

Тема 6. Механизмы закупочной ЛОГИСТИКИ

1. Сущность, задачи закупочной
ЛОГИСТИКИ
2. Задача выбора поставщика с
ПОЗИЦИИ ЛОГИСТИКИ
3. Методы закупок

Цель закупочной логистики

Надежное и качественное обеспечение
производственных подразделений
организации материальными
ресурсами, необходимыми для
выполнения заданного расписания

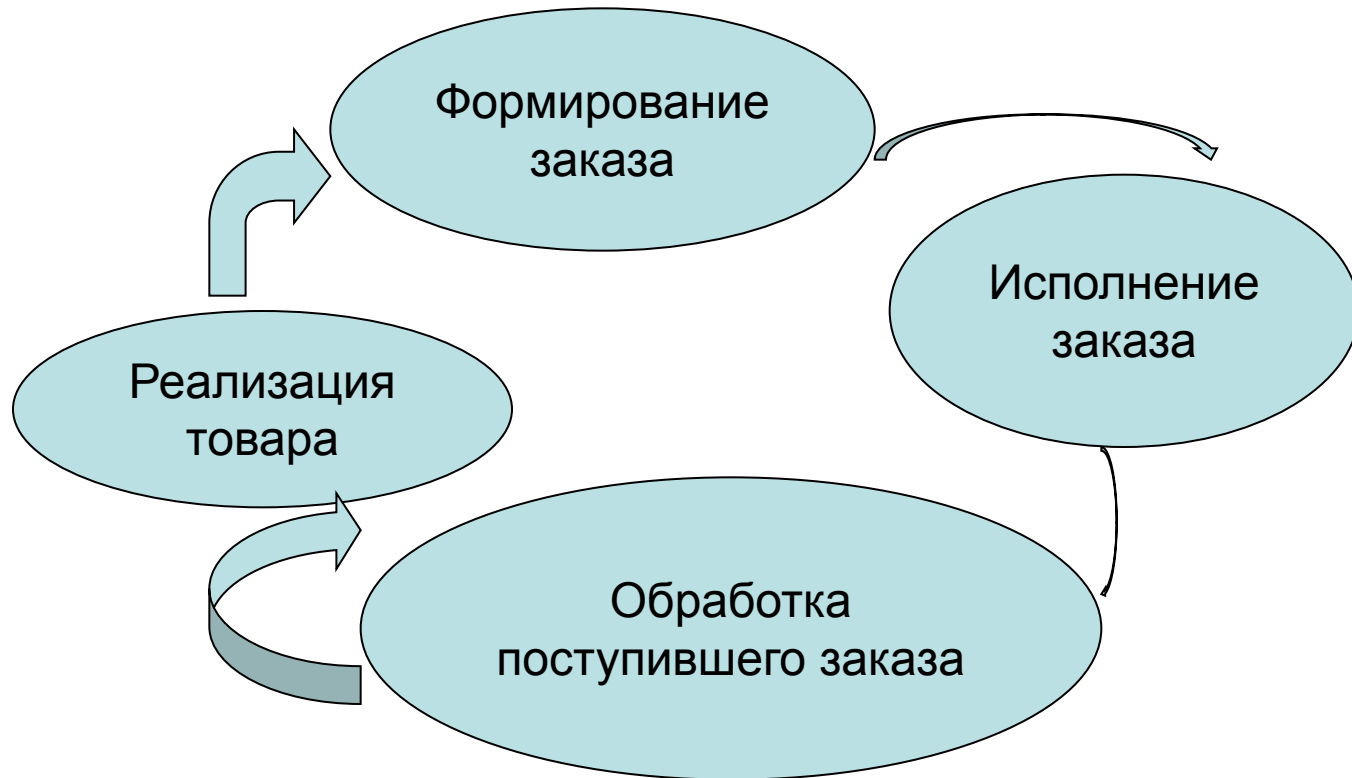
Задачи закупочной логистики

- ☯ Определение потребности в материальных ресурсах
- ☯ Исследование рынка закупок
- ☯ Выбор поставщиков
- ☯ Осуществление закупок
- ☯ Контроль поставок
- ☯ Подготовка бюджета закупок
- ☯ Координация и системная взаимосвязь закупок с производством, сбытом, складированием и транспортированием

Проблемы управления закупками

- Выявление и оценка закупочных затрат, сопоставление их с результатами деятельности предприятия
- Повышение надежности предприятия – наличие запасов материальных ресурсов
- Соответствие экономических интересов между поставщиком и предприятием

Схема товародвижения



Этапы механизма закупок

Анализ потребности и сроков закупок	Корпоративные интересы: недопущение непроизводительных затрат на завышенные потребности, возникновение дефицита при ошибочно заниженных потребностях; прогноз наличия невостребованных остатков товаров
Составление спецификаций	Унификация потребности; разрабатывать стандарты сравнения товаров и услуг; документальное оформление запроса на поставку товара;
Выбор поставщика	Определение потенциальных поставщиков; определение поставщиков, удовлетворяющих требованиям заказчика; выбор надежного поставщика
Подготовка и размещение заказов на закупку	Повышение надежности выполнение заказов на основе критерия: снижение общих издержек предприятия при удовлетворении потребности
Анализ заказов	Контроль за выполнением заказа, корректировка в соответствии с изменениями графика производства

Рекомендации для обеспечения бесперебойного снабжения

- Систематически отслеживать динамику спроса на товары;
- Контроль динамики реализации товаров и размещение нового заказа прежде, чем возникнет угроза дефицита;
- Иметь некоторый страховой запас товаров из группы экономически значимых для предприятия

Этапы разработки логистических стратегий закупочной деятельности

1 этап

Входящая информация (заданные компоненты материального потока)

Наименование материала	Требования к качеству материала	Количество материала	Срок поступления товара
------------------------	---------------------------------	----------------------	-------------------------

2 этап

Вариативные компоненты логистической стратегии управления закупками

цена	Форма оплаты	Источники оплаты	Транспортировка
------	--------------	------------------	-----------------

3 этап

Расчетные компоненты логистической стратегии управления закупками

Время	Оборотные средства	Затраты
-------	--------------------	---------

Стратегии закупочной деятельности

Критерии:

- Дата поставки материалов
- Количество материалов
- Качество материалов
- Материально-техническая база предприятия

Виды логистических стратегий:

- Рационализация соотношения использования собственных и заемных средств
- Соблюдение сроков приобретения материалов и графиков ГП
- Минимизация общих затрат на закупку материалов

Виды закупок

- Повторяющаяся покупка без изменений
- Новая покупка
- Повторяющаяся покупка с изменениями

Формы снабжения предприятия

Форма снабжения	преимущества	недостатки
транзитная	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Сокращается время пребывания материальных ресурсов в сфере обращения; ✓ снижаются издержки обращения за счет уменьшения расходов на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материалов; ✓ сокращение запасов в промежуточных звеньях 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Образование излишних запасов; ✓ удлинение срока пребывания материалов в производственных запасах
складская	<ul style="list-style-type: none"> □ Завоз в нужном количестве; □ сокращение интервалов поставок за счет уменьшения величины партии поставок; □ экономия от сокращения производственных запасов 	<ul style="list-style-type: none"> □ Дополнительные расходы вследствие складской переработки материальных ресурсов

Критерии выбора поставщиков

- Стоимость продукции
- Качество продукции
- Объемы поставок
- Надежность поставок
- Транспортные издержки
- Сроки выполнения текущих и экстренных заказов
- Условия поставки и форма расчетов
- Наличие резервных мощностей у поставщика
- Способность обеспечить поставку запасных частей в течение срока службы поставленного оборудования
- Кредитоспособность и финансовое положение поставщика
- Степень кооперированности поставщика и потребителя

Выбор поставщика

Этапы проведения тендера:

- Реклама
- Разработка тендерной документации
- Публикация тендерной документации
- Приемка и вскрытие предложений
- Оценка тендерных предложений
- Подтверждение квалификации участников торгов
- Предложение и присуждение контракта

Методы закупок

метод	преимущества	недостатки
Закупка товара одной партией	Простота оформления документов; гарантия поставки всей партией; торговые скидки	Большая потребность в складских помещениях; замедление оборачиваемости капитала
Регулярные закупки мелкими партиями	Ускорение оборачиваемости капитала; оплата по мере поступления; экономия складских помещений;	Вероятность заказа избыточного количества; оплата всей партии товаров
Ежедневные закупки по котировочным ведомостям	Ускорение оборачиваемости капитала; экономия складских помещений; своевременность поставок	
Получение товара по мере необходимости	Отсутствие твердых обязательств по покупке определенного количества; Ускорение оборачиваемости капитала; минимум работы по оформлению документов	
Закупка товара с немедленной отдачей		Детальное оформление документации каждого заказа; мелкие партии заказов; множество поставщиков