

Logistyka: zaopatrzenia (decyzje MOB) i dystrybucji

**prof. dr hab. inż. Szymonik
www.gen-prof.pl
Łódź 2017/2018**

Logistyka zaopatrywania

Def. zaopatrywania (I i II):

„Zakup materiałów i usług dla firmy (w wąskim znaczeniu) lub, jako proces pozyskiwania dóbr i usług dla firmy (w szerszym znaczeniu)”.

„Proces pozyskiwania towarów od dostawców zewnętrznych lub wewnętrznych”.

Def. zaopatrywania (III):

„Wszystkie czynności związane z identyfikowaniem potrzeb, lokalizowaniem, wybieraniem dostawców, negocjowaniem warunków i obserwowaniem działalności kontrahenta w celu upewnienia się, że spełnia on wymogi dotyczące wydajności”.

Make or Buy

- **insourcing;**
- **outsourcing.**

Skutkami nieprawidłowego funkcjonowania zaopatrzenia są:

- zakłócenia w realizacji procesów produkcyjnych;**
- nadmierny poziom zapasów;**
- wzrost zamrożenia kapitału;**
- wzrost kosztów produkcji;**
- niska konkurencyjność.**

Kryteria klasyfikacji materiałów:

- przeznaczenie materiałów w działalności przedsiębiorstwa;**
- źródła wytwarzania – pochodzenia;**
- zasady przyjętych w rachunkach kosztów;**
- stopnie zaawansowania procesu produkcyjnego (zakupy strategiczne).**

Sposoby zaopatrywania:

- zaopatrzenie w razie wystąpienia zapotrzebowania;**
- zaopatrywanie i utrzymywanie zapasów;**
- zaopatrywanie zsynchronizowane z produkcją (zużyciem).**

Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

1. Jakość funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania można zdefiniować jako jego zdolność do zaspokajania potrzeb materiałowych przedsiębiorstwa.

cd. Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

2. Czas realizacji zamówienia to czas, jaki upływa między złożeniem zamówienia, a dostawą materiałów. Składa się z czasów: przygotowania zamówienia i przesłania do dostawcy, działań wykonywanych przez dostawcę oraz procesu transportowego.

cd. Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

3. Niezawodność funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania oznacza prawdopodobieństwo dotrzymania ustalonych terminów realizacji zamówienia.

cd. Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

4. Gotowość systemu logistyki zaopatrywania można zdefiniować jako zdolność do zaspokajania potrzeb materiałowych sfery produkcji.

cd. Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

5. Elastyczność oznacza zdolność systemu logistyki zaopatrywania do reagowania na zmiany popytu sfery produkcji.

cd. Wskaźniki oceny funkcjonowania systemu logistyki zaopatrywania:

6. Efektywność przedstawia zależność:

$$\gamma_z = \frac{E_z}{K_z}$$

Logistyka dystrybucji

Def. dystrybucji (I):

„Całość działań podejmowanych w celu zapewnienia efektywnego ruchu produktów gotowych od końca linii produkcyjnej do konsumenta”

cd. def. dystrybucji (II):

**„Jednostka organizacyjna
odpowiedzialna za czynności
związane z dystrybucją fizyczną”.**

cd. def. dystrybucji (III):

„Zintegrowany proces planowania, organizowania i kontroli przepływu produktów oraz związanych z nimi informacji - celem logistyki dystrybucji jest dostarczanie finalnemu odbiorcy właściwych towarów we właściwej ilości i jakości, jednocześnie przy minimalnych kosztach logistycznych”.

cd. def. dystrybucji (IV):

„Zbiór działań i decyzji związanych z zaoferowaniem danego produktu(ów) w miejscu i czasie odpowiadającym potrzebom klientów”.

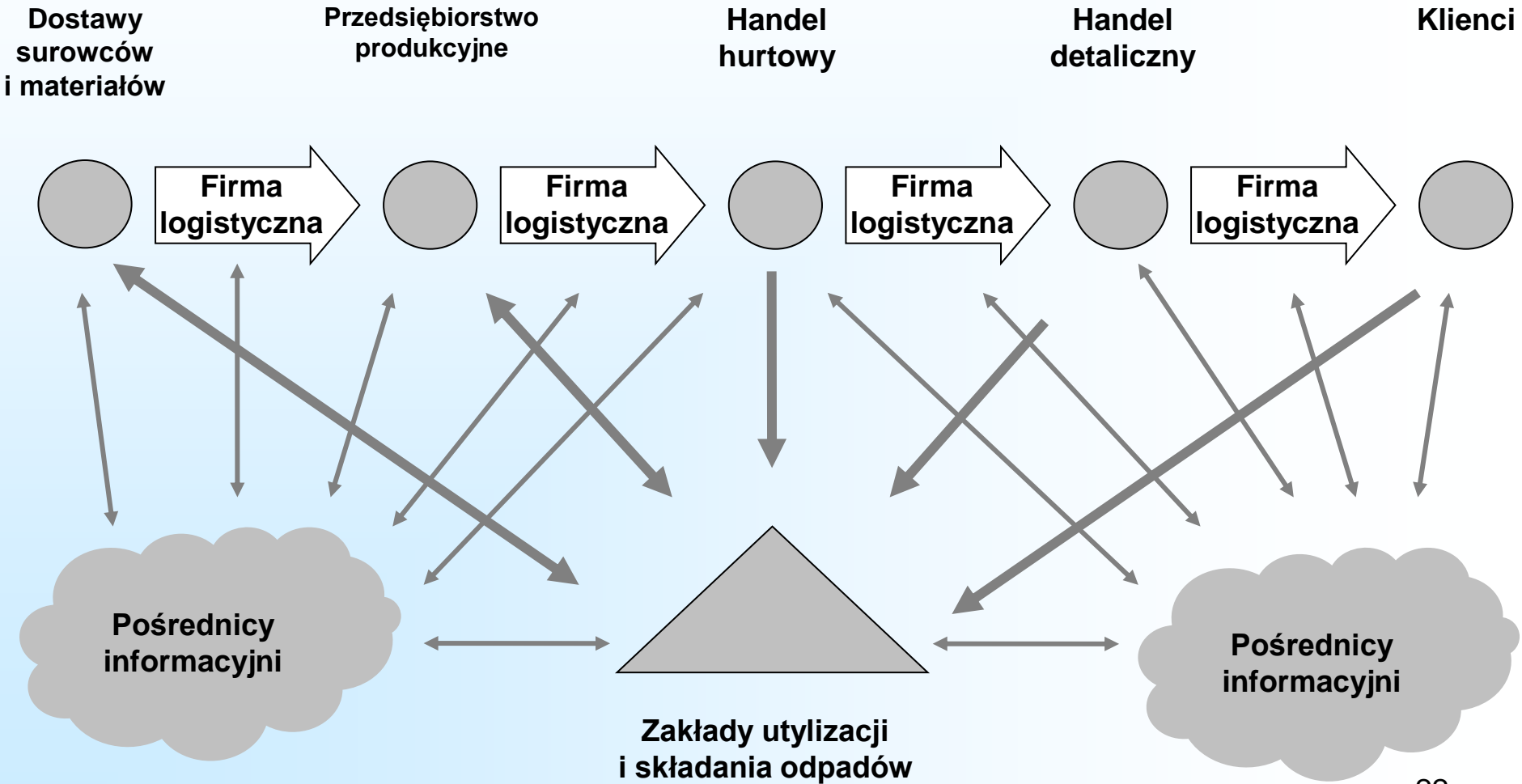
Różne ujęcie dystrybucji:

- **M. Ciesielski dystrybucję rozpatruje jako „obsługę klienta”. Istotę i znaczenie tego pojęcia można traktować jako „zapewnienie klientowi odpowiedniego produktu w odpowiednim czasie i w odpowiednim miejscu.**

Różne ujęcie dystrybucji:

J. Witkowski dystrybucję traktuje jako część składową łańcucha dostaw, który jest definiowany jako „współdziałające w różnych obszarach funkcjonalnych firmy: wydobywcze, produkcyjne, handlowe, usługowe oraz ich klienci, między którymi przepływają strumienie produktów, informacji i środków finansowych”

Ogniwa łańcucha dostaw:



Dystrybucja wypełnia luki:

- **czasową;**
- **przestrzenną;**
- **ilościową;**
- **asortymentową;**
- **informacyjną.**

Struktura podmiotowa kanału dystrybucji:

- uczestnicy, którzy dokonują sprzedaży i zakupu produktów;**
- pośrednicy handlowi;**
- instytucje świadczące różnego rodzaju usługi.**

Pośrednicy:

- **pośrednik** — każde ogniwo pośrednie między producentem a końcowymi klientami;
- **hurtownik** — pośrednik, który sprzedaje innym pośrednikom, zwykle detalistom; z reguły występuje na rynku towarów konsumpcyjnych;
- **detalista** — pośrednik, który sprzedaje konsumentom;
- **agent** — pośrednik, który zawiera transakcje w imieniu producenta i na ogół zajmuje się organizacją fizycznego przepływu towarów;
w zasadzie jest synonimem: pośrednika handlowego, brokera, maklera.

cd. pośrednicy:

- **dystributor** — niezbyt precyzyjny termin używany zwykle do określenia pośrednika, który wypełnia różnorodne funkcje dystrybucyjne, m.in. związane ze sprzedażą, udzielaniem kredytów, utrzymywaniem zapasów itp.; termin często stosowany na rynkach wyrobów przemysłowych, jak również odnoszony niekiedy do hurtowników;
- **dealer** — termin jeszcze mniej precyzyjny, może oznaczać to samo co dystrybutor, detalista, hurtownik itp.; w zasadzie jest synonimem pośrednika;

Do wymiarów kanału dystrybucji należy:

- Długość kanału dystrybucji określa liczba szczebli pośrednich wykonujących funkcje związane z przemieszczaniem produktu i prawa własności w kierunku finalnego nabywcy.**
- Szerokość kanału dystrybucji określa liczba pośredników na każdym szczeblu kanału.**

Funkcje pośredników:

- **transakcyjna;**
- **logistyczna;**
- **wspomagająca.**

Funkcja transakcyjna obejmuje:

- **zakup – kupowanie produktów do powtórnej sprzedaży;**
- **sprzedaż;**
- **przejmowanie ryzyka.**

Funkcja logistyczna obejmuje:

- budowanie asortymentu – tworzenie asortymentu przez pozyskiwanie towarów;**
- składowanie;**
- dekonsolidację;**
- transport – fizyczne przemieszczenie towarów do klientów.**

Funkcja wspomagająca obejmuje:

- **finansowanie – udzielanie kredytu klientom;**
- **klasyfikowanie produktów;**
- **informację i badania marketingowe.**

Strategie dystrybucji:

- **intensywna;**
- **selektywna;**
- **ekskluzywna.**

Usługi oferowane przez hurtowników:

- badanie rynku;**
- poszukiwanie i nawiązywanie kontaktów;**
- negocjowanie i ustalanie warunków transakcji kupna – sprzedaży;**
- przenoszenie prawa własności do produktów;**

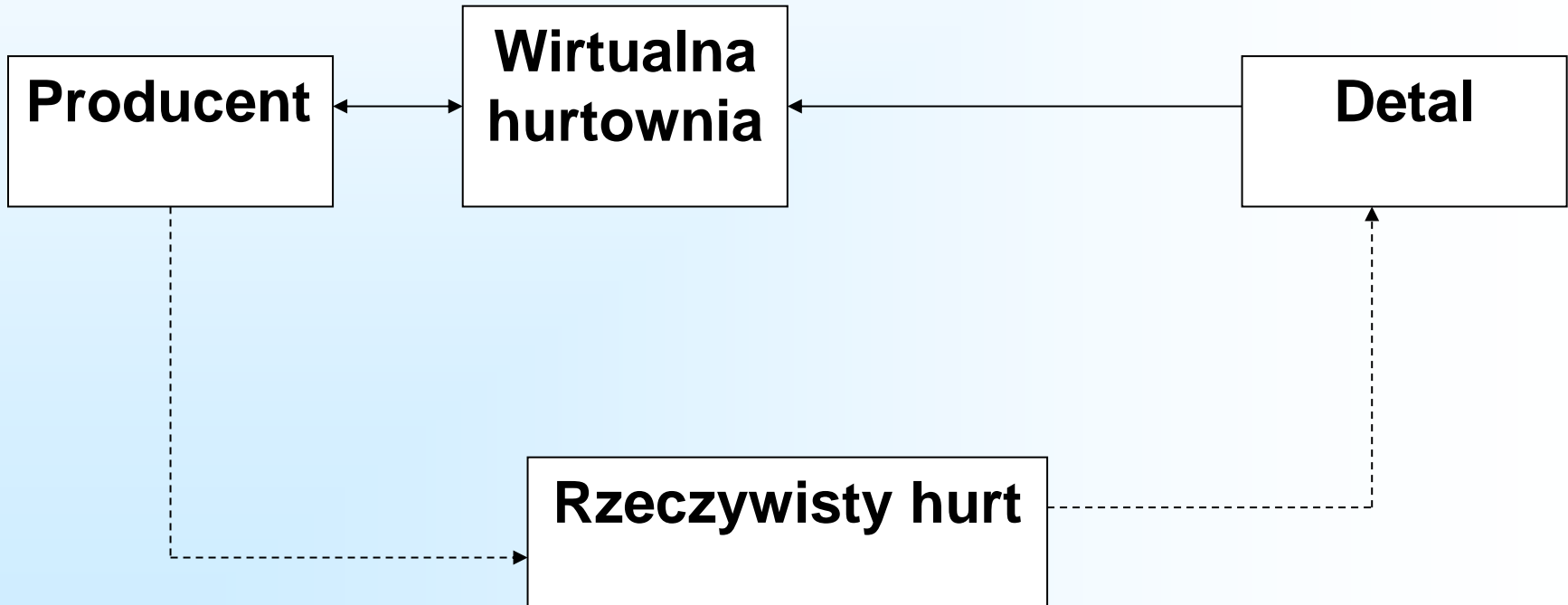
cd. usługi oferowane przez hurtowników:

- przyjmowanie i składowanie produktów, sprawdzanie ich jakości;**
- przekształcanie asortymentu produkcyjnego w handlowy;**
- przerób handlowy, tj. dostosowywanie produktów do potrzeb finalnych nabywców;**
- kredytowanie odbiorców;**

cd. usługi oferowane przez hurtowników:

- ustalanie cen hurtowych;**
- przejmowanie i ponoszenie części ryzyka związanego ze sprzedażą towarów;**
- ubezpieczanie produktów i usług hurtowych;**
- prowadzenie działalności szkoleniowej i inne.**

Hurtownia wirtualna – jednocześnie z hurtownią rzeczywistą:

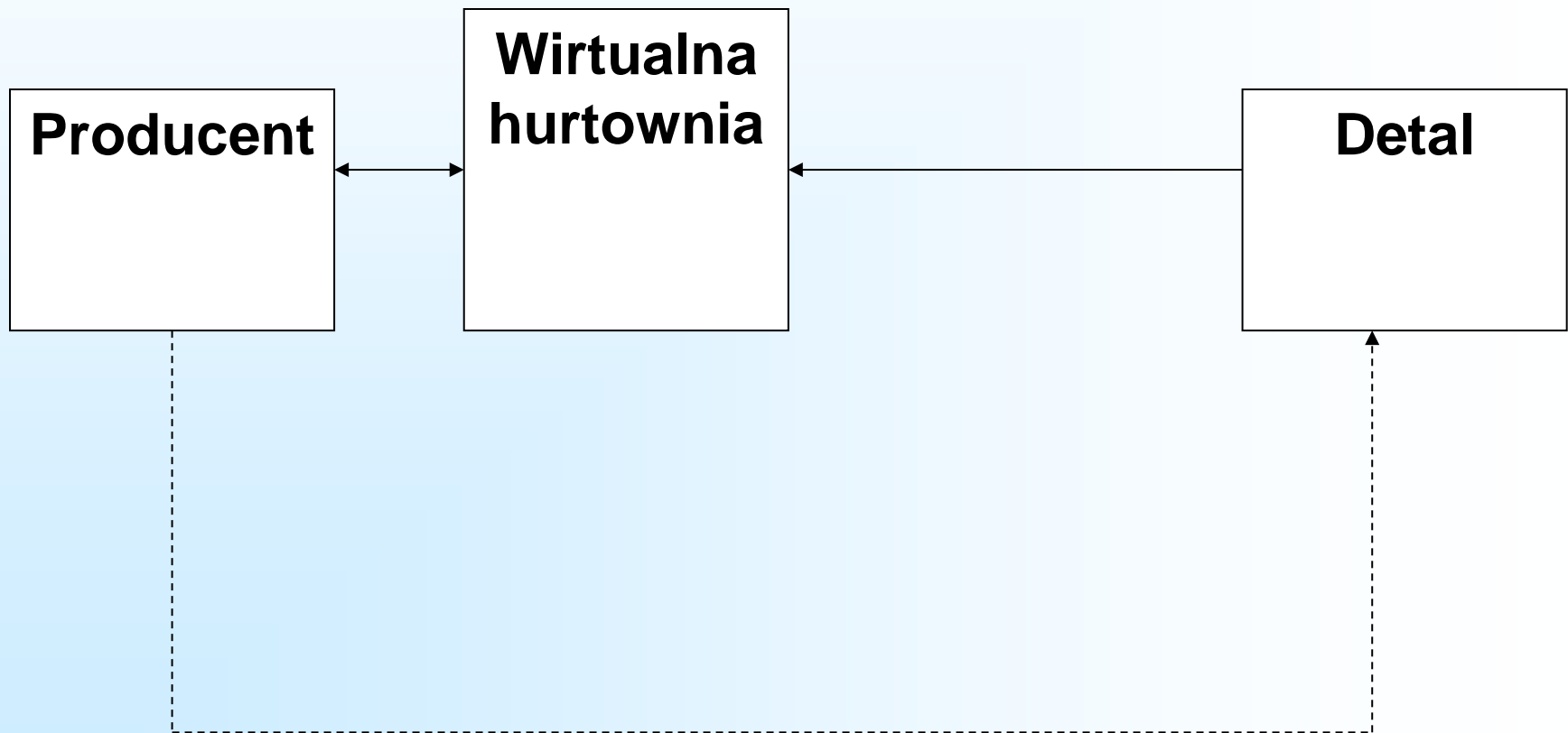


Hurtownia wirtualna – jednocześnie z hurtownią rzeczywistą:

Zalety:

- **odwrócenie zależności pomiędzy producentem, a hurtownikami – to nie hurtownik ma możliwość wyboru producenta;**
- **bezpośredni, bieżący kontakt z detalem.**

Hurtownia wirtualna – samodzielnie:



Def. hurtowni wirtualnej (I):

„Czasowa, celowa sieć niezależnych firm połączonych technologią internetową, bazująca na efektach synergicznych współpracy (alianse, joint ventures, współkonkurencja)”.

cd. def. hurtowni wirtualnej (II):

„Nowa firma, integrująca procesy realizowane dotychczas przez inne przedsiębiorstwa, działająca niezależnie i uzyskująca wartość dodaną dzięki synergii łączonych funkcji”.

cd. def. hurtowni wirtualnej (III):

**„Całkowicie nowy twór, oferujący
całkowicie nowe produkty i całkowicie
nowe funkcje”.**

Hurtownie wirtualne – zasady działania:

- **koordynacja (*coordination*);**
- **obrót handlowy (*commerce*);**
- **budowa wspólnoty (*community*);**
- **prezentacja treści internetowych (*content*);**
- **metody komunikacji (*communication*).**

Logistyczne centrum dystrybucji:

- **obszar, na którym operatorzy logistyczni oferują klientom cały pakiet usług logistycznych;**
- **organizacyjna koncepcja jednego operatora logistycznego, oferującego również cały pakiet usług logistycznych.**

Zarządzanie dystrybucją (I):

„Zarządzanie łańcuchem dostaw związanego z synchronizowaniem fizycznych, informacyjnych i finansowych strumieni popytu i podaży przepływających między jego uczestnikami w celu osiągnięcia przez nich przewagi konkurencyjnej i tworzenia wartości dodanej z korzyści dla wszystkich jego ogniw, klientów oraz pozostałych interesariuszy”.

cd. zarządzanie dystrybucją (II):

„Planowanie, realizowanie i kontrolowanie przepływu towarów, materiałów i wyrobów gotowych z miejsc ich wytworzenia bezpośrednio na rynek, do użytkownika lub konsumenta”.

cd. zarządzanie dystrybucją (III):

„Zarządzanie stosunkami z dostawcami i odbiorcami oraz klientami, w celu dostarczenia najwyższej wartości dla klienta, po niższych kosztach dla całego łańcucha”.

cd. zarządzanie dystrybucją (IV):

„Integracje kluczowych procesów od ostatecznego użytkownika do dostawców w celu dodania wartości do produktów, usług i informacji”.

cd. zarządzanie dystrybucją (V):

„Kompleksowe potraktowanie procesu przepływu dóbr w łańcuchu dostaw, polegające na wspólnym dla wszystkich uczestników łańcucha rozwiązywaniu problemów dotyczących strategii działania, podejmowania decyzji, organizacji działalności, zarządzania zasobami”.

Problemy w sferze zarządzania logistyką dystrybucji:

- wybór sposobu realizacji procesów fizycznej dystrybucji produktów;**
- projektowanie logistycznego łańcucha dystrybucji stanowiącego technologiczne połączenie punktów magazynowych i przeładunkowych drogami przewozu;**

cd. problemy w sferze zarządzania logistyką dystrybucji:

- wybór systemu fizycznej dystrybucji towarów: scentralizowany i zdecentralizowany;**
- ustalenie grup produktów składowych w magazynach;**
- określenie rodzajów środków transportu oraz tras przewozowych;**

cd. problemy w sferze zarządzania logistyką dystrybucji:

- wybór sposobu sterowanie zapasami;**
- określenie zakresu realizowanych procesów logistycznych usprawniających przepływ produktów;**

cd. problemy w dystrybucji:

- udzielenie odpowiedzi: czy dostawa bezpośrednia od producenta do klienta jest najszybsza, najprostsza oraz jest najbardziej ekonomicznym kanałem dystrybucji?**

cd. problemy w dystrybucji:

- **jak długie mają być łańcuchy dostaw łańcuch?**
- **ile ma być punktów modalnych i hurtowników?**

cd. problemy w dystrybucji:

- superorganizacje detalistów mogą przejmować hurtowników, celem dostarczania towarów do swoich sklepów detalicznych poprzez własny magazyn centralny (n. Biedronka);**
- obserwuje się tendencje do redukowania wszelkich operacji magazynowych do czynności przepakowywania i kompletowania dostaw, co oznacza ograniczenie poziomu zapasów i czasu magazynowania do niezbędnego minimum (cross-docking, automatyczny magazyn);**

cd. problemy w dystrybucji:

- bardzo atrakcyjną formą sprzedaży okazały się składy typu Cash & Carry, w których masowo zaopatrują się drobni pośrednicy, a także bezpośrednio klienci;**
- coraz więcej towarów omija pośrednie ogniwa handlu, zwłaszcza detalicznego, producenci prowadzą bezpośrednią sprzedaż wysyłkową do końcowych konsumentów.**

Zadanie dla studenta:

**Wymień kompetencje menedżera
zajmującego się dystrybucją
kosmetyków do krajów Europy
Środkowej (minimum 10).**

Dziękuję za uwagę