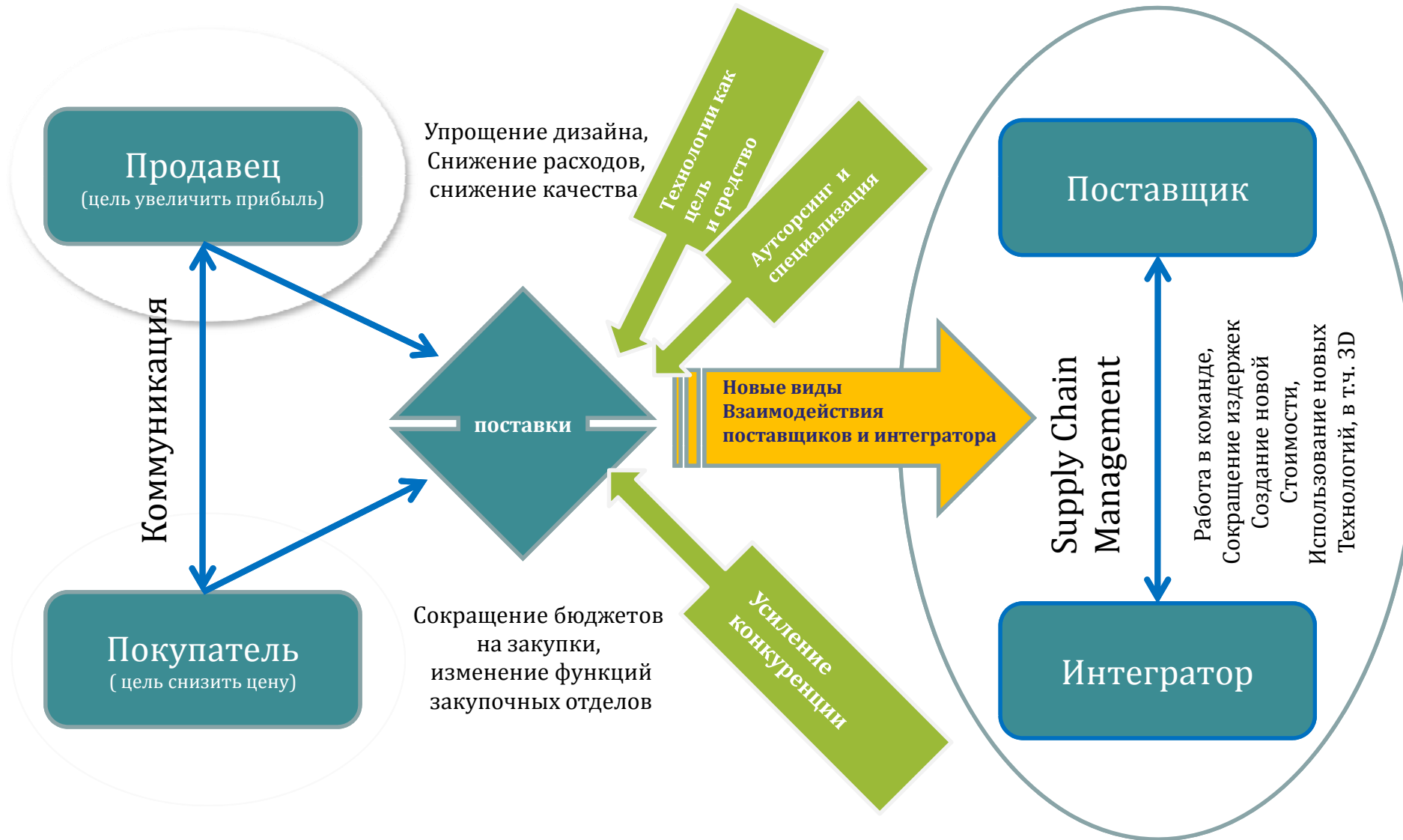


Конференции поставщиков в рамках supply chain management

Сессия стратегического планирования
«Сценарные условия и технологическое будущее производственных секторов Российской Федерации»

Кузьма Кукушкин, специалист, «Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад»»

Управление цепочкой поставщиков (с начала 90х гг., позиционная схема)

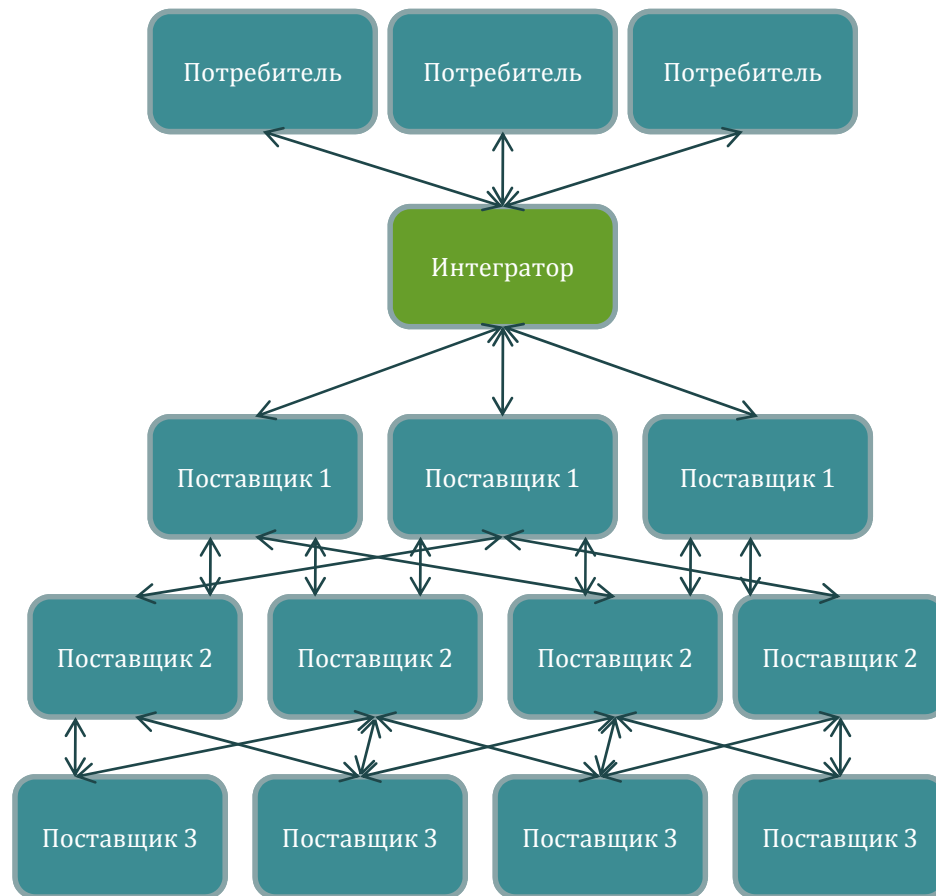


Управление цепочкой поставщиков (организационная схема).

Стандартная производственная цепочка



Supply chain management



Зона активности	Традиционные закупки	Конкурентные закупки	Стратегический ресурс
• База снабжения	Высокая безопасность транспортного плеча	Рационализация процесса	Оптимизированная
• Контрактация	Годичная и по контракту	Многолетняя с командообразованием	Длительные взаимоотношения
• Взаимодействие поставщиков	Первоначально покупатель, Или «любой»	Фокусированное на закупках	Мультифункциональные и параллельные усилия
• Процесс дизайна	Серийный эффект длительностью в срок контракта	Более активный, но ограниченный	Параллельное участие, Вовлеченность на раннем этапе
• Ценообразование	Переговоры торга	Снижение стоимости посредством конкуренции	Моделирование цены с учетом стоимостных целей
• Обмен информацией	Слабый, выдача информации избирательная	Ограниченный но стабильный доступ к информации	Доступ в реальном времени к планам производства, прогнозам, Инвентаризации ресурсов

ОБСУЖДЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ Интегратора и стратегии развития поставщиков

ПЕРЕГОВОРЫ ПО УСЛОВИЯМ КОНТРАКТА обсуждение шаблонов договоров, оценок и т.д.

АНАЛИЗ и ПЕРЕГОВОРЫ с поставщиками, разъяснение вопросов, получение котировок и их анализ, выбор низкой цены

ДОГОВОР и УПРАВЛЕНИЕ Разработка методик управления, коммуникация с поставщиком производительность

СВЯЗЬ и УПРАВЛЕНИЕ поставщиками Мониторинг, измерение производительности, корректирующие действия, штрафы / награды

Конференция поставщиков появляется в тот момент, когда управление цепочкой поставщиков становится ключевым аспектом успеха компании в будущем (ABV).

Качество

Бенчмаркинг – лучшие практики – бизнес-кейсы- модель
бизнеса будущего

Интегрированная технологическая архитектура

Стратегический ресурс:

Стратегическое развитие;
Совокупный спрос;
Интеллектуальный
потенциал поставщиков;
esourcing;
Управление грузами

Связь:

Интеграция приложений;
каталог/управление содержанием;
поток работ и утверждение;
оплата;
видимость, прозрачность

Управление поставщиками:

Бизнес-интеграция;
Системная интеграция;
Новые модели
взаимоотношений;
Новые ценности;
Совместный ресурс

Политика и процедуры предприятия

3 вида конференций поставщиков

Проводит компания системный интегратор

Цель – мобилизация поставщиков, мониторинг получение обратной связи, выработка общих критериев оценки качества, стратегическое планирование

Вопросы для обсуждения (элементы): Стратегия цепочки поставщиков; вручение наград; Программа оценки поставщиков; Технологические и тематические доклады; Стратегические цели поставщиков и интеграторов

Результаты: гибкость системы поставщиков, отбор наиболее выгодных, с точки зрения конкуренции, вариантов сотрудничества, мониторинг деятельности, оптимизация цепочки, помощь поставщикам

Конференцию проводит посредник (регион)

Цель – стимулирование создания цепочки управления поставщиками, включение поставщиков региона в рынок поставщиков крупных интеграторов

Вопросы для обсуждения (элементы): составление реестра поставщиков; коммуникация поставщиков с системными интеграторами; выставки; коррекция стратегий развития и стратегий технологического развития поставщиков; выработка и согласование стандартов

Результаты: развитие поставщиков, локализованных на территории, за счет фасилитации коммуникации с интеграторами и встраивания их в цепочку управления поставщиками, разработка новой сертификации стандартов и т.д.

Кейс 1, первый тип конференций поставщиков (AAR mobility systems)



Конференция поставщиков AAR Mobility Systems, компания ведущий поставщик продуктов, услуг и инновационных решений для коммерческих пассажирских авиакомпаний, грузовых судов, поставщиков второго уровня, сборщиков двигателей и самолетов. AAR усиливает MRO, инжиниринг, логистику, интегрированные решения

Цель – проведение организационного обучения, верификация целей, производственных цепочек и поставок. Конференция как инструмент управления поставщиками и обмена информацией.

-Участники – более 50 поставщиков компании

Результаты:

Конференция позволила:

- Скорректировать цели корпоративного развития;
- Ознакомить поставщиков с программой развития AAR, корпоративными целями;
- Обменяться лучшими практиками по ведению бизнеса;
- Провести организационное обучение;
- Улучшить качество поставляемой продукции;
- Проинформировать участников по необходимым изменениям в системе инжиниринга;
- Информировать о методике составления рейтинга поставщиков;
- Скорректировать стратегию развития цепочки поставщиков.
- Обсудить стандарты продукции и поставок

Кейс 3 третий тип конференций поставщиков (Commerce Overseas Corporation)



Commerce Overseas Corporation
Supporting aging aircraft with the highest quality spares for 40 years.

Корпорация СОС закупка и организация логистических услуг, международные услуги по закупкам, специализация в аэрокосмической отрасли, офис в Северной Каролине, США, специализация в поставках запасных частей для б/у техники

Цель – продвижение и рост поставщиков в отрасли

Задача: собрать ведущих авиапроизводителей и поставщиков услуг, членов СОС в Северной Каролине

Результат – найдены около 12 новых поставщиков в Северной Каролине

Конференция проведена на базе колледжа технического общества в Рейли:

-Участники – 10 основных производителей авиапродукции, включая Boeing, General Dynamics, Goodrich, Honeywell и др. А также представители бизнеса Северной Каролины, представители государственных органов, академических институтов, военных баз.

-380 человек, представителей 100 компаний Северной Каролины, а также 60 участников выставки, включая СОС

Дополнительные результаты:

Конференция позволила

- Донести до поставщиков нужды системных интеграторов;
- Осуществить коммуникацию поставщиков – интеграторов – ГК
- Цель местного правительства – привлечь новые компании в регион и создать возможность для местных авиационных компаний стать поставщиками системных интеграторов



Фонд «ЦСР Северо-Запад»

+7(812)3800320

mail@csr-nw.ru

www.csr-nw.ru