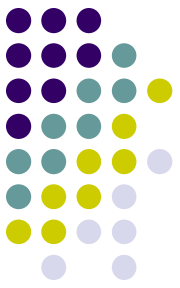


# Логистика закупок и снабжения

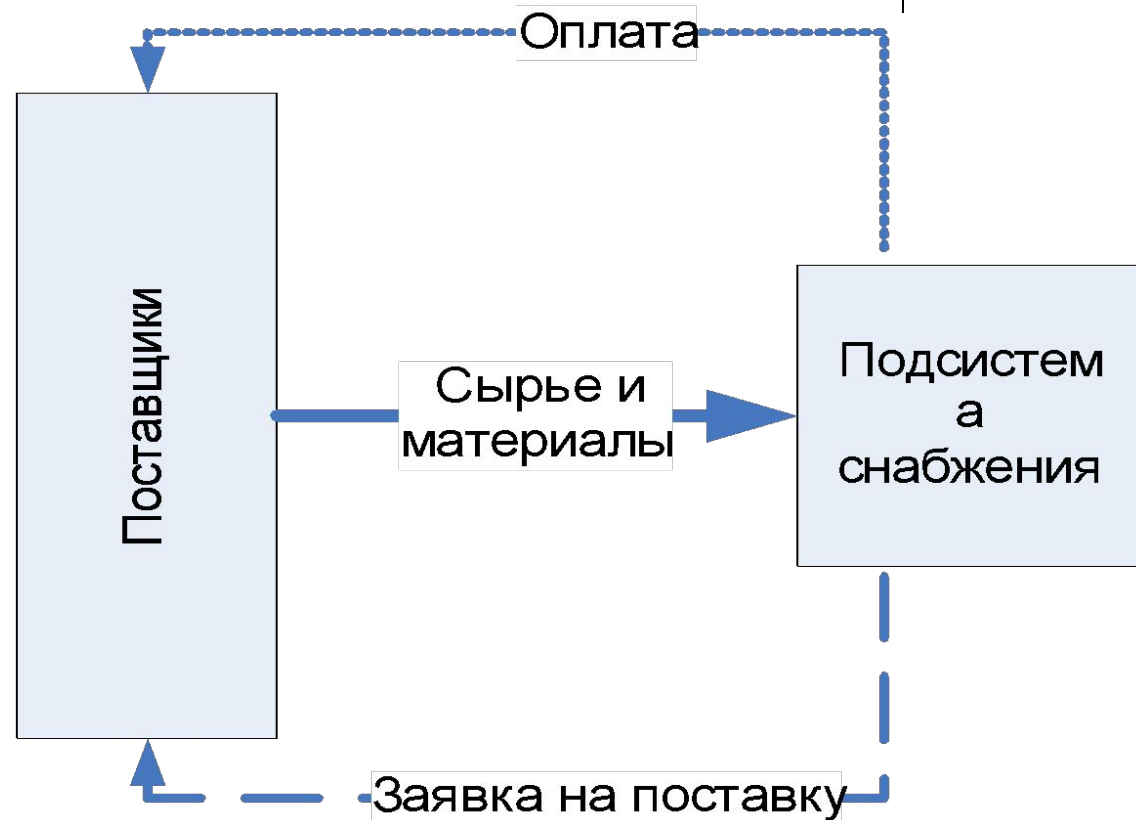
---



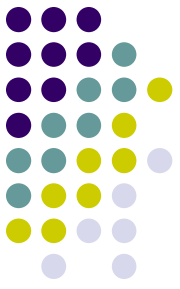
# 1. Цели, задачи и функции логистики закупок



- Логистика закупок, является первой логистической подсистемой и оптимизирует процессы движения сырья и материалов с рынка закупок до склада предприятия

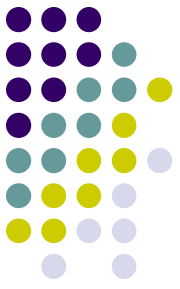


# 1. Цели, задачи и функции логистики закупок



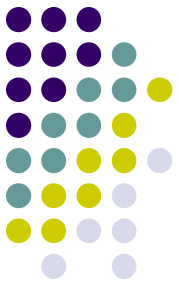
- 1. Снабжение (закупки) в тактическом, оперативном плане – ежедневные операции, связанные с закупками и направленные на избежание дефицита, отсутствия материальных ресурсов или готового продукта.
- 2. Стратегическая сторона снабжения – собственно сам процесс управления закупками, связи и взаимодействия с другими отделами компании, внешними поставщиками, потребностями и запросами конечного потребителя, планирование и разработка новых закупочных схем и методов и т.п.

# 1. Цели, задачи и функции логистики закупок



- **Цель логистики закупок** - удовлетворение потребностей производства в материальных ресурсах с максимально возможной экономической эффективностью
  - **Задачи:**
    - Оптимальные сроки поставки
    - Оптимальный размер партии поставки
    - Поддержание и повышение качества
    - Поиск и закупка товаров и услуг по минимальным ценам
    - Поиск компетентных поставщиков и развитие отношений с ними

# 1. Цели, задачи и функции логистики закупок

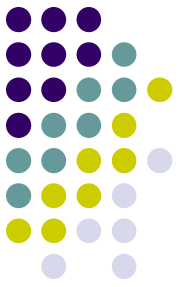


Функции подсистемы закупок:

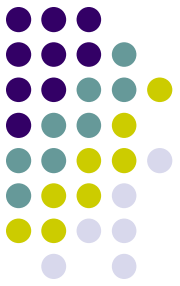
- 1) Определение потребности в материальных ресурсах
- 2) Исследование рынка снабжения и выбор поставщиков
- 3) Определение метода закупок
- 4) Оформление отношений с поставщиком
- 5) Получение материальных ресурсов
- 6) Проверка поступающей продукции и подтверждение качества

## 2. Функции подсистемы закупок

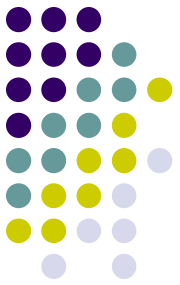
### 2.1. Определение потребности в материальных ресурсах



1. Какие материалы потребуются для производства?
2. Количество материалов, необходимых для заданной производственной программы
3. Время, когда они понадобятся
4. Возможности поставщиков, у которых могут быть куплены товары
5. Требуемые площади складских помещений
6. Издержки на закупки
7. Возможности самостоятельного производства каких-либо деталей на предприятии



- Методы определения потребности в материалах
  1. На основе данных об использовании материалов в прошлом
  2. Методы экстраполяции динамических рядов
  3. Нормативный подход
  4. MRP - системы



- **MRP (*Materials Requirements planning*)** – информационный программный модуль, предназначенный для планирования потребностей в материалах
1. Система анализирует известный или прогнозируемый спрос на готовую продукцию, состояние запасов, график производства, нормы расхода материалов
  2. Определяется брутто-потребность в материалах
  3. Определяется нетто-потребность в материалах, как брутто-потребность «минус» наличный запас, «минус» заказанные материалы.
  4. Формируется план заказов и график поставок

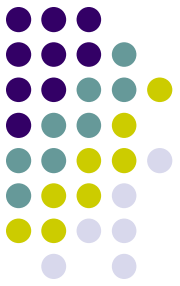


## 2.2. Выбор поставщиков

### 1) Анализ информации о поставщиках



- Каталоги и прайс–листы
- Торговые журналы.
- Интернет – сайты.
- Рекламные материалы: фирменных каталогов, объявлений в СМИ.
- Банки и финансовые институты официальных органов.
- Выставки и ярмарки
- Торги и аукционы, конкурсы
- Собственность исследования.
- Переписка и личные контакты с возможными поставщиками.
- Конкуренты потенциального поставщика.
- Торговые ассоциации, например, Торгово–промышленная палата РФ.
- Специализированные информационные агентства и исследовательские организации (например, РИА «РосБизнесКонсалтинг»).
- Государственные ведомства, регистрационные палаты, налоговая инспекция, лицензионные службы и пр., обладающие открытой для ознакомления информацией.



## 2) Оценка поставщиков

- **Критерии**

1. Качество продукции
2. Надежность поставщика
3. Цена
4. Качество обслуживания
5. Условия платежа и возможность внеплановых поставок

### **Методы оценки поставщиков**

- 1) Рейтинговая оценка поставщиков
- 2) Метод оценки затрат
- 3) Метод доминирующих характеристик
- 4) Тендер

### 3) Окончательный выбор поставщика



После уменьшения количества возможных поставщиков на этапе предварительного отбора оставшиеся поставщики оцениваются с точки зрения наилучшего удовлетворения потребностей фирмы в материальных ресурсах.

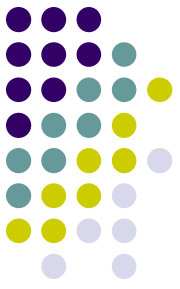
## 2.3. Методы закупок



### 1. Закупка товара одной партией:

- поставка товаров одной большой партией.
- Преимущества:
- простота оформления документов,
- гарантии поставки всей партии,
- повышенные торговые скидки,
- небольшой документооборот, связанный с заказом.
- Недостатки:
- большая потребность в запасах и складских помещениях,
- медленная оборачиваемость капитала — эффект замораживания финансовых средств,
- негибкость ценового фактора,
- большие потери от порчи материала при хранении.

## 2.3. Методы закупок



- **2. Регулярная закупка мелкими партиями:**
- заказ поставляется несколькими размельченными партиями
- Преимущества:
- ускоряется оборачиваемость капитала (по сравнению с предыдущим методом),
- товары оплачиваются по мере поступления на склад,
- производится сокращение необходимых складских помещений,
- уменьшение арендной платы, расходов на содержание помещений и дополнительного складского персонала,
- Недостатки:
- вероятность заказа избыточного количества, необходимость оплаты всего оформленного заказа (по частям);
- высокие издержки на оформление заказов

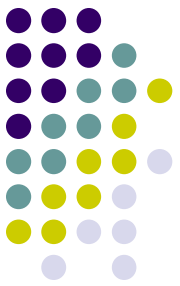
## 2.3. Методы закупок



- **3. Регулярные закупки (ежедневные, ежемесячные) по котировочным ведомостям**
- Метод используется при закупке недорогого быстроиспользуемого товара. Чтобы проследить потребность, регулярно составляются котировочные ведомости, в которых указываются полный перечень товаров, количество товара на складе, требуемое количество товаров.
- Преимущества:
- ускоренная оборачиваемость капитала,
- низкие затраты на хранение и складирование,
- низкие издержки от порчи товаров при хранении,
- отсутствие дополнительного обслуживающего персонала,
- своевременность поставок.
- Недостатки:
- зависимость от поставщика,
- постоянный учет товаров — большие трудозатраты,
- большой документооборот на заказы.

## 2.3. Методы закупок

- **4. Получение товаров по мере необходимости:**
- Поставщик поставяет заказ мелкими партиями, количество товара определяется не точно, а приблизительно, поставка каждой мелкой партии осуществляется при согласовании с заказчиком, оплачивается не то количество, которое было оговорено в договоре о поставке, а то, которое было действительно получено при согласовании.
- Преимущества:
- отсутствие жестких обязательств по покупке определенного количества товаров,
- возможность корректировки договора о заказе;
- ускоренный оборот капитала;
- необходимость минимального количества складских помещений.
- Преимущества:
- высокие издержки на оформление заказов
- зависимость от поставщика

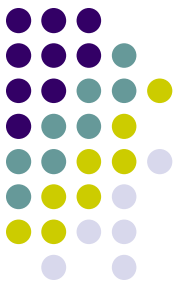




## 2.3. Методы закупок

- **5. Закупка товара с немедленной сдачей.**
- применяется только для тех товаров, которые редко используются и требуются в производстве, заказ получается сразу и вывозится со складов поставщиков на склады заказчика.
- Недостатки:
- измельчение заказа,
- необходимость налаживания связей со многими поставщиками.





## 2.3. Методы закупок

- **5. Автоматическая система снабжения**
- наиболее эффективна при снабжении розничных сетей;
- расходование товарного запаса отслеживается за счет получения информации с кассового аппарата, заказ оптовику на поставку определенной партии товара формируется автоматически, когда уровень запаса достигает порогового значения.

## 2.4. Оформление отношений с поставщиком



- **Заявка** – документ вступающего в закупочные отношения предприятия, отражающий его потенциальную потребность в поставляемых товарах обычно на какой-либо конкретный период времени.
- **Офёрта** – формальное предложение поставщика заключить сделку (договор) с указанием всех необходимых для этого условий. Выпуск оферты связывает поставщика обязательством заключить указанный в оферте договор с лицом, официально принявшим предложение.
- **Договор на поставку** – двустороннее соглашение между поставщиком и потребителем, отражающий обязанности и ответственность сторон, условия поставок.
- **Заказ** – это директивный документ, представляющий собой требование к поставщику поставить в требуемые сроки нужные товары в необходимых объемах и согласованного качества.

## 2.5. Получение материальных ресурсов и контроль качества



- 1) **Приемка продукции.** *Проверка качества, количества, времени поставки*
- 2) **Документальное оформление поставок.**
  - *Уведомление об отгрузке*
  - *Сопроводительное письмо*
  - *Документ доставщика*
  - *Подтверждение получения заказа*
  - *Книга регистрации товаров*

# Стратегии рационализации закупок



- **покупка материальных ресурсов к моменту их непосредственного потребления**
- **покупка вперед (форвардная сделка)**
- **смешанные стратегии оплаты**
- **электронные системы снабжения (e-Procurement)**