

Организация закупок и снабжения

ТЕХНОЛОГИИ ЛОГИСТИКИ

Сущность и целевая ориентация закупочной логистики

Закупочная логистика – процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещение ресурсов на складах предприятия, их хранение и выдача в производство.

Цель закупочной логистики: обеспечение предприятия материальными ресурсами с максимальной экономической эффективностью.

Задачи закупочной логистики

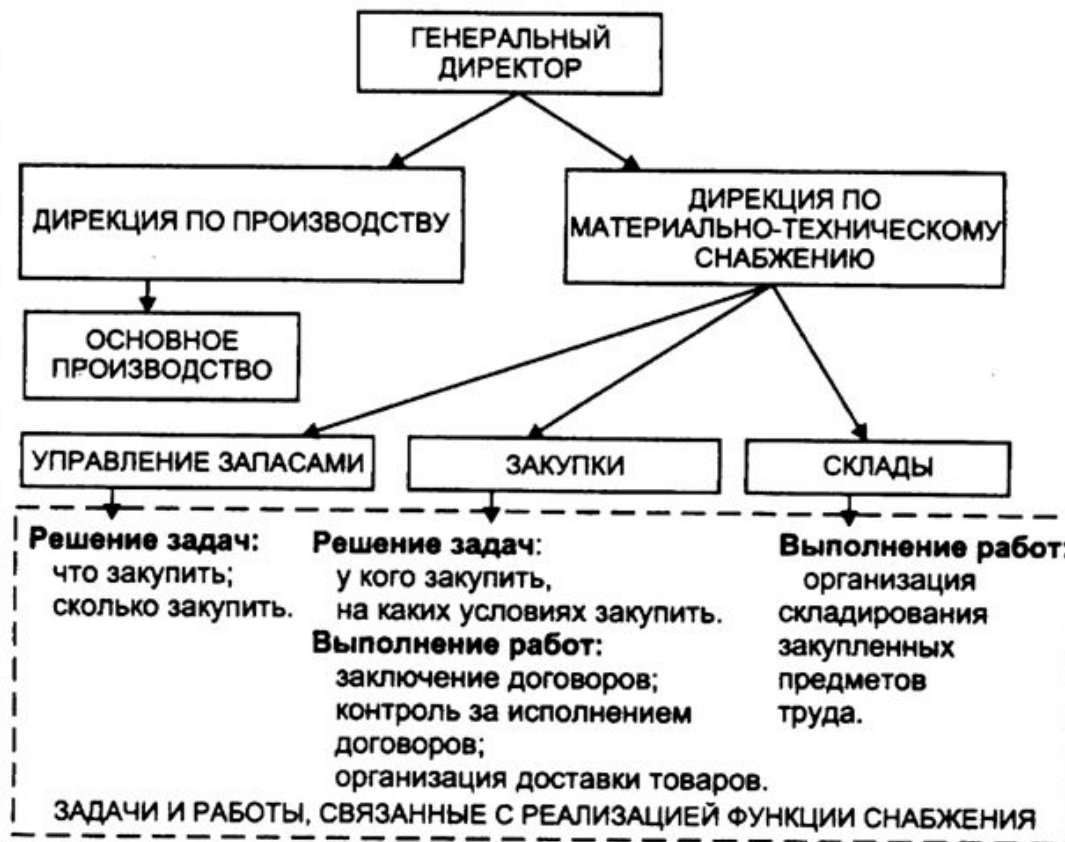
Информационные задачи:

- ответ на вопрос «сделать или купить?»;
- поиск, оценка и выявление лучших поставщиков.

Задачи реализации:

- соблюдение сроков закупки;
- обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребности в них;
- соблюдение требований производства по качеству продукции.

Общее представление о функции закупочной логистики в деятельности организации



Типовые процедуры в управлении снабжением

В общем виде перечень процедур выглядит следующим образом:

1. **Анализ потребностей.** Процесс закупок начинается с определения потребностей в материальных ресурсах соответствующих подразделений компании. В случае изменения ассортимента выпускаемой продукции номенклатура требуемых материальных ресурсов должна быть пересмотрена.
2. **Определение и оценка требований к закупаемым материальным ресурсам.** После определения внутрифирменных потребителей и номенклатуры материальных ресурсов, должны быть установлены требования по весу, размерам, параметрам поставок, а также другие спецификации на каждую позицию закупаемых материальных ресурсов. Также должны быть определены требования уровню сервиса поставщика.
3. **"Производить или закупать".** Прежде чем определять возможных поставщиков, необходимо ответить на вопрос: не выгоднее ли самой фирме производить необходимые материальные ресурсы.
4. **Исследование рынка закупок.** Исследование рынка закупок начинают с определения всех возможных поставщиков по непосредственным рынкам, рынкам заменителей и новым рынкам. Далее следует предварительная оценка всех возможных источников закупаемых материальных ресурсов, а также анализ рисков, связанных с выходом на данные рынки.

Типовые процедуры в управлении снабжением

5. **Выбор поставщиков.** Проводится сбор информации о поставщиках, создание базы данных о поставщиках, поиск оптимального поставщика, а также оценка результатов работы с выбранными ранее поставщиками. Для окончательного выбора поставщика используется многокритериальная оценка.
6. **Осуществление закупок.** Процедура закупок включает в себя оформление договорных отношений, передачу прав собственности на материальные ресурсы, оплату, организацию транспортировки материальных ресурсов.
7. **Контроль поставок.** Эффективность управления снабжением оценивается в результате мониторинга выполнения условий договоров по срокам, ценам, количеству, качеству и другим параметрам поставок и сервиса.
8. **Подготовка бюджета закупок.** Проведение соответствующих экономических расчетов для выявления точных затрат на процедуры и операции.
9. **Координация и взаимосвязь функции снабжения с другими подразделениями компании,** а также установление тесных связей с поставщиками, что обеспечивает включение компании в единую макрологистическую систему.

Методы выбора поставщика

- **Балльный метод** — определяется наибольшее значащие критерии для оценки поставщиков. Выбирается определенная система баллов и величина оценки. Определяется значимость критериев в долях единицы. Где сумма баллов максимальная, тот поставщик имеет большую значимость, чем другие.
- **Подход «ориентация на лидера»** — определяется показатель идеального поставщика, и каждый из поставщиков сравнивается с идеалом.
- **Расстановка приоритетов** — по результатам работы поставщиков производится их фактическая оценка. Для этого:
 - выбираются наиболее важные критерии оценки;
 - выбирается метод измерения деятельности поставщика;
 - определяется относительная важность каждого параметра и принимается метод оценки результатов.

Шкала отношений МАИ (для формирования матрицы предпочтений)

Степень важности	Определение	Пояснение
1	Одинаковая значимость	Два явления вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Некоторое преобладание	Ощущается легкое предпочтение одного явления другому
5	Существенная или сильная значимость	Ощущается сильное предпочтение одного явления другому
7	Очень сильная или очевидная значимость	Предпочтение одного фактора над другим сильное
9	Абсолютная значимость	Предпочтение в высшей степени убедительное
2,4,6,8	Промежуточные значения	Компромиссные значения
$\frac{1}{2}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{4}$ и т. д.	Обратные значения	Все наоборот