати замовлення в короткий термін.
- Системи повинні відповідати навколишньому оточенню, якими можуть виступати виробництво окремих частин, процес виробництва загалом, календарне планування або їх поєднання

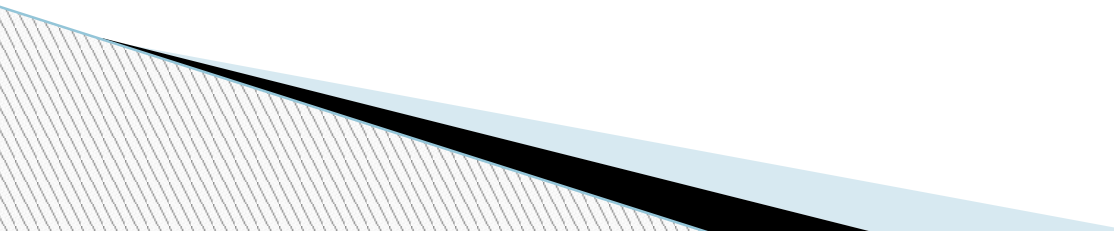
Моделюючі системи оптимізації календарного планування розподілу

- Займаючись виробництвом і розподілом, підприємство стикається з безліччю автотранспортних проблем та іншими проблемами календарного і оперативного планування.
- Окрім послуг місцевої доставки товарів споживачам, деякі підприємства повинні ухвалити рішення про те, які розподільні центри обслуговуватимуть кожен ринок

Моделюючі системи оптимізації виробничого планування

- Кожне підприємство в системі постачань компанії використовує свої варіанти моделюючої системи оптимізації.
 - Система визначає основний план виробництва для кожної стадії на наступний квартал разом з рівнями розподілу ресурсів на кожну стадію, що знизить витрати на виробництво.
- 

Моделююча система логістичної оптимізації

- Ця система визначає основний логістичний план для усієї системи постачань, що дає змогу аналізувати попит на готові товари на усіх ринках в наступному кварталі.
 - Мета системи — зменшити вартість транс- портування, управління, зберігання і ведення обліку в усій системі логістики компанії, одночасно задовольняючи вимогам обслуговування споживачів.
 - Готові товари об'єднують в групи, а ринки — в ринкові зони.
 - Ці об'єднання розривають, коли система передає основний план системам календарного планування розподілу підприємства і DRP.
- 

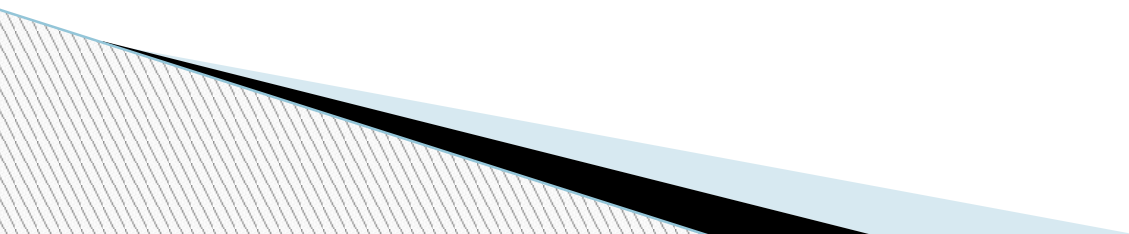
Моделююча система тактичної оптимізації

- Система визначає інтегрований план постачання-виробництва-розподілення запасів для усієї системи постачання підприємства на наступних 12 місяців.
- Її мета — зменшити загальні логістичні витрати задоволення фіксованого попиту або збільшити чистий дохід (якщо можна змінювати асортимент товарів).
- Сировина, напівфабрикати і готові товари об'єднуються в товарні групи — так само ринки об'єднують в ринкові зони.

Моделююча система стратегічної оптимізації

- Ця система використовується для аналізу придбаних ресурсів та інших стратегічних рішень, з якими стикається компанія, таких як створення нових виробничих споруд, беззбиткових цін для придбання ресурсів або побудова ланцюга поставок для нового продукту.
- Її мета — збільшити чистий дохід або прибуток на інвестований капітал.
- Існує багато готових спеціальних програм з різним ступенем моделюючих можливостей, які можуть бути використані для цього типу прикладних програм.

Розглянемо формування відносин співробітництва і довіри у ланцюгу поставок.



Стратегічне партнерство

- - це довгострокові відносини співробітництва в ланцюгах поставок, засновані на тісному взаємозв'язку, довірі, відкритому обміні інформацією й загальному несенні ризику між підприємствами з метою забезпечення більш високих результатів діяльності.
- Основою стратегічного партнерства є використання переваг, пов'язаних з основною компетенцією кожного підприємства в ланцюжку поставок.

Переваги для продавця

Переваги для покупця

Загальні переваги

Стабільність, гарантована довгостроковими відносинами;
Велика частка розміщених замовлень;
Можливість планування та інвестування;
Збільшення продажу без зростання накладних витрат на закупівельну діяльність

Гарантія якості;
Скорочення бази постачальників;
Гарантування довгостроковими угодами поставок;
Постачання «точно в строк»;
Підвищення якості ;

Зниження витрат

Спільні програми зниження витрат;
Участь у проектах покупців;
Зниження запасів у покупців завдяки ефективному плануванню;
Покращення логістики; оптимізація бізнес-процесів;

Програма зниження витрат;
Участь постачальників у нових проектах;
Зниження запасів;
Удосконалення логістичних процесів;
Зменшення кількості протермінованих замовлень;

Стратегічні переваги

Доступ до технологій постачальника та спільне управління та вирішення проблем