



GAZ Group Purchasing

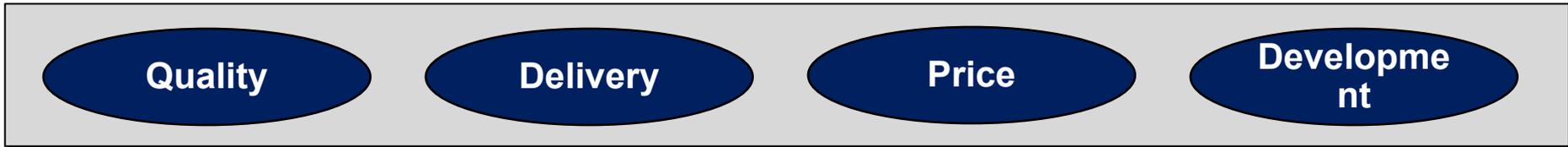


28 November 2011

Tendering Process for new parts

	DETERMINE REQUIREMENTS	SUPPLIER IDENTIFICATION & EVALUATION	1) SEND SPECIFICATIONS 2) FEEDBACK ON TECHNICAL ISSUES 3) FINALIZE SPECIFICATION	NEGOTIATIONS	SOURCING DECISION
WHAT	<ul style="list-style-type: none"> Specify Function, Performance Determine BoM Cost Determine Target prices for original components 	<ul style="list-style-type: none"> Create Supplier Portfolio 	<ul style="list-style-type: none"> Set Final Specification Send RFQ Determine final Bid List 	<ul style="list-style-type: none"> Negotiations with suppliers in order to get best Price, Delivery, Delay in payment 	<ul style="list-style-type: none"> Select winner based on Price only. Other criteria (Quality, Delivery, Service) are on acceptable level.
WHO	<ul style="list-style-type: none"> Division & UEC 	<ul style="list-style-type: none"> Division & Purchasing 	<ul style="list-style-type: none"> Division & UEC: Spec's Purchasing: RFQ Process 	<ul style="list-style-type: none"> Purchasing 	<ul style="list-style-type: none"> Purchasing, Project Manager, Quality (Division), UEC, Logistics, Finance (TZK), Security, Internal Audit
HOW	<ul style="list-style-type: none"> Create requirements for vehicle under the project Identify NEW vs. CARRY-OVER parts Determine MAKE or BUY Create requirements for original purchased components Determine Target prices 	<ul style="list-style-type: none"> Exhaustively seek suppliers (globally), create Long List and ensure competition Making Short List of qualified suppliers (quality and resources protection knock-out factors) 	<ul style="list-style-type: none"> Send Technical Requirements and RFQ-form Feedback on technical issues Simultaneous/ transparent technical data sharing Determine final Bid List min 3 valid potential suppliers (with approved engineering solution) Receiving initial quotes 	<ul style="list-style-type: none"> Detailed analysis of cost breakdowns & benchmarking (quotes & extern. data) Min 2 rounds based on: <ul style="list-style-type: none"> - target price - target cost-breakdown 	<ul style="list-style-type: none"> Review analysis Challenge conclusions Select winner Sourcing decision made on FULL agreement of all members For crucial components (engine, gear box, IP, safety system) decision made by Top Management
WHEN	<ul style="list-style-type: none"> ASAP 	<ul style="list-style-type: none"> ASAP 	<ul style="list-style-type: none"> As soon as requirements become clear 	<ul style="list-style-type: none"> 19-20 workdays 	<ul style="list-style-type: none"> As soon as ready

Concentrate on 4 main Principles : Quality, Delivery, Price and Development



- PPM level at 50 till 500 depending on product group
- 50% reduction of cost at after sales period
- Fulfilling ISO TS 16949 when designing, preproduction and delivering

- Deliveries at agreed time schedule
- No assembly-line downtime
- Stock at the amount of from 3 days till 1 month depending on remoteness

- Competitive price
- 3% price decrease while first 3 years after product launch
- Price fixing for long period
- Standard 60 days deferral
- Standard GAZ Group contract
- OPEN BOOK principle (showing cost breakdowns)

- Constant product improvement
- Design of components corresponds to technical requirements
- Executing preproduction schedule
- Modern technologies



Thanks for Your Attention!

Сконцентрироваться на 4х основных принципах : Качество, Ритмичность поставки, Цена и Перспективные разработки



Качество

- Уровень PPM от 50 до 500 в зависимости от товарной группы
- Снижение затрат в гарантийный период на 50%
- Соблюдение требований ИСО ТС 16949 при проектировании, подготовке производства и поставке

Ритмичность

- Поставка товара по согласованному графику
- Исключение простоев конвейеров
- Наличие консигнационного склада или страхового запаса в размере от 3 дней до 1 мес (в зависимости от удаленности)

Цена

- Конкурентоспособность цены
- Фиксация цен на длительный период
- Стандартная отсрочка платежа не менее 60 дней
- Работа по единому типовому договору Группы ГАЗ без протокола разногласий
- «Открытая книга»

Разработки

- Постоянное улучшение продукта
- Снижение цены на 3% в течении первых 3х лет
- Разработка компонентов в соответствии с техтребованиями
- Выполнение графика подготовки производства
- Использование современных технологий

Принцип «Открытая книга» это:

- изучение затрат поставщика, включающий оценку:

- объема прямых и накладных затрат в себестоимости продукции;
- организации основного и вспомогательного производства;
- верификация себестоимости изделий.

- анализ формирования затрат, отнесенных поставщиком на себестоимость продукции, с применением методов калькулирования: стандарт-Cost, директ-Cost, нормативного калькулирования и др.

- изыскание резервов к снижению, выдача рекомендаций по оптимизации и стандартизации производства, определение отклонений от типовых форм организаций производств.

Преимущества работы:

- понимание реальной структуры себестоимости продукции;
- совместная работа по оптимизации издержек у поставщика;
- прогнозирование изменения себестоимости конечного продукта в зависимости от факторов изменения сырьевых рынков, стоимости энергоресурсов, законодательства в сфере налогообложения РФ.

	ОПРЕДЕЛИТЬ ТРЕБОВАНИЯ	ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОСТАВЩИКОВ И ИХ ОЦЕНКА	1) НАПРАВЛЕНИЕ ТЕХТРЕБОВАНИЙ 2) РЕШЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ 3) УТОЧНЕНИЕ ТЕХТРЕБОВАНИЙ	ПЕРЕГОВОРЫ	ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ
ЧТО	<ul style="list-style-type: none"> • Определить функции и задачи • Определить стоимость ВоМ • Определить целевую цену на оригинальные комплектующие 	<ul style="list-style-type: none"> • Портфель поставщиков 	<ul style="list-style-type: none"> • Определить уточненные техтребования • Направить RFQ • Определить перечень поставщиков-участников (Bid list) 	<ul style="list-style-type: none"> • Переговоры с поставщиками для определения наилучших Цен, Условий доставки, Условий оплаты 	<ul style="list-style-type: none"> • Выбор победителя на основании лучшей Цены. • Прочие критерии (Качество, Доставка, Сервис) отборочные
КТО	<ul style="list-style-type: none"> • Дивизион и ОИЦ 	<ul style="list-style-type: none"> • Дивизион, Закупки, Качество 	<ul style="list-style-type: none"> • Дивизион и ОИЦ: Техтребования • Закупки: рассылка RFQ 	<ul style="list-style-type: none"> • Закупки 	<ul style="list-style-type: none"> • Закупки, Руководитель проекта, Качество (Дивизион), ОИЦ, Логистика, Финансы (ТЗК), СБ, Независимый аудитор
КАК	<ul style="list-style-type: none"> • Создание требований к автомобилю в целом • Определить НОВЫЕ и ПЕРЕХОДЯЩИЕ детали • Определить решение MAKE or BUY • Создать техтребования к оригинальным покупным комплектующим • Определить целевые цены на оригинальные компоненты 	<ul style="list-style-type: none"> • Поиск поставщиков (в т.ч. В мире), создать Длинный список для максимальной конкуренции • Оценить поставщиков и определить Короткий список из квалифицированных поставщиков (Качество, Надежность) 	<ul style="list-style-type: none"> • Направить техтребования и форму RFQ • Уточнение технических вопросов • Открытое предоставление технических данных (одновременно всем поставщикам) • Определить итоговый перечень поставщиков-участников (с одобренным техническим решением от ОИЦ) • Получение первоначальных коммерческих предложений 	<ul style="list-style-type: none"> • Детальный анализ себестоимости и сравнение цен между альтернативными поставщиками • Минимум 2 раунда переговоров на основании: <ul style="list-style-type: none"> - Обоснованной цены - Целевой цены (на основании анализа калькуляций) 	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ результатов • Обмен мнениями • Выбор победителя • Для критичных компонентов возможно участие других подразделений или руководителей Компании для принятия решения
КОГДА	<ul style="list-style-type: none"> • В кратчайшие сроки 	<ul style="list-style-type: none"> • В кратчайшие сроки 	<ul style="list-style-type: none"> • В срок, достаточный для уточнения всех технических вопросов 	<ul style="list-style-type: none"> • 19-20 рабочих дней 	<ul style="list-style-type: none"> • По готовности