***ЗАВДАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ «ТОРГІВЕЛЬНА ЛОГІСТИКА»***

*Ситуаційне завдання 1.*

«Стратегічно ми йдемо шляхом передачі логістичних послуг провайдерам - великим логістичним фірмам. Так, наприклад, по транспортному напряму ми знайшли постачальників, котрі відповідають рівню сервісу, який вимагає наша компанія. Тому зараз 95 % поставок продукції у групі «Сармат» здійснюються за допомогою великих логістичних компаній. Але в складському секторі тільки 20 % передано на аутсорсинг. В Україні є досить велика кількість компаній, які здійснюють такі послуги, але, на жаль, рівень цих послуг все ще не відповідає вимогам крупних операторів ринку, і нас в тому числі. Більше того, комплексне обслуговування, котре дозволило б нам віддати всю логістику одному оператору, є поки ще нашою мрією», - ділиться своєю проблемою В’ячеслав Еркес, директор з логістики, закупівлям та планування групи «Сармат».

**Завдання:** дайте відповіді на запитання по запропонованому кейсу:

1. Як би Ви прокоментували дане висловлювання представника групи «Сармат»? Великі мрії потребують великого часу. Знайти провайдера який би контролював усі процеси логістики не так то й легко. Але є можливість масштабування. Оскільки компанія передає роботу з виконанням замовлень на аутсорсинг, вона може зосередитися на підвищенні клієнтського сервісу, продажах і маркетингу. При цьому, немає потреби вкладатися в інфраструктуру і виплачувати зарплату додатковим співробітникам. Для цтого питання потрібен комплексний підхід. Провайдер, зазвичай, контролює всі або більшість процесів логістики, а тому може стикувати процеси, щоб уникнути тривалого зберігання товарів і простою в очікуванні транспорту. Завдяки цьому швидкість доставки товарів кінцевому споживачу зростає. Відповідно підвищується рівень клієнтського сервісу. Крім роботи з замовленнями, багато провайдерів пропонують свої послуги роботи з клієнтами. Це ресурсовитратна частина бізнесу, тому делегуючи її, бізнес звільняє свій час і отримує якісну взаємодію зі споживачами. Швидке доставлення, грамотна комунікація з клієнтом, оперативна обробка повернень — усе це позитивно впливає на утримання клієнтів і є ще однією перевагою контрактної логістики. Як наслідок компанія може фокусуватись на основному виді своєї діяльності , або навіть над розвитком нових інрваційних напрямків.
2. Чому крупним компаніям вигідно передавати весь комплекс логістичних операцій логістичним провайдерам? Як і зазначлось вище, по -перше це можливість масштабування копманії, і підвищення конкуретноспроможності на ринку. Крім роботи з замовленнями, багато провайдерів пропонують свої послуги роботи з клієнтами. Це ресурсовитратна частина бізнесу, тому делегуючи її, бізнес звільняє свій час і отримує якісну взаємодію зі споживачами. Швидке доставлення, грамотна комунікація з клієнтом, оперативна обробка повернень — усе це позитивно впливає на утримання клієнтів і є ще однією перевагою контрактної логістики. Як наслідок компанія може фокусуватись на основному виді своєї діяльності , або навіть над розвитком нових інрваційних напрямків. Голозвною перевагою переходу на провайдера є спрощення бізнес-процесів. Логістичний провайдер не лише забирає товар зі складу, комплектує замовлення і відправляє споживачу, а й веде облік запасів і може виконувати замовлення споживачів без участі бізнесу завдяки інтеграції систем
3. Чи зможуть конкурувати українські логістичні компанії з приходом на вітчизняний ринок нових іноземних компаній? Авжеж ні враховуючи, що станом на зраз у країні повномасштабна війна. Усе під загрозою обстрілу. Ми вимкнені він морського,повітряного транспортування. + залізнічі, автомобільні під загрозою. Впевнено можна сказати лишу за трубопровідний напрям.

Щодо логістики, то у першу чергу, це стосується сектору вантажних перевезень. Тут найбільшу шкоду завдало блокування морських портів країни, які зовсім не працювали протягом перших семи місяців, а пізніше могли обслуговувати лише експорт сільськогосподарської продукції у рамках так званого Зернового коридору.

Звісно, за таких умов компанії змушені були покладатися на автомобільний та залізничний транспорт, а також налагоджувати нові шляхи постачання у сусідні країни Євросоюзу. На щастя, із самого початку війни усі вони пішли нам на зустріч та почали допомагати. Тому казати зараз саме про конкурування тяжко. Утім, така переорієнтація з морського на наземний транспорт створила нову проблему – великі черги на кордонах. Тому звичним явищем в експортно-імпортних операціях стали порушення термінів поставок, що само по собі є перешкодою для цілої низки галузей економіки. ключова проблема стосується кадрів. багато чоловіків були мобілізовані, жінки з дітьми масово виїжджали за кордон. Отже, кадрів, особливо кваліфікованих, зараз бракує не лише логістичним компаніям – це загальноукраїнська проблема. Зрештою, високі ціни на енергію та, особливо, пальне – це також важлива проблема сьогодення. Подібна ситуація склалася із забезпеченням електроенергією. Різниця лише у тому, що тут проблема виявляється більше не у транспортній, а у складській логістиці Ще одна ключова проблема – це зміна договірних відносин, а також заміна постачальників та клієнтів український логістичний ринок втратив приблизно половину обсягів перевезень

Які переваги порівняно з іноземними мають українські логістичні компанії'?

Характерно, що зараз зростає попит на регіональні логістичні центри відносно невеликого розміру. Йдеться про середні хаби, митні склади та інше. Споживчі товари, фармацевтична, харчова продукція тощо їде новими шляхами постачання через західний кордон. Хаби допомагатимуть перенаправляти продукцію по різних регіонах України. При цьому навряд чи буде значний попит на нерухомість з надто великою площею. Тренд на будівництво середніх та малих хабів збережеться принаймні протягом кількох років. Використання нових технологій у логістиці також залишається одним з головних трендів на глобальному рівні. Хоч минулого року українським компаніям було здебільшого не до модернізації, запровадження сучасних технологій загалом залишається актуальним питанням. Зараз можна говорити, що на великі «проривні» рішення, як, наприклад, технології на основі блокчейну, штучного інтелекту тощо, в українських логістичних компаній не вистачає коштів, а вкладатися у незначні локальні автоматизації не завжди доцільно. То ж цей рік покаже, як швидко логістична галузь України зможе оговтатися і почати синхронізуватися зі світовими трендами.

Зараз же в українських операторів актуальним лишається питання маржинальності. Компанії уникають запроваджень, які не дозволяють суттєво та швидко підвищити ефективність роботи. Відтак популярними стали невеликі проекти, що не вимагають використання значних ресурсів та дають результат майже негайно. Завдяки ним зараз і відбувається основний технологічний розвиток. Мабуть, ми повернемося і до більш масштабних модернізацій, але буде це, скоріш за все, лише після завершення війни.

*Ситуаційне* *завдання 2.* На даний час в Україні все більше великих підприємств віддають перевагу при постачанні ресурсів не підприємствам-виробникам, а логістичним компаніям-посередникам.

Так у минулому ВАТ «Компресор» з метою зменшення витрат на постачання ресурсів формувало прямі комерційні зв’язки з виробниками ресурсів. На сьогодні підприємство працює з постачальниками ресурсів за іншою схемою. Суть її полягає в укладанні довгострокового договору на постачання товарів з фірмою-посередником (оптовою торговою компанією), яка виконує розподільчі функції, має свої склади, транспорт. План-графік постачання складається відділами Управління МТЗ ВАТ «Компресор» та узгоджується з постачальником. Замовлення на постачання ресурсів оформляються у вигляді специфікації до договору, яка є його невід’ємною частиною. Сформоване замовлення одночасно є і замовленням, і документом, що реєструє поставку та одержання товару.

***Завдання:*** проаналізуйте, чому закупівля у посередника може бути вигідніша ніж безпосередньо у виробника?

логістичне завдання «зробити або купити»- прийняття рішення щодо виробництва власними силами або купівлі у зовнішніх постачальників

1. Закуповуючи товарні ресурси у посередника, підприємство, як правило, має можливість придбати широкий асортимент відносно невеликими партіями. У результаті скорочується потреба в запасах, складах, зменшується обсяг договірної роботи з виготовлювачами окремих позицій асортименту.

2. Ціна товару у посередника може виявитися нижче, ніж у виробника. Припустимо, виготовлювач реалізує товар за наступними цінами:

а) для дрібнооптових покупців - 10 грн. за одиницю;

б) для крупнооптових покупців - 8 грн. за одиницю.

Посередник, закупивши велику партію по 8 грн., Розукрупнювати її і реалізує дрібногуртовим покупцям з 12-відсотковою націнкою, тобто по 8,96 грн. за одиницю. Посередник може дозволити собі це, оскільки він спеціалізується на розукрупнення партій. Виробнику розукрупнення обходиться дорожче, і він змушений продавати дрібнооптові партії за ціною 10 грн., А не по 8,96 грн.

3. Виробник товару може розташовуватися територіально на більш віддаленій відстані, ніж посередник. Додаткові транспортні витрати в цьому випадку можуть перевищити різницю в цінах виробника і посередника.

Перелік можливих причин закупівлі у посередника може бути продовжений.

*Завдання 3.* Підприємство закуповує підшипники. Річна потреба підприємства – 1 500 шт. Річні витрати на зберігання підшипників на складі – 100 грн. Витрати на розміщення й виконання замовлення – 8,33 тис. грн.

Визначте економічний розмір замовлення (економічну партію замовлення підшипників).

***Методичні вказівки***

За певної річної потреби у запасах режим їх поставки і зберігання на складі в запасах безпосередньо впливає на величину витрат.

При цьому даний вплив є неоднозначним

Закупівля і поставка запасів великими партіями, з одного боку, збільшує запаси і, відповідно, витрати на їх зберігання, що призводить до втрати доходу від відволікання коштів на створення запасів.

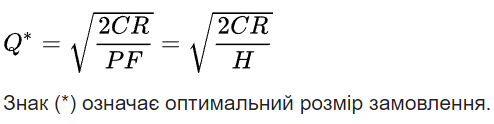
З іншого боку, закупівля матеріалів великими партіями зменшує кількість поставок, що знижує транспортно -заготівельні витрати.

Зворотний ефект маємо у разі зменшення партій поставок запасів: витрати на зберігання запасів зменшуються, транспортно-заготівельні витрати зростають

Отже, оптимальною є така партія поставки запасів, яка забезпечує мінімальні транспортно-заготівельні витрати та витрати на зберігання цих запасів.

Оптимальна партія поставки матеріалів - це партія поставки, яка забезпечує мінімальні витрати на поставку матеріалів та зберігання їх на складі у вигляді запасів.

Оптимальна партія поставки матеріалів



* Q\* - оптимальний розмір замовлення;
* C — витрати розміщення замовлення (не залежить від величини замовлення)
* R — щомісячний попит на продукт
* P — витрати на покупку одиниці продукту
* F — коефіцієнт витрат зберігання запасу; частка витрат на покупку продукту, що використовується як витрати зберігання (звичайно 10-15%, хоча при певних обставинах може встановлюватися на рівні від 0 до 1)
* H — витрати зберігання одиниці товару на місяць (H = PF).

Розвязок

C -8330 грн R-1500:12=125 шт. Н-100:12= 8,3

Изображение выглядит как текст, рукописный текст, письмо, бумага

Автоматически созданное описание

***У теорії управління запасами розроблені дві основні системи управління***: система управління з фіксованою величиною запасу та система управління з фіксованим інтервалом часу між замовленнями

***Система управління з фіксованою величиною запасу***. Основним параметром цієї системи є величина замовлення

На практиці часто виникає ситуація, коли величина замовлення визначається організаційними міркуваннями (зручністю транспортування або можливістю завантаження складських приміщень)

Однак у системі з фіксованою величиною замовлення обсяг закупівлі має бути оптимальним. Критерієм оптимізації є мінімум сукупних витрат на зберігання запасів і повторення замовлення. Цей критерій враховує три фактори, які впливають на величину загальних витрат:

- площу складських приміщень;

- витрати на зберігання запасів;

- вартість оформлення замовлення.

***Система управління з фіксованим інтервалом часу між поставками***. Згідно з цією системою замовлення здійснюються в жорстко визначені моменти часу з рівними інтервалами, наприклад один раз на місяць, один раз на тиждень тощо.

Інтервал часу між поставками не є обов’язковим, його можна коригувати за допомогою експертних оцінок.

Вихідні дані для розрахунку параметрів системи такі:

- потреба в матеріалах, од.;

- інтервал часу між замовленнями, днів;

- термін поставки, днів;

- можлива затримка поставки, днів.