Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) «Производственный менеджмент»

Тема2.Механизм закупочной логистики

- **<u>Логистические услуги (обслуживание)</u>** – это широкий спектр операций, связанных с приобретением, хранением и перемещением товаров

Логистическое обслуживание
Предпродажное
В процессе продаж
Послепродажное
Планирование уровня сервиса
Формирование запасов
Ассортимент, упаковка, грузовые единицы
Доставка и их надежность, сроки доставки
Информация о движении грузов
Гарантийное обслуживание
Обмен
Претензии

Параметрами оценки качества услуг являются:

Параметр	Характеристика	Пример
осязаемость	физическая среда, в которой оказываются услуги	интерьер сервисной фирмы, оргтехника, оборудование, внешний вид персонала и т. п.
надежность	четкость в соблюдении сроков	например, в физическом распределении доставка товара в указанное время и место
ответственность	желание персонала сервисной фирмы помочь покупателю, гарантии выполнения услуг	компетентность и ответственность персонала
доступность	легкость установления контактов с сервисной фирмой	например, удобное для покупателя время оказания сервисных услуг

Типы логистических услуг:

Материальные услуги

- это виды материальной деятельности, имеющей место в процессе доставки и складирования продукции. Данные услуги связаны с организацией физического перемещения товаров.

Торговые (реализационные) услуги

- это виды «стоимостной» деятельности, или процессы связанные со сменой стоимости товаров их куплей продажей.

Материальные логистические услуги:

Транспортные услуги

- это услуги, или трудовая деятельность, имеющая своей целью и результатом процесс перемещения продукции. Исполнителями таких услуг являются транспортные компании.

Складские услуги

- это услуги, или трудовая деятельность, имеющая своей целью и результатом хранение продукции (запаса). Исполнителями таких услуг являются распределительные центры и складские организации.

Торговые услуги:

Оптовые услуги

- **услуги, которые оказываются преимущественно производителю продукции.**

Розничные услуги

- **услуги, которые оказываются потребителю продукции.**

Функции торгового предприятия

КОММЕРЧЕСКИЕ (торговые)

- Исследование конъюнктуры рынка
- Организация товароснабжения
- Ассортиментная политика и управление товарными запасами
- Организация продажи товаров
- Оценка эффективности

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ (материальные)

- Транспортировка
- Товарная обработка
- Хранение и др.

1. Организация товароснабжения

Товароснабжение - это процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления, который включает их куплю-продажу и товаропродвижение.

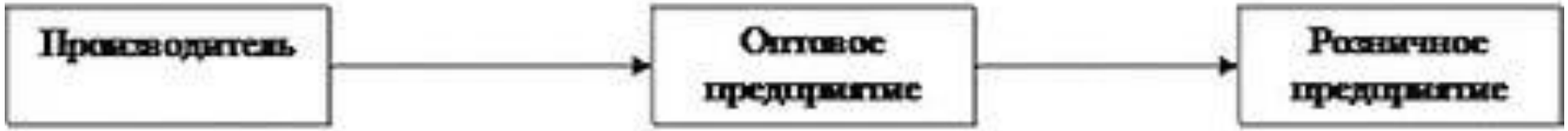
Принципы товароснабжения

- **<u>планомерность</u> — завоз товаров на основе плановых графиков завоза;**
- **<u>ритмичность</u> — завоз товара через относительно одинаковые промежутки времени;**
- **<u>оперативность</u> — осуществление процесса товароснабжения в зависимости от изменения спроса;**
- **<u>экономичность</u> — минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств на доставку товаров.**
- **<u>централизация</u> — товароснабжение розничной сети силами и средствами предприятий-поставщиков;**
- **<u>технологичность</u> - современных техн товароснабжения.**

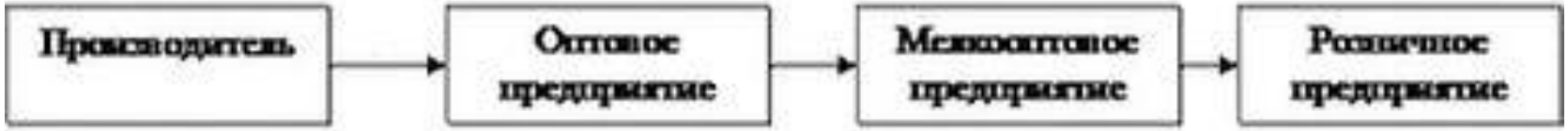
Формы товароснабжения

- **<u>Транзитная форма товароснабжения</u>** предусматривает завоз товаров от изготовителей непосредственно в розничную торговую сеть, минуя склады оптовых баз.
- **<u>Складская форма товароснабжения</u>** предусматривает завоз товаров в розничную то
по

транзитная форма



складская форма



складская форма

На организацию товароснабжения оказывают влияние следующие факторы:

Фактор	Влияние
производственные	размещение производства, специализация производственных предприятий, сезонность производства.
транспортные	состояние транспортных путей сообщения, виды транспорта.
социальные	расселение населения, уровень денежных доходов.
торговые	размеры, специализация и размещение предприятий торговли, степень сложности ассортимента товаров, их свойства

<u>В современных условиях процесс товароснабжения характеризует:</u>

1. **Множество источников закупки и рост требований к поставщикам.**
2. **Постоянное совершенствование логистики.**
3. **Широкий ассортимент товаров, высокая степень обновляемости ассортимента.**
4. **Активная политика любых поставщиков в область продвижения товаров.**
5. **Автоматизация закупочных процессов.**

Процесс товароснабжения (закупки) товаров:

ОПЕРАЦИИ ПО ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ

- Изучение и прогнозирование спроса
- Определение потребности в товарах
- Выявление и изучение источников закупки
- Составление заявок на поставку товаров
- Разработка предпродажных требований к поставщикам

НЕПОСРЕДСТВЕННО ЗАКУПОЧНЫЕ

- Заключение договоров поставки
- Уточнение развернутого ассортимента
- Приемка товаров, организация возвратов
- Организация оплаты

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ

- Учет выполнения договоров поставки
- Претензионная работа
- Контроль над ходом поставок

Рациональная организация закупок в торговле позволяет:

- Сформировать конкурентоспособный ассортимент для удовлетворения спроса целевого сегмента потребителей.
- Осуществлять воздействие на производство, дистрибьюцию, в соответствии с покупательским спросом.
- Более четко планировать и отслеживать торгово-технологический процесс.
- Минимизировать затраты на логистику, соответственно повлиять на себестоимость товаров.
- Организовать поставки «точно» и «в срок», что обеспечит наполняемость полочного пространства.
- Соблюсти сроки годности и контроль качества товаров.
- Спланировать маркетинговые мероприятия и расходы.
- Обеспечить максимальную прибыль за счет разницы между ценами закупки и продажи.

Торговые услуги на этапе товароснабжения:

1. Исследование рынка закупок и планирование объема закупа.
2. Выбор поставщика товаров.
3. Организация хозяйственных связей.
4. Контроль за поставками и претензионная работа.
5. Оценка эффективности работы с поставщиками.

Факторы, влияющие на объем закупок

Рыночные

- Объем спроса
- Сезонность потребления
- Коммерческие условия поставки
- Активность маркетинговых мероприятий

Внутрифирменные

- Объем товарных запасов на конец периода
- Наличие складских площадей
- Особенности организации доставки товаров, наличие транспорта
- Численность и квалификация персонала

ПЛАН ЗАКУПА

№ п\п	Содержание плана
1	Категория и наименование продукции, штрих-код
2	Наименование поставщика и контактная информация
3	Объем поставки (руб., кг., шт.) за текущий и предшествующий периоды
4	Цена за единицу продукции
5	Транспортная упаковка
6	Периодичность завоза (время)
7	Условия доставки, вид транспорта

ПРИЛОЖЕНИЕ
к требованиям к форме плана
закупки товаров (работ, услуг)

Ф О Р М А
плана закупки товаров (работ, услуг)
на _____ год (на _____ период)

Наименование заказчика	
Адрес местонахождения заказчика	
Телефон заказчика	
Электронная почта заказчика	
ИНН	
КПП	
ОКАТО	

Порядковый номер	Код по ОКВЭД	Код по ОКПД	Условия договора											Способ закупки	Закупка в электронной форме
			Предмет договора	Минимально необходимые требования, предъявляемые к закупаемым товарам (работам, услугам)	Единица измерения		Сведения о количестве (объеме)	Регион поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг)		Сведения о начальной (максимальной) цене договора (цене лота)	График осуществления процедур закупки				
					Код по ОКЕИ	наименование		Код по ОКАТО	наименование		Планируемая дата или период размещения извещения о закупке (месяц, год)	Срок исполнения договора (месяц, год)			да/нет
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

_____ _____ « » _____ 20__ г.
(Ф.И.О., должность руководителя (уполномоченного лица) заказчика) (подпись) (дата утверждения)

МП

_____

План закупок 00000000001 от 27.08.2013 23:58:40

programmist1S.ru

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Все действия

Номер: 00000000001 от: 27.08.2013 23:58:40 Статус: Утвержден

Сценарий: Месячный закупка Вид плана: Закупка

Месяц Период с: 01.09.2013 по: 30.09.2013

Поставщик: Поставщик 1 Периоды: в строках / в колонках

Склад: Склад оптовиков

Товары | Комментарий

Добавить | Добавить товары по отбору | Заполнить... | Все действия

N	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.	Количество	Дата поступления
1	Товар №1	<характеристики не ис...	шт	100,000	01.09.2013

00000002 от 27.08.2013 23:58:58 - Демонстрационная база "Управление... (1С:Предприятие)

План закупок 00000000002 от 27.08.2013 23:58:58

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Все действия

Номер: 00000000002 от: 27.08.2013 23:58:58 Статус: Утвержден

Сценарий: Месячный закупка Вид плана: Закупка

Месяц Период с: 01.09.2013 по: 30.09.2013

Поставщик: Поставщик 2 Периоды: в строках / в колонках

Склад: Склад оптовиков

Товары | Комментарий

Добавить | Добавить товары по отбору | Заполнить... | Все действия

N	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.	Количество	Дата поступления
1	Товар №2	<характеристики не ис...	шт	200,000	01.09.2013

Ответственный: Федоров Борис Михайлович

Рассчитайте объем закупки на акционные товары в месяц (30 дней)

1. Наименование товара	2. Средне дневной объем продаж, рубли	3.Объем продаж в месяц, рубли	4. Товарные запасы на начало периода, рубли	5. Планируемый прирост продаж после проведения акций, %	6. Планируемый прирост продаж после проведения акций, рубли	7. Планируемый объем закупа на месяц, рубли
Шоколад плиточный	6 250		1 980	28		
Масло растительное	8 340		- 2 320	14		
Макароны	4 210		1 320	17		
Моющее средство	1980		- 980	25		

Источники поставки товаров в торговле:

- Производители различных отраслей

- Крупные опто посредники

Работа с производителем

Преимущества	Недостатки
Цена (при соответствующих объемах)	Отсутствие логистического сервиса
Гарантии поставки	Реализация только крупных партий
Качество товаров	Отказ в рассрочке платежа
Максимум информации о товаре и условиях производства	

Работа с посредниками

Преимущества	Недостатки
Полный логистический сервис	Завышенная цена
Предоставление отсрочки платежа	Потери качества
Реализация комплекса BTL-маркетинга	Частые сбои в поставках
Подсортировка товаров, широкий ассортимент	

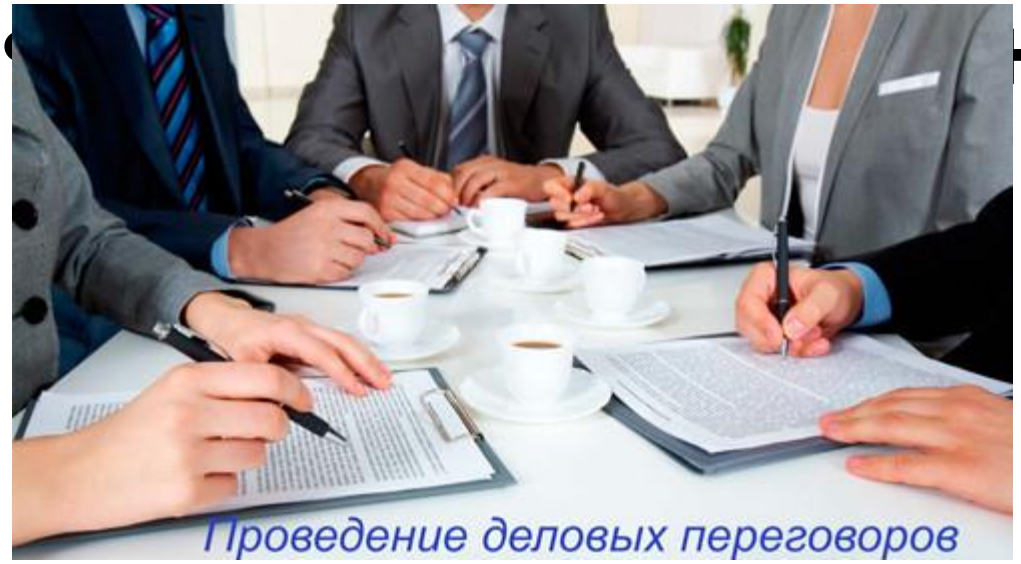
Требования к поставщикам предъявляются в соответствии с основной частью договора поставки

Организация хозяйственных связей

- Проведение деловых переговоров
- Заключение договора поставки

Способы проведения переговоров:

- Личная встреча с поставщиком
- Переговоры и переписка по средствам связи



Типовая структура договора поставки

Раздел договора	Содержание
Преамбула (вводная часть)	- № и дата заключения - определение участников договора - документ, на основании которого заключается договор
Основная часть	-предмет поставки -цена и условия ее определения -объем поставки -периодичность завоза и график поставок -условия доставки товаров, в т.ч. оплата грузоперевозок -Порядок приемки товаров по количеству и качеству -условия возврата товаров и транспортной тары -условия оплаты (сроки, формы) -ответственность сторон за нарушение условий поставки -способы решения споров и др.
Заключительная	-реквизиты сторон -подпись и печать организации поставщика и

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № _____

г. _____ «___» _____ 20___ г.

_____, именуемое в дальнейшем **«Покупатель»**, в лице _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем **«Поставщик»**, в лице **директора** _____ действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящее соглашение о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. По настоящему Договору Поставщик обязуется в порядке и сроки, установленные настоящим Договором, изготовить и передать товар в собственность Покупателю, в определенном количестве, соответствующего качества и по согласованной цене, а последний принять товар и оплатить его на условиях, определенных в настоящем Договоре.

1.2. [illegible]

1.3. [illegible] частью настоящего Договора. Стоимость сырья и упаковки, подлежащих [illegible] используемые сырье и упаковку предусмотрена действующим законодательством [illegible] также сертификационные документы, при условии, что предоставленные Поставщиком [illegible] подлежат обязательной сертификации.

2. Условия поставки товара

2.1. Товар поставляется [illegible] товара указываются в Спецификации, которая является неотъемлемой частью настоящего Договора [illegible] которая является его неотъемлемой частью настоящего Договора.

2.1.1. [illegible] поставку партии товара Покупатель обязан передать Поставщику с помощью [illegible] или вручить под расписку за подписью уполномоченного лица Покупателя, в которой указывается:

а. полное наименование Поставщика;

б. [illegible]

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 1

г. Кемерово 16 января 2012 г.

МБОУ «Средняя общеобразовательная школа»№33 имени А.В. Бобкова, именуемое в дальнейшем **Заказчик**, в лице директора Борисковой Оксаны Михайловны, с одной стороны, и **ИП Борзых С.Б.**, именуемое в дальнейшем **Поставщик**, в лице Борзых Сергея Борисовича, действующего на основании свидетельства № 310420506000075, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1 Предмет договора

1.1 Поставщик обязуется поставить, а Заказчик принять и оплатить:
Стойка турникета со встроенным контроллером и двумя считывателями, PERCo-KT02-2
Преграждающие планки «Антипаника», PERCo-AA-01
Перила из нерж. стали (поручень Ø38мм, стойки Ø38мм, 2 линии ригелей Ø16мм)
Калитка из нерж. стали (Ø38мм, 2 линии ригелей Ø16мм)

1.2 Сроки поставки определяются по договоренности сторон.

2 Обязательства сторон договора

2.1 Поставщик обязан:
2.1.1 Поставлять продукцию по своему качеству соответствующей ГОСТу
2.1.2 Поставлять продукцию в стандартной упаковке, обеспечивающей сохранность товара при перевозке и хранении.
2.1.3. В случае обнаружения брака продукции произвести обмен на качественный товар.
2.1.3 Поставлять продукцию по согласованию с Заказчиком досрочно.
2.2. Заказчик обязан:
2.2.1. Принять и оплатить товар в полной сумме предусмотренной п.3.1. настоящего договора.
2.2.2. В одностороннем порядке, изменить объем поставки, но не более чем на 30%.

3 Цена и порядок расчетов

3.1. Общая стоимость договора составляет 82440(восемьдесят две тысячи четыреста сорок) рублей.

3.2. Расчеты за продукцию осуществляются путем перечисления предварительной оплаты в размере 20% от общей суммы поставки на расчетный счет Поставщика. Окончательный расчет производится по факту получения товара в течение 15-ти банковских дней.

3.3. По согласованию сторон цены могут измениться.

4 Ответственность сторон

4.1 В случае неисполнения, либо ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему договору стороны несут взаимную ответственность в соответствии со ст.393;395 ГК РФ.

5 Срок действия договора

5.1 Настоящий договор действует с «___»_____20___, по «___»_____20___г.

6 Адреса и реквизиты сторон:

	Заказчик: МБОУ «СОШ» № 33	Поставщик: ИП Борзых С.Б.
ОГРН		310420506000075
ИНН	4206027966	421300975148
КПП	420501001	
Адрес	г. Кемерово, пр. Ленина 160 а	650003, г. Кемерово, пр.
Сч.№	40701810800001000016	40802810026000014115
Банк	ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской обл.	Кемеровское отд.№8615 Сбербанка России ОАО
л/с	20396У60700	30101810200000000612
БИК	043207001	043207612
Тел.	53-83-66, 51-14-33	8-923-503-3935

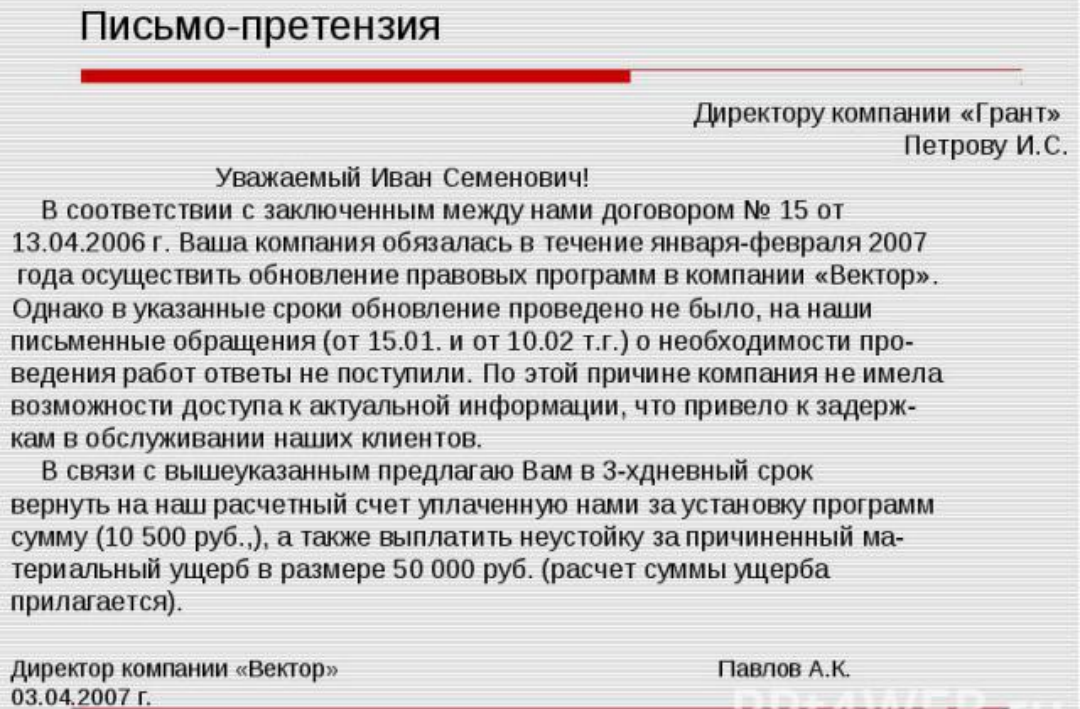
Подписи сторон:

Заказчик:
Директор МБОУ «СОШ»№33
_____ О.М. Борискова
М.П.

Поставщик:
ИП Борзых С.Б
_____ С.Б. Борзых
М.П.

4. Контроль за поставками и претензионная работа

- **<u>Претензионное письмо</u>** - это письмо, отправляемое виновной стороне в случае невыполнения ею заключенных ранее договоров и разного рода обязательств, попытке изменить их условия в одностороннем порядке и т.д.



Письмо-претензия

Директору компании «Грант»
Петрову И.С.

Уважаемый Иван Семенович!

В соответствии с заключенным между нами договором № 15 от 13.04.2006 г. Ваша компания обязалась в течение января-февраля 2007 года осуществить обновление правовых программ в компании «Вектор». Однако в указанные сроки обновление проведено не было, на наши письменные обращения (от 15.01. и от 10.02 т.г.) о необходимости проведения работ ответы не поступили. По этой причине компания не имела возможности доступа к актуальной информации, что привело к задержкам в обслуживании наших клиентов.

В связи с вышеуказанным предлагаю Вам в 3-хдневный срок вернуть на наш расчетный счет уплаченную нами за установку программ сумму (10 500 руб.,), а также выплатить неустойку за причиненный материальный ущерб в размере 50 000 руб. (расчет суммы ущерба прилагается).

Директор компании «Вектор» Павлов А.К.
03.04.2007 г.

Претензия может быть предъявлена в отношении:

- **качества товара**, если оно не соответствует качеству, определенному контрактом, включая несоблюдение комплектности товара и ассортимента;
- **количества товара**, если оно не соответствует заявленному в контракте или в товаросопроводительных документах;
- **сроков поставки**, если они были нарушены (причем это может касаться как задержки срока исполнения, так и исполнения досрочно);
- **упаковки и маркировки товара**, если, например, несоответствие упаковки или неправильная маркировка стали причиной порчи товара;
- **нарушения срока платежа** и других взаиморасчетов;
- других условий контракта.

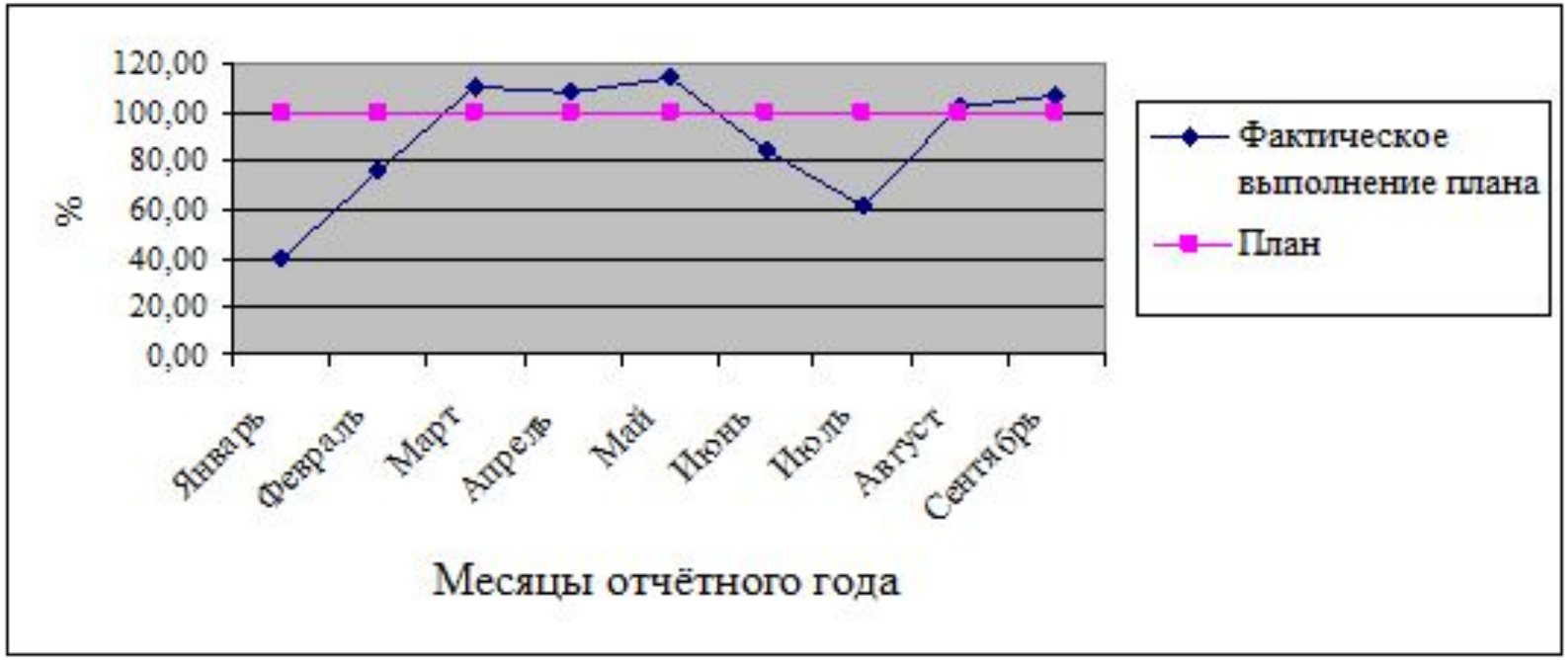
Претензионное письмо должно содержать следующие сведения:

- **наименование товара**, его количество, местонахождение;
- **основание для предъявления претензии** (ссылка на договор, заключенный между сторонами, гарантийное письмо или иные обязательства);
- **предмет претензии** (должно быть указано, какое обязательство нарушено и в какой мере);
- **доказательства** (ссылки на документы, подтверждающие факт нарушения обязательств виновной стороной);
- **конкретные требования стороны, предъявляющей претензию** (требование замены или уценки товара, допоставки недостающего количества ,возврата уплаченной за недостающий товар суммы, требование скидки с общей стоимости товара, расторжения контракта или возмещения убытков и др.).

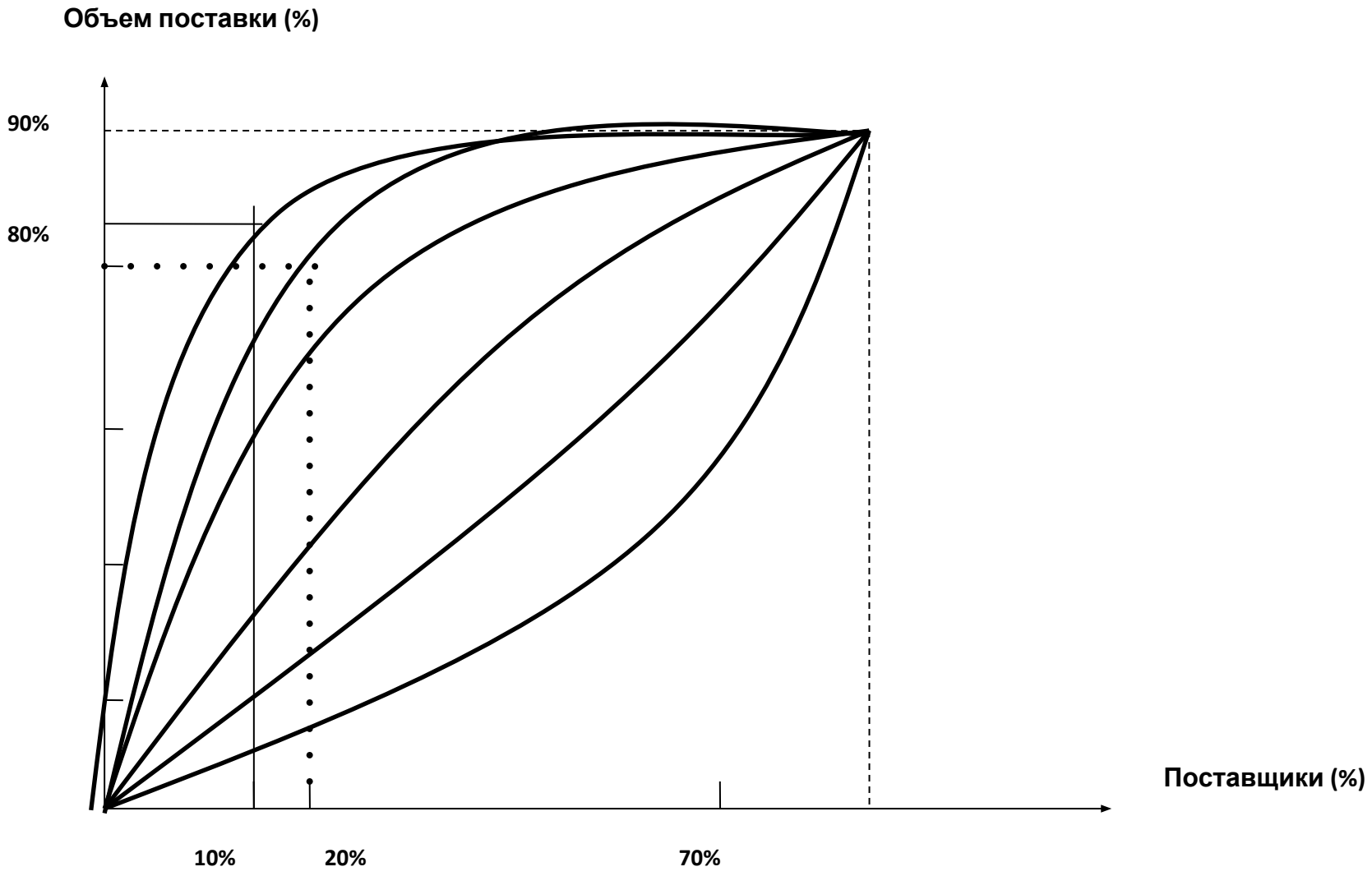
Если претензия обоснована, поставщик будет вынужден:

- заменить дефектный товар новым;
- допоставить товар;
- сделать процентную скидку со стоимости товара;
- уплатить денежный штраф.

2.1. Оценка эффективности системы товароснабжения



Оптимизация числа поставщиков



Расчет издержек по каналу товароснабжения

$$\underline{D = T+F+W+S+R}$$

Где: **D** - сумма издержек товародвижения;

T - транспортные расходы;

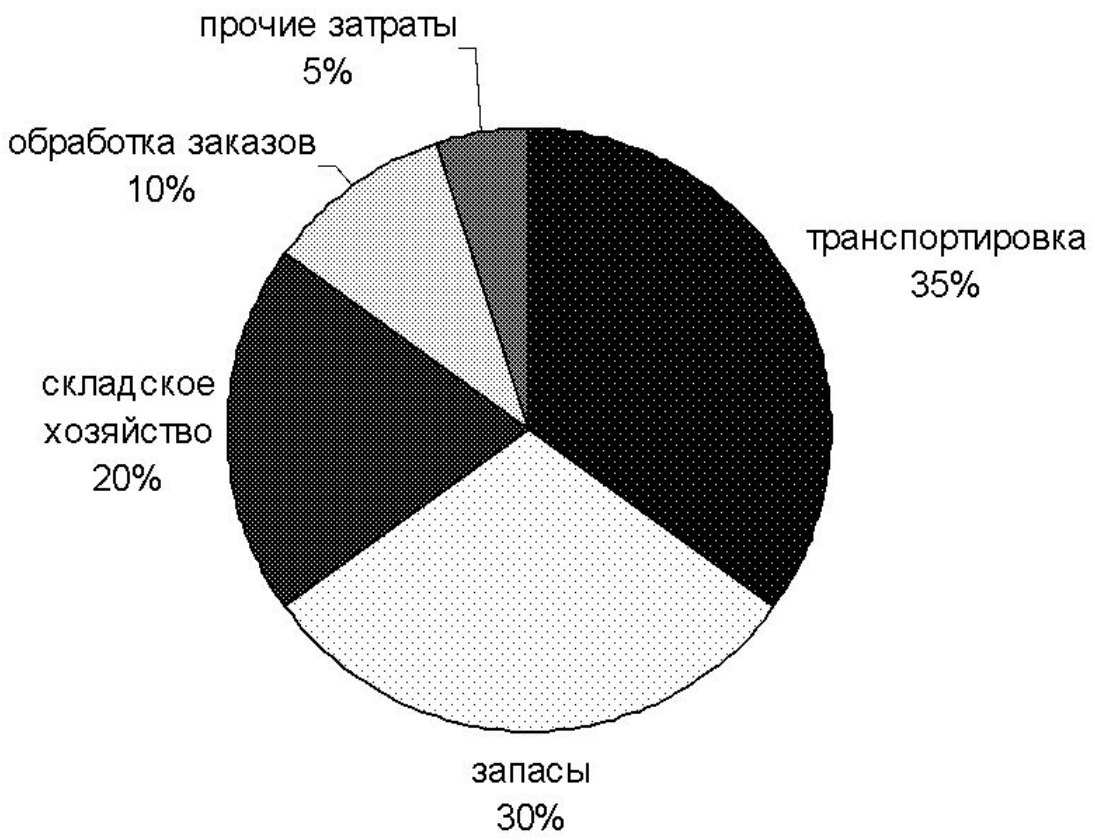
F - постоянные складские расходы;

W - переменные складские расходы;

S - стоимость заказов, не выполненных в срок;

R - сумма санкций (штрафов) за нарушение условий поставки.

Структура затрат торгового предприятия на товаропродвижение



Расчет рентабельности канала товароснабжения

$$E = \frac{\Sigma P}{\Sigma C}$$

Е – рентабельность канала,

Σ Р – прибыль получаемая от реализации продукции в конкретном канале товародвижения,

Σ С – расходы на канал, издержки в анализируемом канале товародвижения.

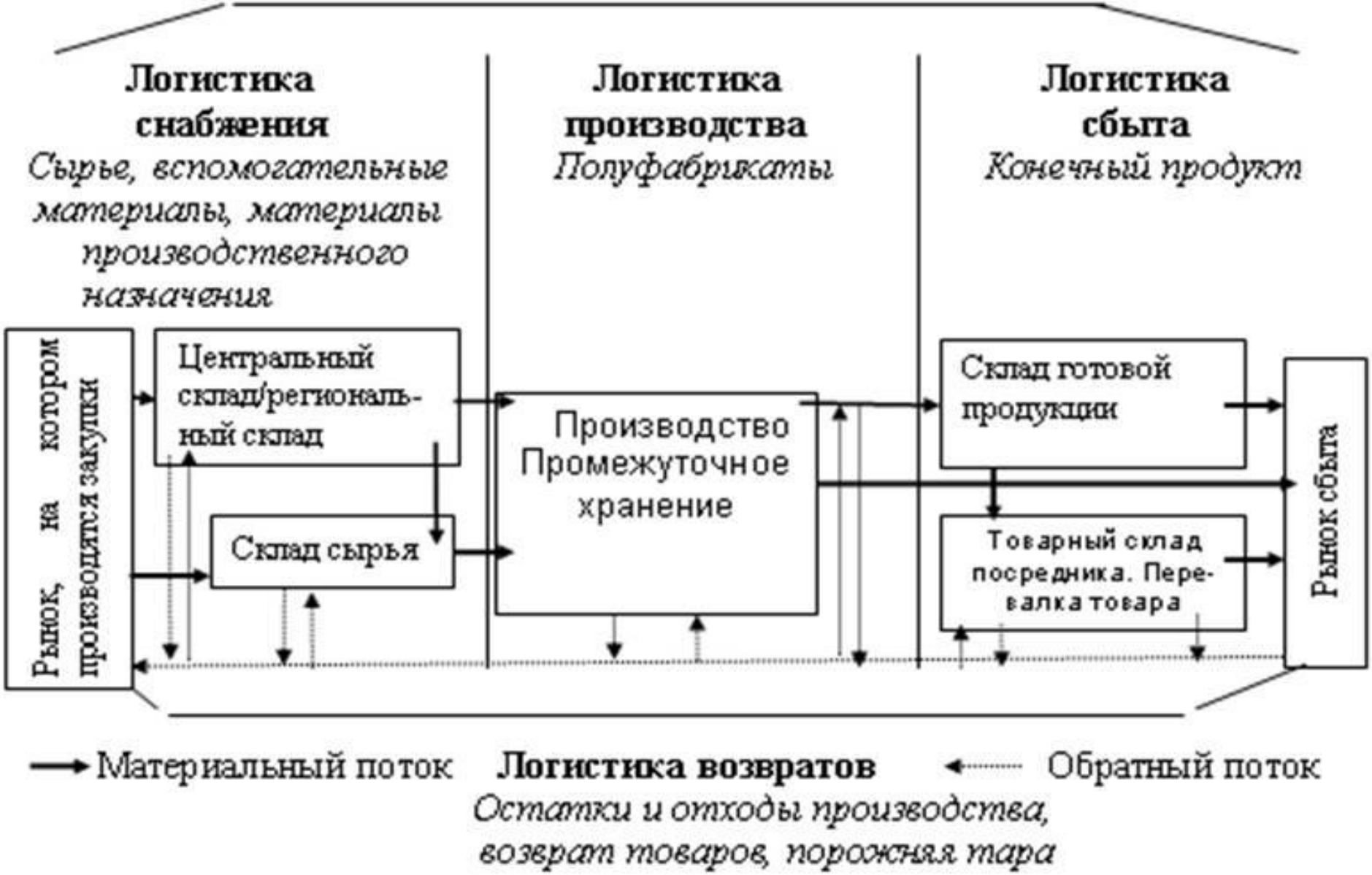


Схема материальных потоков на уровне предприятия

Схема материального потока на складе