



Funded by

**The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment**

ВСТУП ДО ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАННЯ

- **ЗМІСТ:**
- **Вступ до ланцюга постачання**
- **Ключові компоненти ланцюга поставок**
- **Управління ланцюгами поставок (SCM)**
- **Виклики та тенденції**
- **Ключові гравці в ланцюгу поставок**
- **Ключові принципи управління та розвитку ланцюга поставок**
- **Важливість обслуговування клієнтів та часу**
- **Зворотна логістика**
- **Мережа ланцюгів поставок**



→ **Ланцюг поставок - це система організацій, людей, видів діяльності, інформації та ресурсів, що беруть участь у переміщенні товару або послуги від постачальника до споживача. Він включає в себе все - від видобутку сировини до доставки кінцевого продукту кінцевому споживачеві.**



Funded by
**The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment**

Чому це важливо?

- **Ланцюг поставок** відіграє життєво важливу роль у логістиці
- **Забезпечення своєчасної доставки:** Добре скоординований ланцюг поставок дозволяє компаніям оперативно доставляти продукцію клієнтам, узгоджуючи пропозицію з попитом і мінімізуючи затримки.
- **Оптимізація витрат:** Ефективне управління ланцюгами поставок знижує витрати, пов'язані з виробництвом, зберіганням і транспортуванням, що дозволяє бізнесу підтримувати конкурентоспроможні ціни.
- **Задоволеність клієнтів:** Коли ланцюг поставок працює належним чином, продукція є легкодоступною, коли вона потрібна клієнтам, що призводить до підвищення рівня задоволеності та лояльності клієнтів.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Ключові компоненти ланцюга поставок

→ Ланцюг поставок складається з декількох взаємопов'язаних компонентів, кожен з яких відіграє вирішальну роль у загальній ефективності та результативності системи. Ці компоненти включають

1. Закупівлі:

- Пошук постачальників матеріалів: Процес визначення та закупівлі сировини та компонентів, необхідних для виробництва.

Відносини з постачальниками: Побудова та підтримка міцних відносин з постачальниками для забезпечення надійності та якості.

2. Виробництво:

- Перетворення сировини на готову продукцію.
- Контроль якості: Забезпечення відповідності продукції певним стандартам і специфікаціям. Контроль якості передбачає перевірку та тестування для підтримання високих стандартів і мінімізації будь-яких потенційних дефектів продукції.



Ключові компоненти ланцюга поставок

3. Складування:

- **Зберігання:** Зберігання товарів на складах доти, доки вони не будуть потрібні для подальшої обробки або доставки.
- **Управління запасами:** Відстеження рівня запасів, щоб уникнути їх надлишку або нестачі.

4. Транспортування:

- **Вантажні перевезення:** Переміщення товарів з одного місця в інше за допомогою вантажівок, поїздів, кораблів або літаків. Вибір правильного виду транспорту має вирішальне значення для забезпечення балансу між вартістю, швидкістю та надійністю.
- **Планування маршрутів:** Визначення найефективніших маршрутів для транспортування з метою мінімізації витрат і часу доставки за допомогою інструментів планування маршрутів.
- **Доставка останньої милі:** Заключний етап процесу доставки, на якому товар доставляється кінцевому споживачеві.



Ключові компоненти ланцюга поставок

5. Дистрибуція:

- Виконання замовлень: Відбір, пакування та відправлення товарів клієнтам.
- Розподільчі центри: Центральні вузли для управління та відправлення товарів.

Частина дистрибуції також включає так звану зворотну логістику або процес повернення.

Підприємства повинні мати можливість приймати повернуті товари і правильно призначати відшкодування за них, якщо, наприклад, клієнт просто не задоволений товаром.



Управління ланцюгами поставок (SCM)

1. Координація та інтеграція:

Забезпечення безперебійної роботи всіх ланок ланцюга постачання для уникнення збоїв. Ефективне SCM вимагає інтегрованого планування та виконання всіх видів діяльності в ланцюгу поставок.

2. Технології та автоматизація:

Використання таких інструментів, як ERP (планування ресурсів підприємства) і WMS (системи управління складом) для оптимізації процесів. Автоматизація і технології підвищують ефективність, зменшують кількість помилок і надають дані в режимі реального часу для кращого прийняття рішень.



Управління ланцюгами поставок (SCM)

3. Аналітика даних:

Використання даних для прогнозування попиту, оптимізації запасів та покращення процесу прийняття рішень. Розширена аналітика допомагає прогнозувати тенденції, управляти ризиками та виявляти можливості для вдосконалення.

4. Виклики та тенденції

Глобалізація:

Управління міжнародними ланцюгами поставок, робота з різними регуляторними нормами та збільшення термінів виконання замовлень. Глобальні ланцюги поставок вимагають врахування різних торгових законів, культурних відмінностей та логістичних викликів.



Управління ланцюгами поставок (SCM)

5. Сталий розвиток:

Впровадження екологічних практик, зменшення вуглецевого сліду та управління відходами. Сталі ланцюги поставок зосереджені на мінімізації впливу на навколишнє середовище за допомогою зелених ініціатив та відповідального сорсингу.

6. Управління ризиками:

Виявлення та пом'якшення ризиків, таких як стихійні лиха, геополітичні проблеми та перебої в ланцюгах поставок. Управління ризиками передбачає проактивні стратегії для забезпечення безперервності та стійкості бізнесу.

7. Розвиток технологій:

Впровадження нових технологій, таких як IoT (Інтернет речей), AI (штучний інтелект) і блокчейн, для підвищення ефективності та прозорості. Ці технології забезпечують кращу видимість, автоматизацію та безпеку по всьому ланцюгу постачання.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Ключові гравці в ланцюгу поставок

→ Ключові гравці в ланцюгу поставок

Постачальники логістичних послуг:

- **3PL (Third-Party Logistics):** Компанії, які надають логістичні послуги, такі як транспортування, складування та дистрибуція. Вони допомагають бізнесу ефективно управляти операціями ланцюга поставок.
- **4PL (Fourth-Party Logistics):** Компанії, які керують і контролюють весь ланцюг поставок, часто координуючи роботу декількох 3PL-провайдерів. Вони пропонують стратегічне управління та інтеграцію процесів ланцюга поставок.



Ключові гравці в ланцюгу поставок

→ Вантажовідправники:

Виробники: Компанії, які виробляють товари і повинні транспортувати їх на склади або до клієнтів. Вони відповідають за створення продуктів і забезпечення їх виходу на ринок.

Роздрібні торговці: Компанії, які продають товари клієнтам і повинні отримувати та розподіляти товарні запаси. Роздрібні торговці заповнюють прогалину між виробниками та споживачами.

→ Перевізники:

Транспортні компанії: Компанії, які надають транспортні послуги, такі як вантажні перевезення, морські або авіаперевезення. Вони необхідні для переміщення товарів на різних етапах ланцюга постачання.

Експедитори: Компанії, які організовують перевезення товарів від імені вантажовідправників. Вони займаються логістикою, документацією та забезпечують ефективну доставку товарів до місця призначення.



Ключові принципи управління та розвитку ланцюга поставок

Спрощення процесів:

- Оптимізація операцій для зменшення складності та підвищення ефективності. Спрощеними процесами легше керувати і вони менш схильні до помилок.

Скорочення часу виконання замовлень:

- Скорочення часу від замовлення до доставки для швидкого задоволення очікувань клієнтів. Скорочення часу виконання замовлень підвищує рівень задоволеності клієнтів і зменшує витрати на зберігання запасів.

Спілкування в режимі реального часу:

- Забезпечення доступу всіх сторін до актуальної інформації для кращої координації та прийняття рішень. Обмін даними в режимі реального часу підвищує прозорість і швидкість реагування.



Ключові принципи управління та розвитку ланцюга поставок

Спільне планування:

- Спільне планування між усіма учасниками ланцюга поставок для узгодження цілей та операцій. Спільне планування гарантує, що всі працюють над досягненням одних і тих самих цілей.

Усунення відходів і помилок:

- Виявлення та усунення дій, що не додають цінності, для підвищення ефективності. Цей принцип фокусується на ощадливих практиках для зменшення відходів і підвищення продуктивності.

Системна інтеграція:

- Створення безперешкодної інтеграції між системами різних партнерів у ланцюгу поставок для покращення інформаційних потоків. Інтегровані системи забезпечують кращу видимість і координацію.



Ключові принципи управління та розвитку ланцюга поставок

Орієнтація на клієнта:

- Зосередження уваги на задоволенні потреб клієнтів та підвищенні їхньої задоволеності. Клієнтоорієнтовані ланцюги поставок надають пріоритет якості обслуговування та швидкості реагування.

Прозорість:

- Підтримання відкритої комунікації та прозорості по всьому ланцюгу поставок для зміцнення довіри та покращення співпраці. Прозорість допомагає в управлінні очікуваннями та зменшенні невизначеності.

Надійність:

- Забезпечення стабільної продуктивності та надійності поставок для побудови довіри клієнтів. Надійні ланцюги поставок виконують зобов'язання та покращують репутацію.



Ключові принципи управління та розвитку ланцюга поставок

Гнучкість:

- Швидка адаптація до змін і збоїв у ланцюгу поставок для підтримання рівня обслуговування.
Гнучкі ланцюги поставок можуть ефективно реагувати на ринкові зміни та неочікувані події.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment



Важливість обслуговування клієнтів і часу

- **Перспектива обслуговування клієнтів:**
- **Задоволення потреб клієнтів: Розуміння та виконання вимог та очікувань клієнтів. Надання потрібних продуктів у потрібний час і в потрібному місці.**
- **Рівні обслуговування: Визначення відповідного рівня обслуговування для різних груп клієнтів. Налаштування сервісних пропозицій на основі споживчої цінності та очікувань клієнтів.**
- **Вартість обслуговування: Розрахунок вартості надання різних рівнів обслуговування клієнтів. Балансування якості обслуговування з економічною ефективністю для оптимізації загальної продуктивності.**



- **Стратегія управління попитом:**
- **Рівні виробництва та запасів: Визначення оптимальних рівнів для задоволення попиту. Забезпечення відповідності виробничих потужностей та запасів потребам ринку.**
- **Канали дистрибуції: Вибір найкращих каналів для ефективного зв'язку з клієнтами. Вибір правильного поєднання прямих і непрямих каналів для оптимізації охоплення та витрат.**
- **Конфігурація ланцюжка поставок: Визначення кількості, ролі та місця розташування учасників ланцюга постачання. Конфігурація мережі ланцюга поставок для максимізації ефективності та оперативності.**



- **Цінність і вартість у співвідношенні з часом:**
- **Цілісний погляд на ланцюг поставок: Врахування всього ланцюга постачання при прийнятті рішень. Широка перспектива для виявлення синергії та уникнення субоптимізації.**
- **Використання технологій: Використання передових технологій для підвищення ефективності. Впровадження таких рішень, як автоматизація, штучний інтелект та Інтернет речей для підвищення продуктивності.**
- **Усунення видів діяльності, що не створюють доданої вартості: Видалення видів діяльності, які не створюють доданої вартості. Оптимізація процесів для зменшення відходів і підвищення продуктивності.**
- **Прискорення процесів: Прискорення процесів роботи з постачальниками та розробки продукції. Впровадження ощадливих практик для скорочення тривалості циклів і підвищення швидкості.**



- **Скорочення періодів прогнозування: Скорочення часових рамок для прогнозування попиту. Підвищення точності прогнозів та швидкості реагування на ринкові зміни.**
- **Перепроектування виробничих процесів: Підвищення ефективності виробництва. Впровадження принципів ощадливого виробництва для підвищення продуктивності та якості.**
- **Переоцінка варіантів дистрибуції: Розгляд різних методів дистрибуції для підвищення ефективності. Вивчення таких варіантів, як прямі поставки, крос-докінг і консолідація для оптимізації дистрибуції.**



Додавання вартості за допомогою логістичних функцій

Ефективне управління дистрибуцією:

Посилення конкурентних переваг завдяки ефективному управлінню дистрибуцією. Ефективна дистрибуція забезпечує своєчасну і точну доставку, підвищуючи задоволеність клієнтів.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Додавання вартості за допомогою логістичних функцій

Методи та завдання дистрибуції:

- **Складування: Ефективне зберігання товарів. Належна практика складування забезпечує швидкий доступ і знижує витрати на зберігання.**
- **Послуги з доданою вартістю: Надання додаткових послуг, таких як пакування та маркування. Надання додаткових послуг підвищує ціннісну пропозицію для клієнтів.**
- **Комбінування продуктів: Об'єднання різних продуктів для відправлення. Консолідація відправлень знижує транспортні витрати та підвищує ефективність.**
- **Обробка повернень: Ефективне управління поверненнями товарів. Ефективне управління поверненнями підвищує задоволеність клієнтів і повертає вартість повернутих товарів.**



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Зворотна логістика

- **Визначення та важливість:**
- **Зворотна логістика передбачає процес переміщення товарів з кінцевого пункту призначення назад до виробника або постачальника для повернення, ремонту, переробки або утилізації. Вона має вирішальне значення для управління поверненнями, зменшення відходів і підвищення стійкості.**
- **Ключові компоненти:**
- **Управління поверненнями: Ефективне поводження з повернутими товарами. Налагоджений процес повернення мінімізує витрати та покращує якість обслуговування клієнтів.**



Funded by
**The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment**

Зворотна логістика

- **Ремонт і відновлення:** Ремонт або відновлення продуктів для перепродажу. Ремонт або відновлення продуктів відновлює їхню вартість і зменшує кількість відходів.
- **Переробка та утилізація:** Належна утилізація або переробка повернених товарів. Відповідальна утилізація та переробка мінімізує вплив на навколишнє середовище.
- **Зворотний ланцюг постачання:** Створення мережі для управління зворотними логістичними процесами. Ефективний ланцюг зворотних поставок сприяє сталому розвитку та відшкодуванню витрат.



Funded by
**The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment**

Зворотна логістика

- Виклики та стратегії:
- Складність: Управління зворотним потоком товарів може бути складним і ресурсномістким. Розробка стандартизованих процесів може допомогти впоратися зі складністю.
- Витрати: Реверсна логістика може бути дорогою, що вимагає ефективних процесів для мінімізації витрат. Впровадження економічно ефективних стратегій може зменшити витрати на реверсну логістику.
- Задоволеність клієнтів: Ефективна реверсна логістика може підвищити рівень задоволеності клієнтів, забезпечуючи прості процеси повернення. Чітка політика та ефективна обробка покращують клієнтський досвід.
- Сталий розвиток: Впровадження екологічно чистих практик в реверсній логістиці для зменшення впливу на навколишнє середовище. Сталі практики в реверсній логістиці сприяють досягненню цілей корпоративної соціальної відповідальності.



Мережа ланцюгів поставок

Комплексне управління ланцюгами поставок:

- SCM передбачає комплексне планування, керівництво та управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в межах корпоративної мережі. Метою є максимізація споживчої цінності шляхом оптимізації всього ланцюга поставок.

Логістика проти SCM:

- У той час як логістика зазвичай стосується управління матеріальними потоками в межах однієї компанії або галузі, SCM має на меті оптимізувати всю мережу підприємств, що співпрацюють, для загальної ефективності. SCM охоплює логістику та інтегрує її з іншими функціями для досягнення стратегічних цілей.



Сторони та оператори в ланцюгу поставок

Постачальники:

- Надають сировину або компоненти, необхідні для виробництва. Надійні постачальники забезпечують наявність якісних матеріалів.

Виробники:

- Перетворюють сировину на готову продукцію. Ефективні виробничі процеси забезпечують високу якість продукції за оптимальних витрат.

Склади:

- Зберігають товари доти, доки вони не будуть потрібні для подальшої обробки або доставки. Ефективно організовані склади забезпечують швидкий доступ і мінімізують витрати на зберігання.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Сторони та оператори в ланцюгу поставок

Транспортні компанії:

- Переміщують товари з одного місця в інше. Ефективне транспортування забезпечує своєчасну доставку та зменшує логістичні витрати.

Роздрібні торговці:

- Продають готову продукцію кінцевим споживачам. Роздрібні торговці з'єднують ланцюг постачання з кінцевим споживачем, забезпечуючи доступність продукції та задоволеність клієнтів.
- Клієнти:

Кінцеві одержувачі продуктів або послуг. Розуміння потреб та вподобань клієнтів має важливе значення для ефективного управління ланцюгами поставок.



Вправа “Криголам”: “Естафета ланцюга постачання”

- **Мета:** Ознайомити студентів з потоком товарів у ланцюгу поставок.
- **Інструкція:**
 - Об'єднайте клас у малі групи (по 3-4 учні в кожній).
 - Призначте кожній групі роль у ланцюгу поставок: Постачальник, Виробник, Склад, Транспортер, Роздрібний продавець.
 - Кожна група отримає ідею простого продукту (наприклад, футболки).
 - Групи обговорять та окреслять кроки, що стосуються їхньої частини ланцюга постачання.
 - Група постачальників: Визначити необхідну сировину (наприклад, бавовна), звідки вона походить і як її отримують.
 - Група виробників: Опишіть виробничий процес (наприклад, перетворення бавовни на тканину, а потім на футболки).
 - Група “Склад”: Поясніть, як продукція зберігається та управляється на складі.



Funded by
The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment

Вправа “Криголам”: “Естафета ланцюга постачання”

- Група “Транспорт”: Опишіть методи транспортування, які використовуються для переміщення продукції з одного місця в інше.
- Група “Роздрібні торговці”: Опишіть процес отримання, зберігання та продажу продукції клієнтам.
- Через 10 хвилин кожна група презентує свої кроки перед класом.
- Об'єднайте кроки, щоб показати весь ланцюг постачання від сировини до покупця.
- Обговорення:
 - Як кожен крок сприяв створенню кінцевого продукту?
 - З якими викликами зіткнулася кожна група?
 - Наскільки важливою є координація між різними частинами ланцюга постачання?
 - Підбиття підсумків та відповіді на запитання
 - Повторіть ключові моменти уроку.



- **Управління ланцюгами поставок (SCM)** - це комплексне планування, керівництво та управління матеріальними потоками, а також пов'язаними з ними інформаційними та грошовими потоками в рамках корпоративної мережі, спрямоване на максимізацію доданої вартості для споживача.
- Ключовим в управлінні ланцюгами поставок є також формування структури ланцюга та її розвиток. Основна увага в концепції SCM приділяється часу, надійності та прозорості, а важливими елементами є співпраця між учасниками ланцюга та створення цінності для клієнтів.
- Поняття логістики та управління ланцюгами поставок часто використовують як синоніми, і в цьому випадку їх можна розглядати як одне й те ж саме, але з дещо різною точкою зору. Про логістику зазвичай говорять як про управління матеріальними потоками однієї компанії або галузі, тоді як управління ланцюгами поставок має на меті використання всієї мережі співпраці для оптимального функціонування.

-



Example of a supply chain, including logistics





Funded by
**The Service Centre for
Continuous Learning
and Employment**

STARTUPREFUGEES.COM