

Направление подготовки:

38.03.02

Менеджмент

Направленность (профиль)

**«Производственный
менеджмент»**

Тема2.Механизм закупочной

ЛОГИСТИКИ

- Логистические услуги (обслуживание) – это широкий спектр операций, связанных с приобретением, хранением и перемещением товаров



Логистическое обслуживание

Предпродажное

**Планирование
уровня сервиса**

В процессе продаж

**Формирование
запасов**

**Ассортимент,
упаковка,
грузовые единицы**

**Доставка и их
надежность, сроки
доставки**

**Информация о
движении грузов**

Послепродажное

**Гарантийное
обслуживание**

Обмен

Претензии

Параметрами оценки качества услуг являются:

Параметр	Характеристика	Пример
<i>осязаемость</i>	физическая среда, в которой оказываются услуги	интерьер сервисной фирмы, оргтехника, оборудование, внешний вид персонала и т. п.
<i>надежность</i>	четкость в соблюдении сроков	например, в физическом распределении доставка товара в указанное время и место
<i>ответственность</i>	желание персонала сервисной фирмы помочь покупателю, гарантии выполнения услуг	компетентность и ответственность персонала
<i>доступность</i>	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

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



Принципы товароснабжения

Планомерность

Ритмичность

Оперативность

Экономичность

Централизация

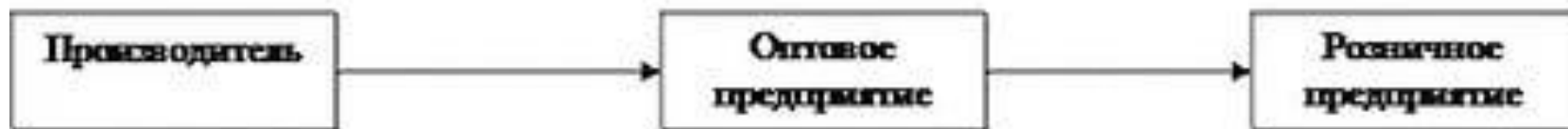
Технологичность

Формы товароснабжения

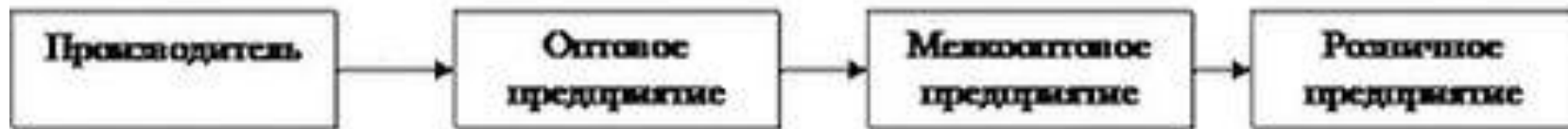
- Транзитная форма товароснабжения предусматривает завоз товаров от изготовителей непосредственно в розничную торговую сеть, минуя склады оптовых баз.
- Складская форма товароснабжения предусматривает завоз товаров в розничную



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

В современных условиях процесс товароснабжения характеризует:

- 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:



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

Рыночные

Объем спроса

Сезонность потребления

Коммерческие условия поставки

Активность маркетинговых мероприятий

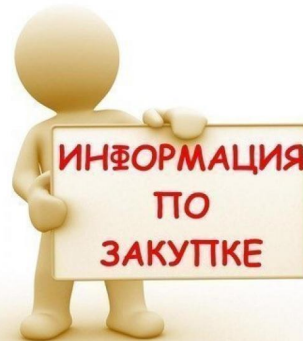
закупочные фирменные

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)

ФОРМА
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 закупляемым товарам (работам, услугам)	Единица измерения		Сведения о количестве (объеме)	Регион поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг)		Сведения о начальной (максимальной) цене договора (цена 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)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

(Ф.И.О., должность руководителя (уполномоченного лица) заказчика)

(подпись)

МП

« » _____ 20__ г.

(дата утверждения)

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

0000000002 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. Среднедневной 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		
Макаронны	4 210		1 320	17		
Моющее средство	1980		- 980	25		

Источники поставки товаров в торговле:

Производители различных отраслей



Крупные оптовые 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 хозяйственн ых связей

**Проведени
е деловых
переговор
ов**

**Заклучени
е договора
поставки**



Способы проведения переговоров:

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



НЫЙ



Типовая структура договора поставки

Раздел договора	Содержание
Преамбула (вводная часть)	<ul style="list-style-type: none">- № и дата заключения- определение участников договора- документ, на основании которого заключается договор
Основная часть	<ul style="list-style-type: none">- 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 <u>и др.</u>
Заключительная	<ul style="list-style-type: none">- 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. ~~Наименование, количество, качество и иные характеристики товара устанавливаются Спецификацией, которая является неотъемлемой частью настоящего Договора.~~

1.3. ~~Товар по настоящему Договору поставляется в соответствии с условиями, указанными в Спецификации № _____, которая является неотъемлемой частью настоящего Договора. Стоимость сырья и упаковки, подлежащих оплате Покупателем, устанавливается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Поставщик обязан предоставить все документы, необходимые для оформления используемого сырья и упаковку предусмотрена действующим законодательством Российской Федерации. Подтверждением соответствия сырья и упаковки, а также сертификационные документы, при условии, что предоставленные Поставщиком сырье и упаковка подлежат обязательной сертификации.~~

2. Условия поставки товара

2.1. Товар поставляется ~~в соответствии с условиями, указанными в Спецификации, которая является неотъемлемой частью настоящего Договора~~ и ~~поставляется на основании Спецификации, которая является его неотъемлемой частью настоящего Договора.~~

2.1.1. Заключая на поставку партии товара Покупатель обязан передать Поставщику с помощью электронной почты, факсимильной связи или вручить под расписку за подписью уполномоченного лица Покупателя, в которой указывается:

- полное наименование Поставщика;
- номер заказа;

ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 1

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

- 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)
- Сроки поставки определяются по договоренности сторон.

2 Обязательства сторон договора

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

3 Цена и порядок расчетов

- Общая стоимость договора составляет 82440 (восемьдесят две тысячи четыреста сорок) рублей.
- 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.
- По согласованию сторон цены могут измениться.

4 Ответственность сторон

- 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

- Настоящий договор действует с « ____ » _____ 20 ____ г. по « ____ » _____ 20 ____ г.

6 Адреса и реквизиты сторон:

Заказчик:	Поставщик:
МБОУ «СОШ» № 33	ИП Борзых С.Б.
ОГРН	310420506000075
ИНН	421300975148
КПП	420501001
Адрес	г. Кемерово, пр. Ленина 160 а
Сч.№	40701810800001000016
Банк	ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской обл.
л/с	203960700
БИК	043207001
Тел.	53-83-66, 51-14-33
	650003, г. Кемерово, пр. 40802810026000014115
	Кемеровское отд. №8615 Сбербанка России ОАО
	30101810200000000612
	043207612
	8-923-503-3935

Подписи сторон:

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

Поставщик:
 ИП Борзых С.Б.
 Борзых Сергей Борисович
 М.П.



4. Контроль за поставками и претензионная

работа

- Претензионное письмо - 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»
03.04.2007 г.

Павлов А.К.

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:

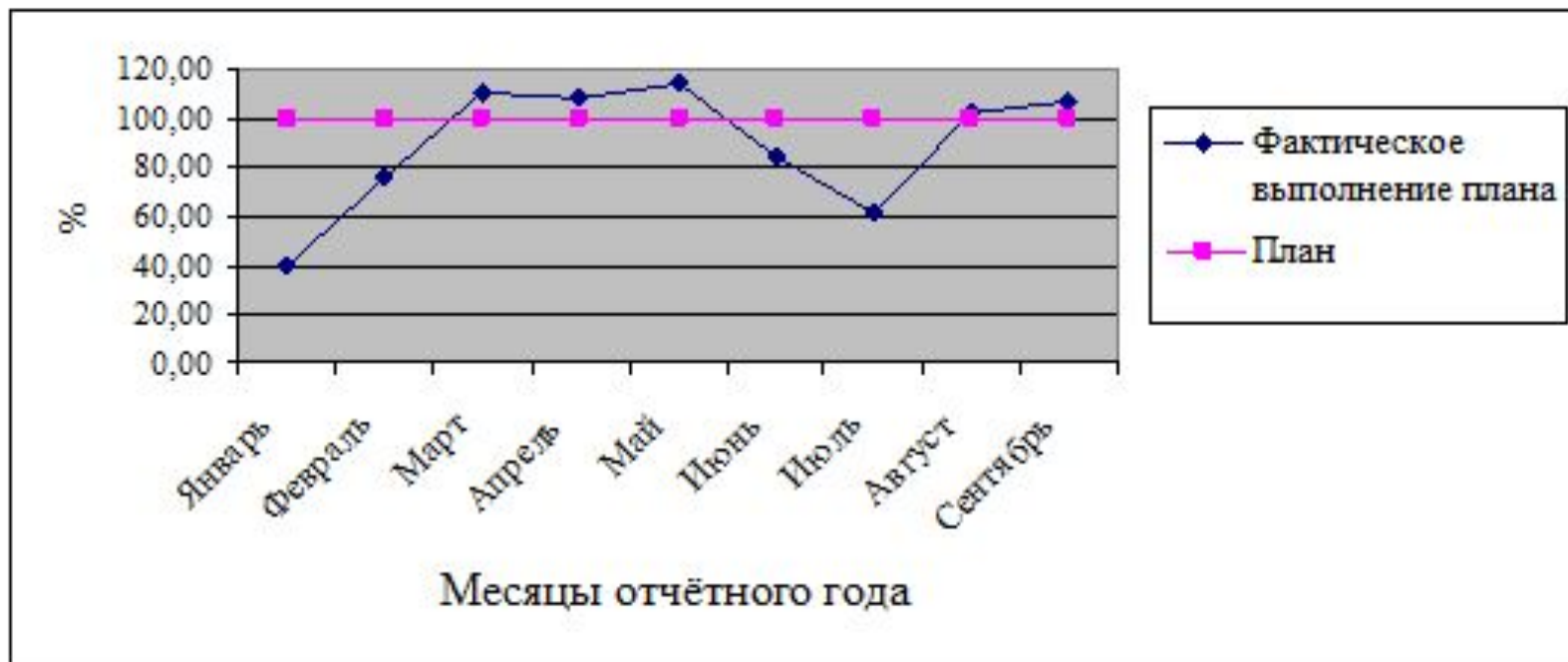
- **наименование товара**, его количество, местонахождение;
- **основание для предъявления претензии** (ссылка на договор, заключенный между сторонами, гарантийное письмо или иные обязательства);
- **предмет претензии** (должно быть указано, какое обязательство нарушено и в какой мере);
- **доказательства** (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:

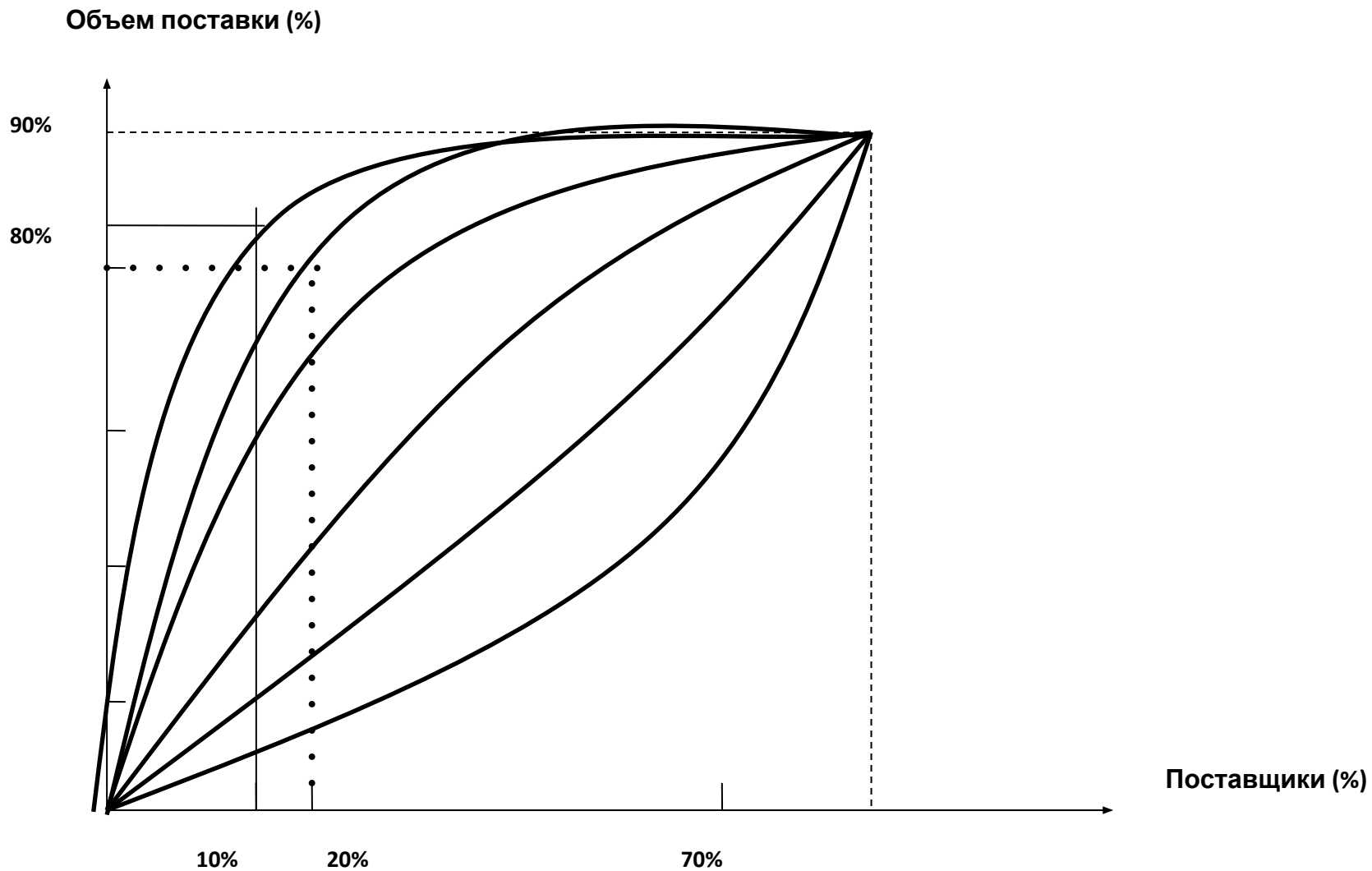
- заменить дефектный товар новым;
- допоставить товар;
- сделать процентную скидку со стоимости товара;
- уплатить денежный штраф.



2.1. Оценка эффективности системы товароснабжения



Оптимизация числа поставщиков



Расчет издержек по каналу товароснабжения

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

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

T - транспортные расходы;

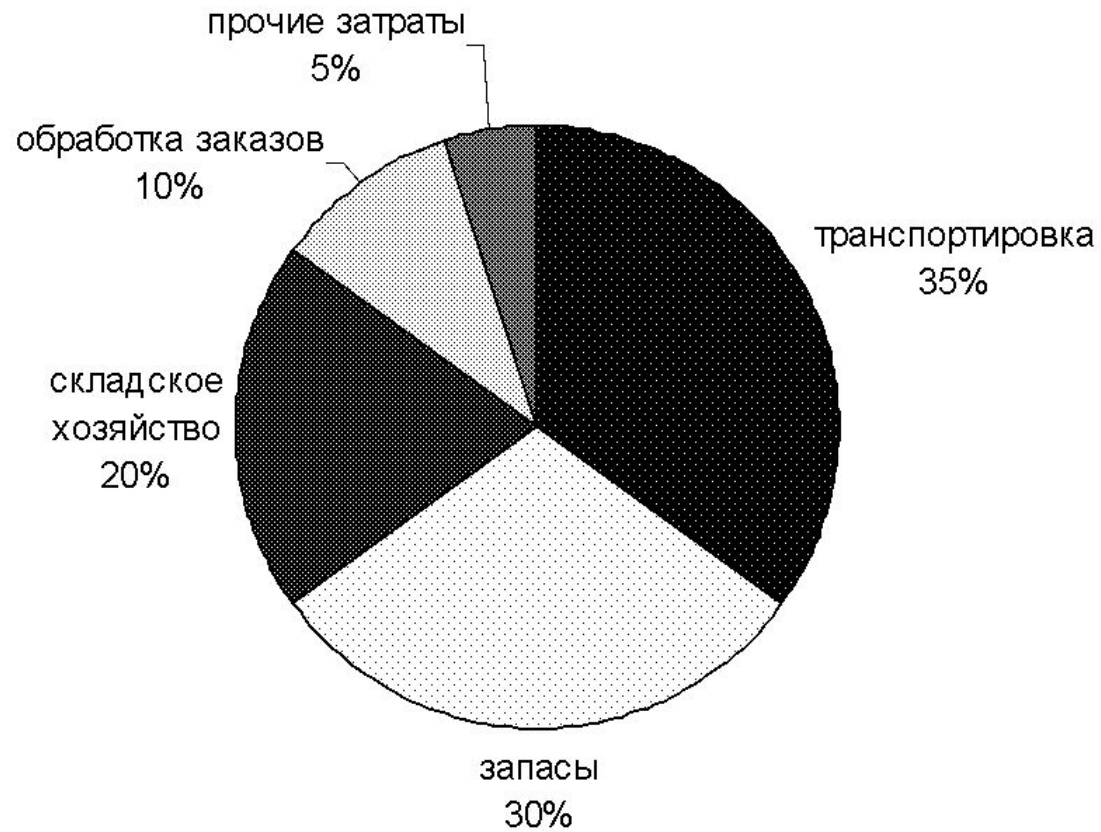
F - постоянные складские расходы;

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

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

E – рентабельность канала,

**ΣP – прибыль получаемая от реализации
продукции в конкретном канале
товародвижения,**

**ΣC – расходы на канал, издержки в
анализируемом канале товародвижения.**

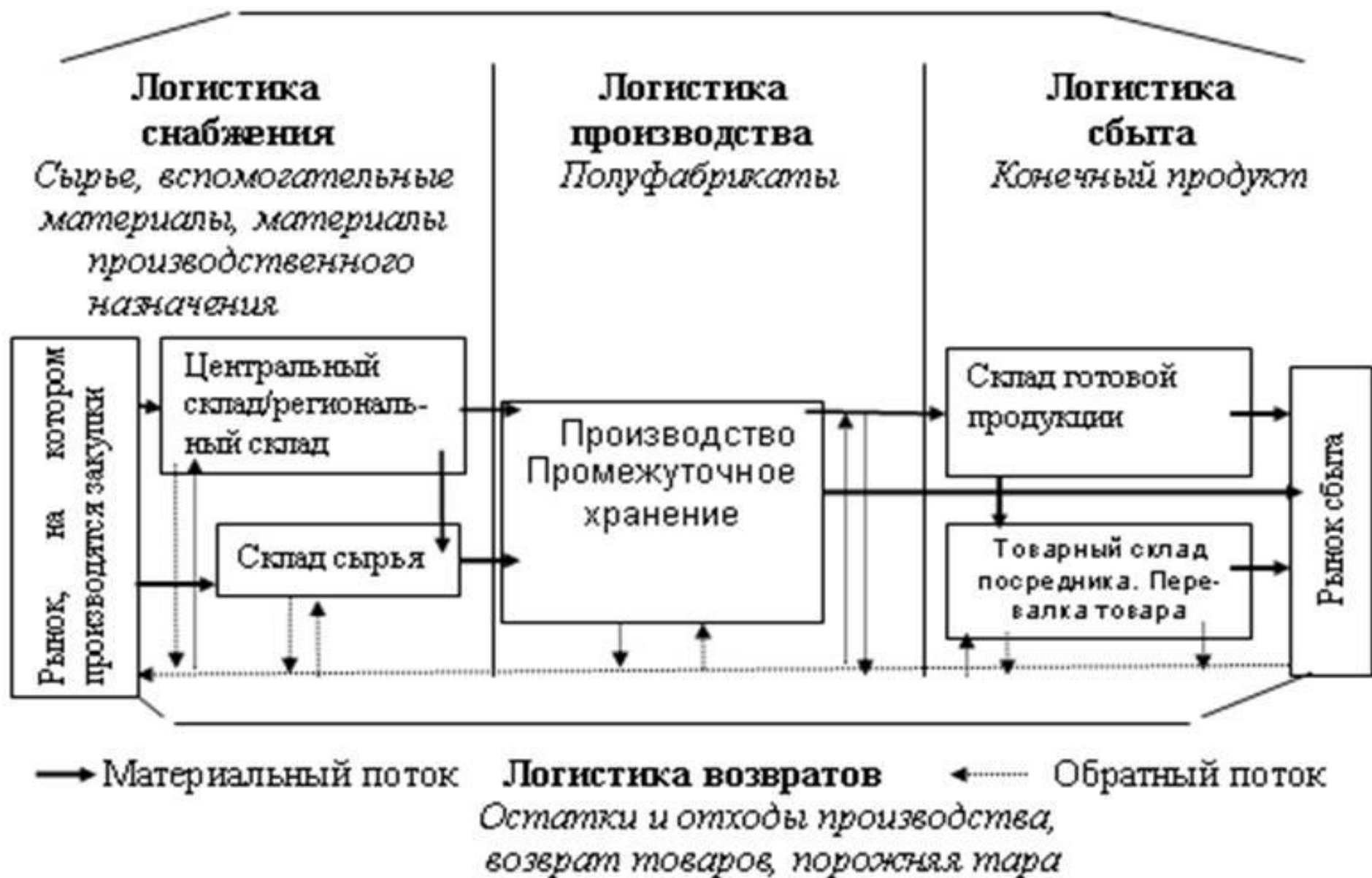


Схема материальных потоков на уровне предприятия

Схема материального потока на складе

