



# GAZ Group Purchasing



28 November 2011



**Managing Director**  
**Aleksandr Vasilyev**  
VasilyevAM  
@gaz.ru

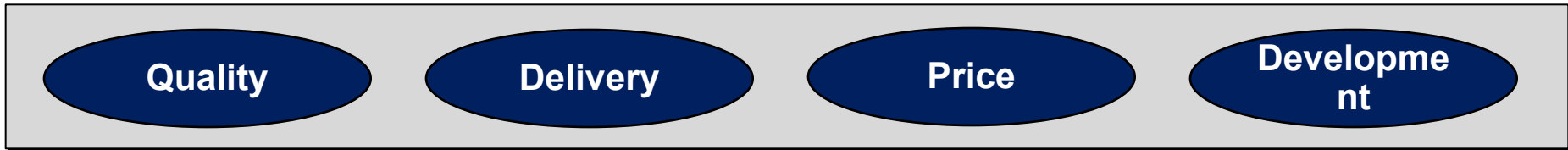
**Director of Logistics & SQ**  
**Minna Savolainen**  
MinnaRS  
@ruspromauto.ruu



# Tendering Process for new parts

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

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