

Планирование закупок в логистике

Подготовила: Терешкова А.О.
Руководитель: Шакиров И.М.

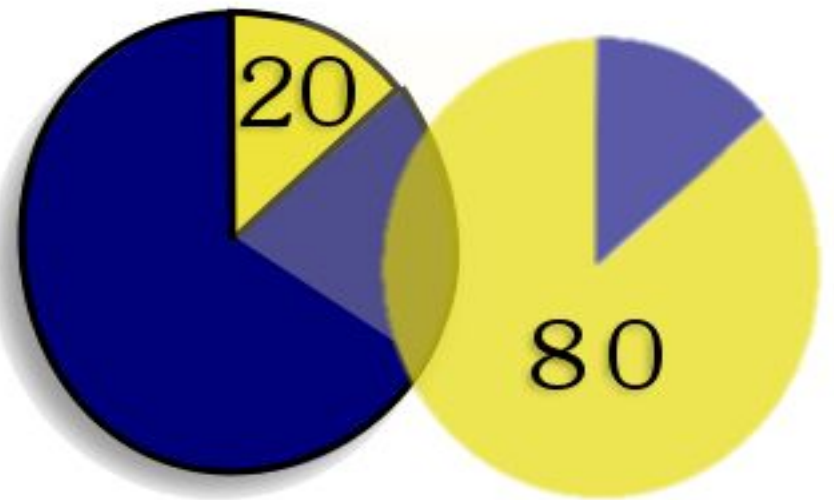
Для эффективного функционирования закупочной логистики предприятию необходимо иметь информацию о том, какие именно материальные ресурсы необходимы для производства продукции



- Чтобы обеспечить правильное функционирование логистики закупок, необходимо знать потребности производства и осуществлять **планирование закупок.**



- В большинстве компаний действует закон Парето, который известен также, как анализ ABC: при закупке менее 20 % товара расходуется более 80 % средств.



Цели планирования закупок продукции:

- снижение уровня сверхнормативного запаса продукции;
- поддержание требуемого уровня обслуживания потребителей;
- координация графика доставки и плана по производству.

Параметры и факторы, учитываемые при разработке плана закупок продукции:

- минимальная партия заказа, отпускаемого поставщиком;
- скидки при изменении объема поставляемой продукции;
- ограничения по времени (срок годности) и объему хранения сырья, упаковки и готовой продукции в складских помещениях производственного предприятия;

В процессе планирования закупок необходимо определить:

- ⦿ 1) требуемые материалы;
- ⦿ 2) количество требуемых материалов;
- ⦿ 3) время, когда материалы должны поступить на склад и в производство;
- ⦿ 4) возможности поставщиков относительно сроков, ассортимента, качества и других параметров;
- ⦿ 5) приблизительные площади складов;
- ⦿ 6) расходы на закупку;
- ⦿ 7) возможность собственного производства средств производства и предметов труда.



Методы определения потребности в материалах:

- ◎ 1) детерминированный (применяется в случаях, когда известны период выполнения заказа и определены потребность в материалах по количеству и сроку);
- ◎ 2) стохастический (основой такого метода являются математико-статистические методы расчета, дающие ожидаемую потребность в материалах);
- ◎ 3) эвристический (такой метод применяется, когда потребность в материалах в производстве определяется на основании опыта работников).

Выбор метода определения потребности зависит от следующих факторов:

- ◎ 1) профиля работы фирмы;
- ◎ 2) возможностей заказчика;
- ◎ 3) типа производимой продукции;
- ◎ 4) количества и вида имеющихся складских помещений;
- ◎ 5) системы контроля и управления запасами. Основные аспекты осуществления закупок.

Мероприятия по планированию закупок:

- 1) прогнозирование спроса на конечную продукцию;
- 2) корректировка спроса по последним поступившим заказам;
- 3) календарное планирование транспортных перевозок;
- 4) планирование потоков и движения продукции;
- 5) оперативное планирование производства;
- 6) календарное планирование снабжения (закупок);
- 7) составление плана закупок (снабжения).

Управленческие мероприятия, связанные с планированием закупок:

- 1) управленческая обработка заказов клиентов (сортировка, составление списка);
- 2) контроль за качеством предоставляемых услуг;
- 3) контроль за рейсами с отгруженным товаром;
- 4) учет и проведение инвентаризации запасов готовой продукции, сырья и материалов, полуфабрикатов, комплектующих;
- 5) оформление заказов региональных складов центральным складам;
- 6) обработка и анализ заказов производственных подразделений;
- 7) управленческий контроль за качеством предоставляемых услуг;
- 8) управленческая обработка заказов поставщикам.

Виды планирования

закупок:

- ◎ 1) стратегическое планирование (на этом уровне принимаются решения относительно формирования структуры сети товародвижения);
- ◎ 2) текущее планирование закупок (включает в себя средства контроля и регулирования поступления сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов).

Основная задача — обеспечение наиболее эффективного использования ресурсов в производстве).

Правовые основы закупок

- Профессионал в области закупок должен обладать знаниями основ коммерческого права, достаточными для оформления рациональных экономических и научно-технических связей между компаниями-поставщиками и компаниями-покупателями.



- ◎ Основной формой связи, закрепляющей выбор поставщиков и условия взаимодействия продавца с покупателем, является договор поставки товаров (контракт).



- ◎ Контракт, имеющий юридическую силу, включает описание: компетентности сторон (руководителей или уполномоченных агентов); законного предмета или цели контракта; предложения и его принятия; условий (вознаграждения).

- ◎ Договор поставки заключается после принятия решения о выборе поставщика и определения взаимоприемлемых условий поставки требуемых изделий путем выполнения определенной процедуры. Заключается она в направлении одной из сторон в адрес другой стороны предложения заключить договор на определенных условиях, так называемой оферты.

Обязательные сведения, которые должны содержаться в договоре на поставку:

Дата заключения договора.

Полное наименование сторон, заключивших договор.

Объем и ассортимент товаров, подлежащих поставке.

Сроки исполнения поставок.

Порядок поставки товаров.

Качество, комплектность, упаковка и маркировка товара.

Цены и порядок расчетов.

Имущественная ответственность сторон.

Планирование закупок играет важную роль в деятельности любого предприятия. В соответствии с этим можно выделить:

- ⊙ Во – первых необходимость обеспечения непрерывного потока сырья, поставок комплектующих и предоставления услуг, необходимых для работы компании.
- ⊙ Во–вторых сведение инвестиций, связанных с запасами, и расходов к минимуму. Одним из путей обеспечения непрерывного потока материальных ресурсов и готовой продукции является создание и хранение крупных запасов этих ресурсов и продукции.

- ◎ В-третьих, поддержание и повышение качества. Производство продукции или предоставление услуг должно отвечать принятым требованиям, что ведет к росту производственных расходов до значительного уровня.

- ◎ В-четвёртых, соблюдение принципа "цена-качество" в процессе закупки. Деятельность по закупке предполагает использование большого объема оборотных средств, поэтому необходимы товары и услуги с наименьшей общей стоимостью с сохранением должного уровня качества, количества, условий доставки и сервиса.

Достижение этих целей в области управления закупками (закупочной логистики) требует выполнения различных стандартных операций способствующих рационализации системы закупок.

Благодарю за внимание!