

Конференции поставщиков в рамках supply chain management (управления цепочкой поставок)

К.В. Кукушкин, ведущий специалист,
Центр стратегических разработок «Северо-Запад»

Фонд «ЦСР Северо-Запад», Железногорск
10 ноября 2012 г.

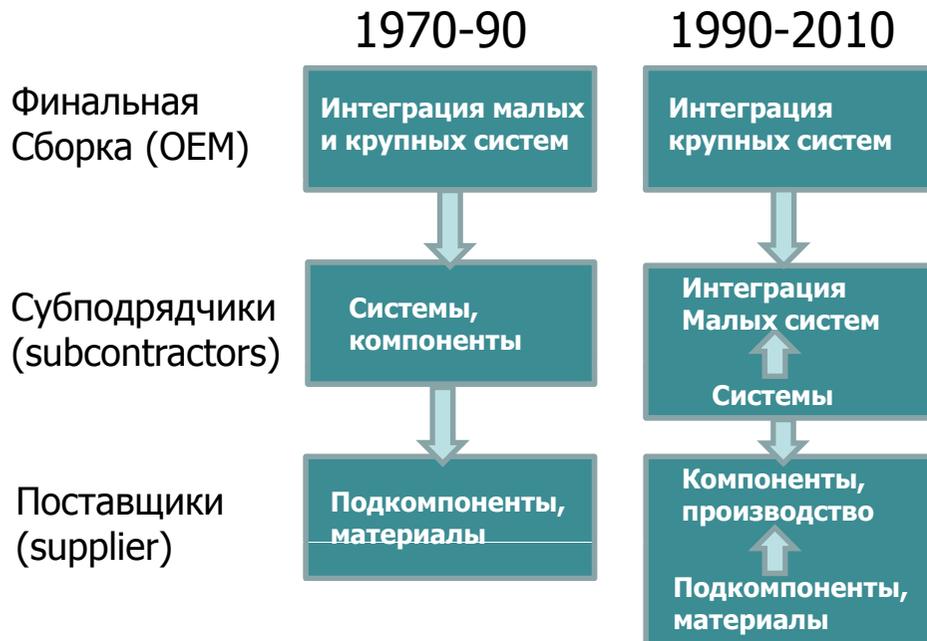
Условия и причины, которые привели к появлению supply chain management (управлению цепочкой поставок)

1. Рост аутсорсинга и специализации;
2. Поставщики работают с большим количеством клиентов (отсутствие «уникальных» поставщиков);
4. Новые требования к госзакупкам в ВПК в ряде стран (США, ЕС и т.д.)

Сокращение субподрядчиками и OEM базы поставщиков



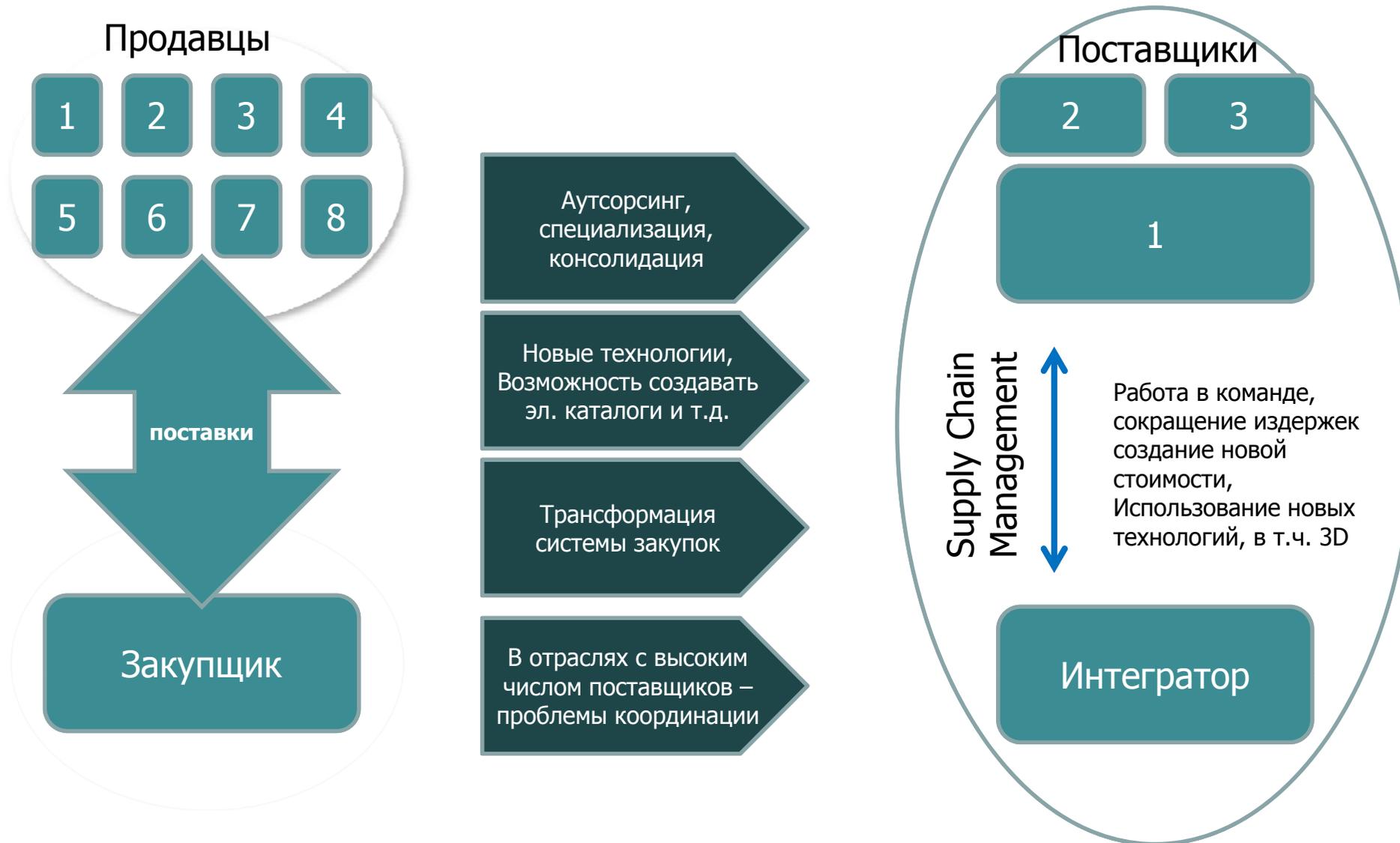
Перераспределение функций поставщиков, субподрядчиков и финальной сборки



Эффект «управления цепочкой» поставок



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



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

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:

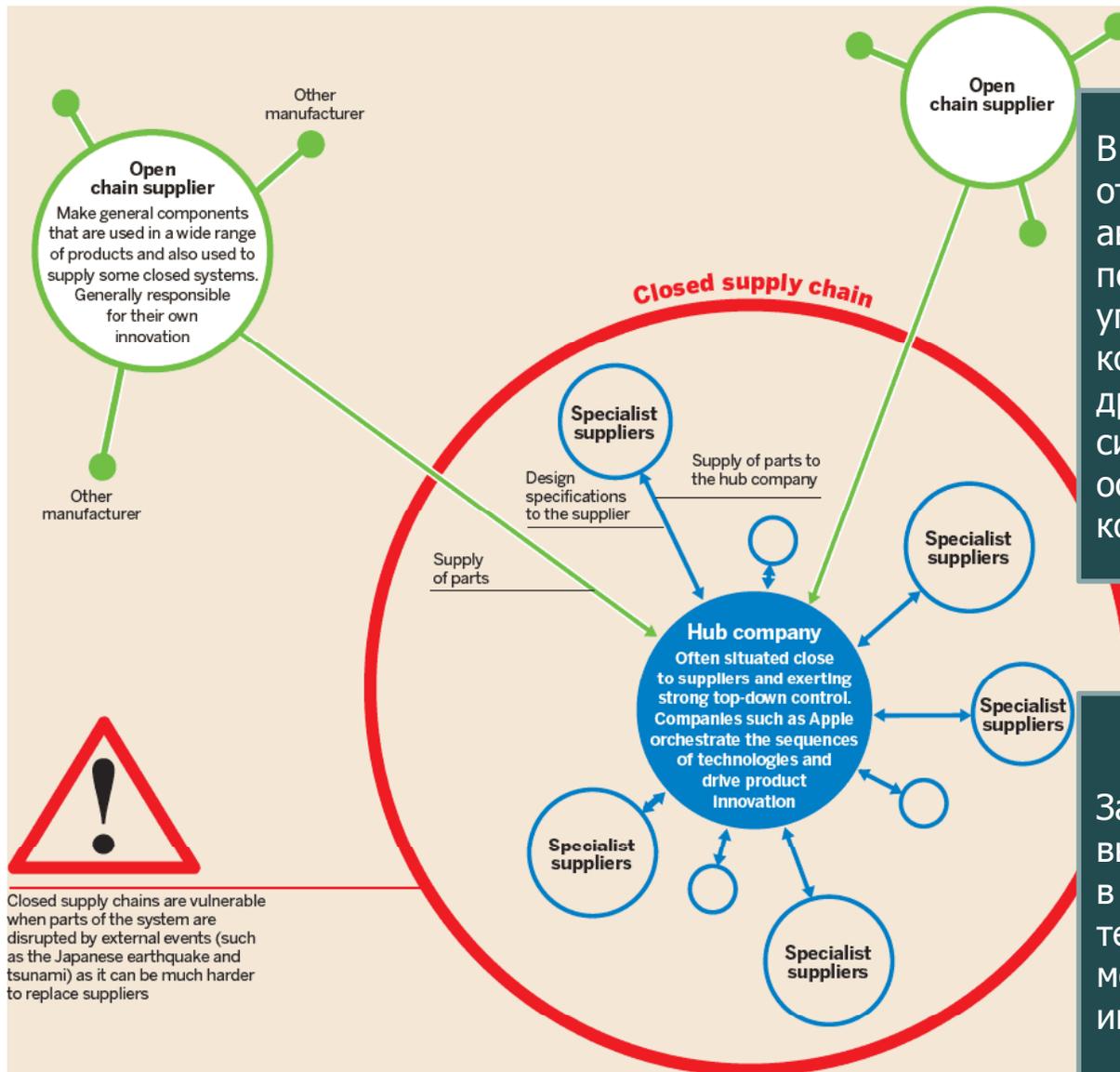
Интеграция приложений;
каталог/управление содержанием;
поток работ и утверждение;
оплата;
видимость, прозрачность

Управление поставщиками:

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

Политика и процедуры предприятия

Зона активности	Традиционные закупки	Конкурентные закупки	Стратегический ресурс
• База поставок	Высокая безопасность транспортного плеча	Рационализация процессом	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 разработок	Серийный эффект: проект, затем закупки до конца 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



В открытой цепи поставок в таких отраслях как автомобилестроение, авиастроение, многие области потребительской электроники, основной упор делается на стандартизированные компоненты, которые сочетаются друг с другом по модульному принципу. В этих системах поставщики, как правило, основные новаторы, продают те же компоненты ряду других клиентов

Закрытая цепочка поставок является высоко интегрированным набором сетей, в которых многие из применяемых технологий, разработаны, по крайней мере, частично компанией интегрирующей систему



Closed supply chains are vulnerable when parts of the system are disrupted by external events (such as the Japanese earthquake and tsunami) as it can be much harder to replace suppliers

Зоны для коммуникации в рамках управления цепочкой поставщиков (в т.ч. конференции поставщиков)



Виды 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: Скорректировать цели корпоративного развития; Ознакомить поставщиков с программой развития; Обменяться лучшими практиками по ведению бизнеса; Провести организационное обучение; Улучшить качество поставляемой продукции; Проинформировать участников по необходимым изменениям в системе инжинринга; Информировать о методике составления рейтинга поставщиков; Скорректировать стратегию развития цепочки поставщиков.

Конференцию проводит посредник (регион)

Цель – стимулирование создание цепочки управления поставщиками, включение поставщиков региона в систему поставщиков крупных интеграторов

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

Результаты: включение новых поставщиков в систему поставок интеграторов, ознакомление со стандартами интеграторов, синхронизация технологических направлений

Фонд «ЦСР Северо-Запад»

+7(812)3800320

mail@csr-nw.ru

www.csr-nw.ru