

Раздел 2. Логистика снабжения

**Преподаватель: доцент кафедры ЭУ, к.э.н.,
малышев Алексей Алексеевич**



2.1 Понятийный аппарат и сущность логистики снабжения

- **Материально-техническое снабжение**
- **Снабжение**
- **Закупки**



2.1 Понятийный аппарат и сущность логистики снабжения

- Подходы к организации взаимоотношений потребителя и поставщика ресурсов
 - *Традиционное снабжение*
 - *Оперативное снабжение*

Основные виды снабженческой деятельности по закупкам	Традиционное снабжение	Оперативное снабжение
Определение закупаемой партии	Закупка осуществляется большими партиями с нечастыми поставками	Закупка осуществляется мелкими партиями с частыми поставками
Выбор поставщиков	Наличие множества источников поставки	Чаще всего имеется единственный источник поставки данной детали по долгосрочному контракту
Оценка поставщиков	Внимание уделяется качеству товара (при этом допускается до 2% брака), организации поставки и цене	Внимание уделяется качеству товара (брак совершенно недопустим) при прочих равных условиях
Организация приёмочного контроля	Приёмочный контроль организует покупатель, он же несёт за него ответственность	Сокращены как счётный, так и приёмочный контроль (а в идеале должны быть ликвидированы вовсе)
Процесс переговоров и заключение контракта (ценообразование)	Главная цель переговоров и заключения контракта - минимально возможная цена	Главная цель переговоров и заключения контракта - достижение высокого качества товара путем подписания долгосрочного контракта и установления приемлемой цены
Определение способа транспортировки	Обеспечение низких транспортных тарифов и надёжность вывоза, при этом график вывоза составляет поставщик	Внимание уделяется как вывозу, так и ввозу грузов; поставки осуществляются, как правило, в рассрочку, график поставок составляет покупатель
Определение технической характеристики изделия	«Жёсткое» определение технической характеристики изделия с учётом того, что покупатель требует строгого выполнения изделия по чертежам и схемам, соответствующим техническому заданию. Поставщик не имеет свободы выбора и не вправе изменять задания	Более гибкий подход, покупатель ориентируется на эксплуатационные показатели, проект изделия отодвинут на второй план, нововведения поставщика поощряются
Оформление документов	Процедура, требующая много времени и согласований, когда изменения даты и размера поставки влекут за собой новый заказ на поставку	Документации меньше, время и размер поставок согласуются по телефону. Условия на упаковку товара также меняются
Упаковка	Упаковка каждого вида деталей и их нумерация обычно производятся при отсутствии чёткой характеристики содержания товара	Используются стандартные контейнеры небольшого размера, которые содержат точное количество материала или деталей и их точные эксплуатационные характеристики



2.2. Выбор стратегии закупок

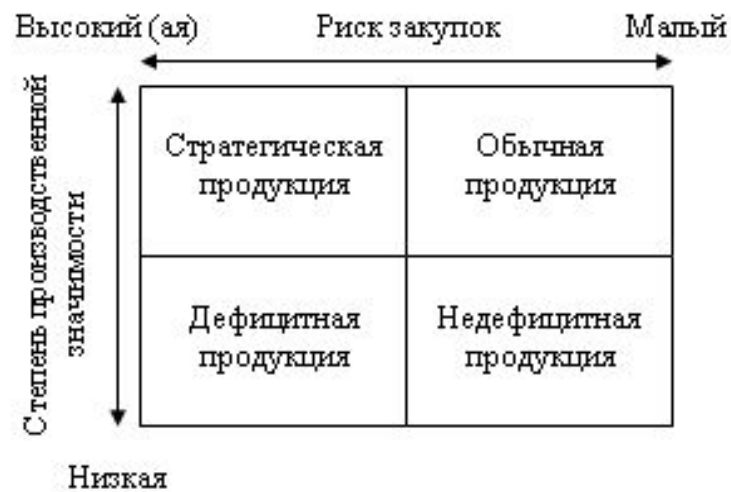
- Фаза 1. ***Классификация видов закупок***
- Фаза 2.
 - ***Анализ рынка закупок***
- Фаза 3. ***Стратегическое позиционирование***
- Фаза 4. ***Планирование мероприятий по осуществлению стратегии***



2.2. Выбор стратегии закупок

Фаза 1. Классификация видов закупок

- Классификация покупаемых МР
 - Степень производственной значимости
 - Риск закупок



Фаза 2. Анализ рынка закупок

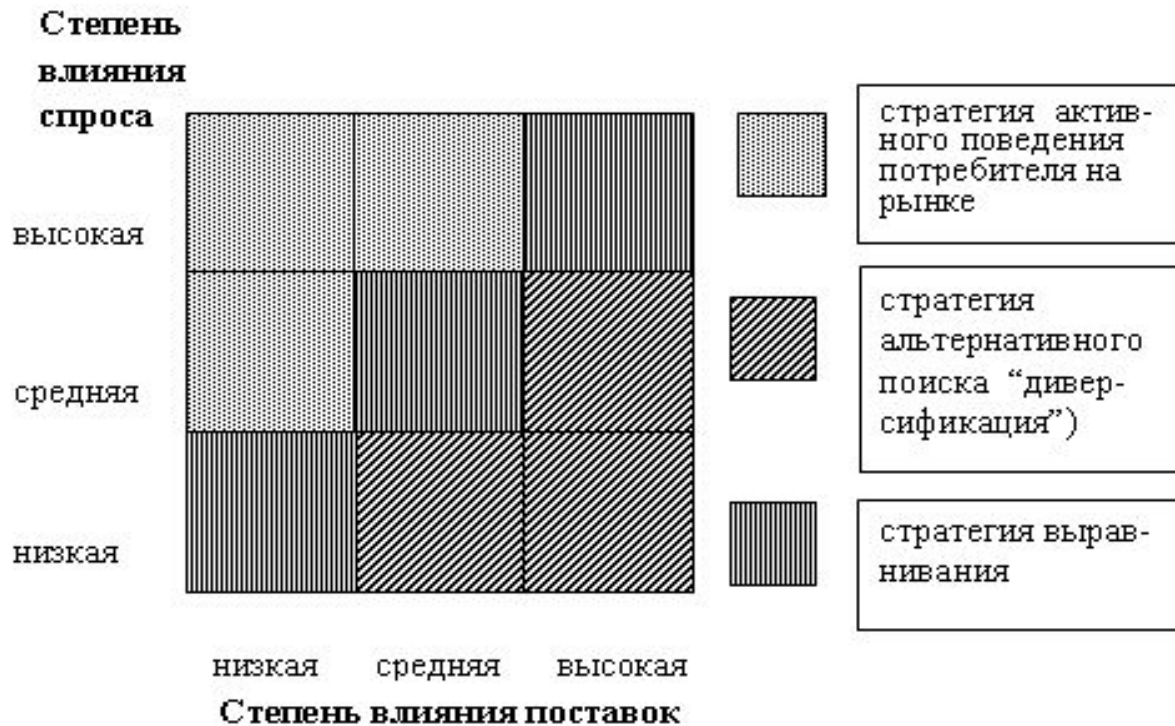
- ❖ сравнение положения поставщика с собственным положением предприятия на этом рынке;
- ❖ оценка надежности поставщиков с точки зрения объёмов, сроков и качества поставляемой продукции;
- ❖ оценка условия поставок.



2.2. Выбор стратегии закупок

Фаза 3. Стратегическое позиционирование

Портфолио-матрица “степень влияния поставок – степень влияния спроса”





2.2. Выбор стратегии закупок

Фаза 4. Планирование мероприятий по осуществлению стратегии

Поведение предприятия-потребителя на рынке закупок

Элемент процесса закупок	Стратегия активного поведения	Стратегия выравнивания	Стратегия альтернативного поиска
Количество	Распределённая	Сохранение прежней стратегии или осторожное изменение	Централизованная
Цена	Принуждение к снижению цены	Проведение своевременных переговоров	Особо не рассматривается
Анализ цен	Заставлять делать поставщиков	Проводить на основе общего базиса	Разработка собственной программы
Заключение договоров	Покупка за наличный расчёт	Одинаково, как заключение договоров, так и покупка за наличный расчёт	Обеспечение потребности за счёт договоров
Новые поставщики	Оставаться в контакте со своими поставщиками	Выбор поставщиков	Интенсивный поиск поставщиков
Замена поставщика	Оставаться в контакте со всеми поставщиками	Замена поставщика при каждой удобной возможности	Активный поиск
Запасы	Поддержание минимального уровня	Использование запасов в качестве амортизатора между поставщиками и предприятием	Создание как можно больших запасов
Собственное производство	Сокращение, а если “нет”, то совсем не начинать	Оптимальное решение	Увеличение или начинать заново
Логистика	Минимизация затрат	Эффективность функционирования	Создание достаточных запасов



2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения

1. Анализ и оценка качества снабжения предприятия ресурсами



2. Определение потребности предприятия в ресурсах



3. Выбор решения «сделать или купить»



4. Определение метода закупок



5. Определение количества прямых и эшелонированных каналов концентрации ресурсов



6. Выбор поставщиков ресурсов



7. Размещение и отсылка заказа



8. Контроль выполнения и экспедирование заказа



9. Получение и проверка товаров



2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения



Равномерность
снабжения
ритмичность
снабжения



2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

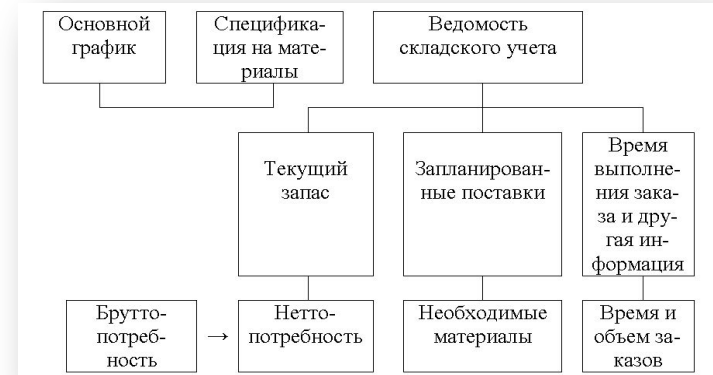
Функциональный цикл снабжения



Методы и методики определения потребности в ресурсах



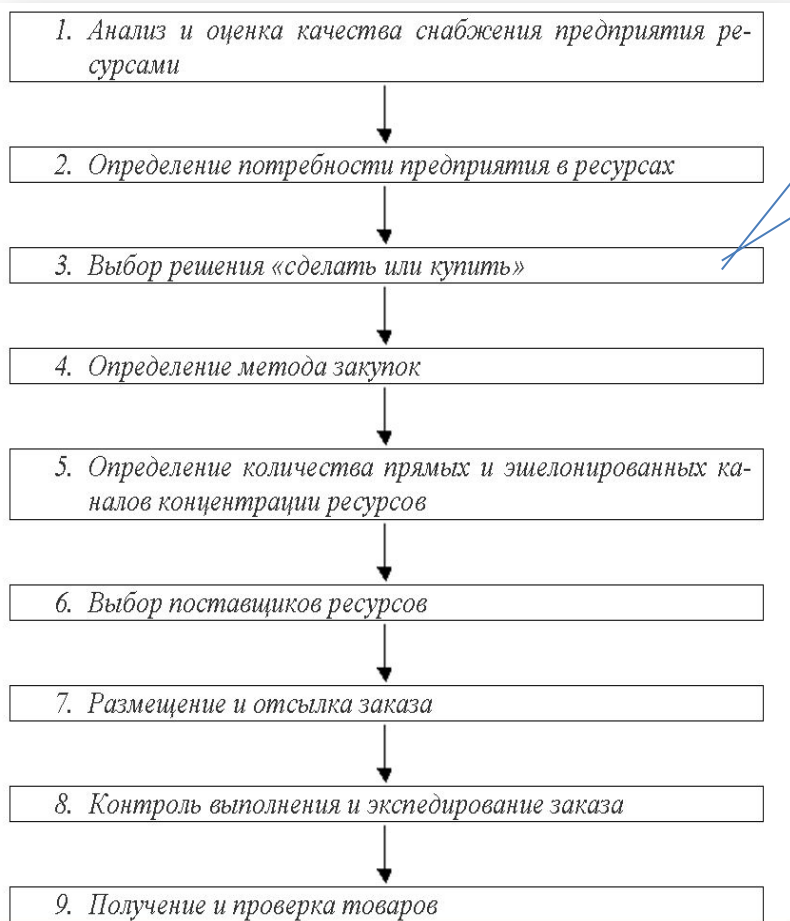
Методика планирования материальных потребностей (Material Requirements Planning - MRP)





2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения



Затраты на закупку

Затраты на собственное производство

- (1) Исходя из общей стратегии организации, какую цель она должна ставить перед собой при решении дилеммы «сделать или купить»?
- (2) На какие дополнительные затраты может пойти фирма при закупках извне (в процентах от стоимости готовой продукции или услуги)?
- (3) При прочих равных условиях, выгодны ли закупки товара или услуги на стороне?



2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения



Основные методы закупок ресурсов

Точное количество

Объем партии закупок

Ориентировочное количество

	Периодичность закупок ресурсов	
	<i>Регулярная</i>	<i>Нерегулярная</i>
<i>Точное количество</i>	Закупка ресурсов: (а) одной партией; (б) мелкими партиями	Закупка ресурсов с заказом на поставку
<i>Ориентировочное количество</i>	Закупка ресурсов по котировочным ведомостям	Закупка ресурсов по мере необходимости



2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения



Прямые каналы

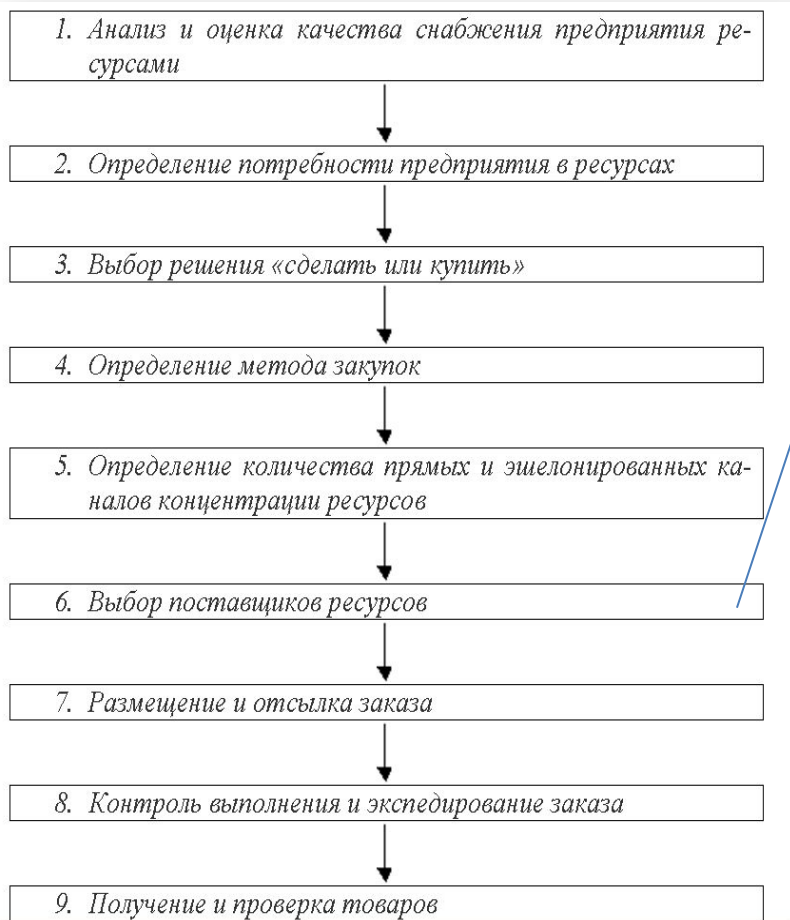
Эшелонированные каналы

Смешанные каналы

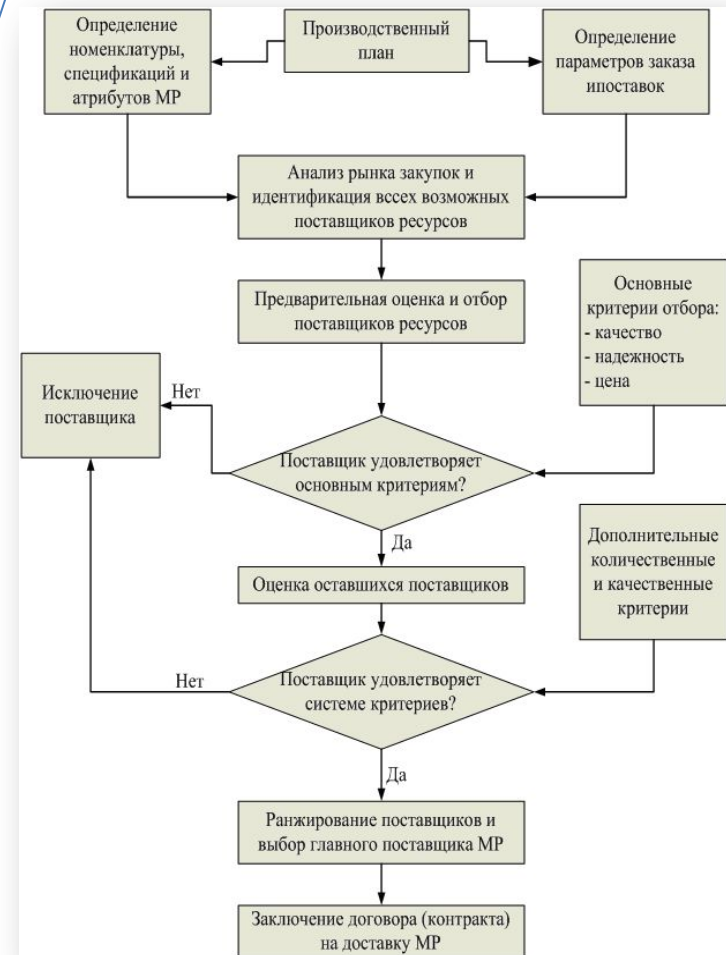


2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения



Алгоритм выбора поставщика





2.3. Механизм функционирования логистики снабжения

Функциональный цикл снабжения

1. Анализ и оценка качества снабжения предприятия ресурсами



2. Определение потребности предприятия в ресурсах



3. Выбор решения «сделать или купить»



4. Определение метода закупок



5. Определение количества прямых и эшелонированных каналов концентрации ресурсов



6. Выбор поставщиков ресурсов



7. Размещение и отсылка заказа



8. Контроль выполнения и экспедирование заказа



9. Получение и проверка товаров

