

ШКОЛА ЛОГИСТОВ

Стратегическое управление логистикой в цепях поставок

11 - 27 апреля

**(7 занятий: понедельник, среда, пятница
с 18.00 до 21.00)**

Целевая аудитория:

- руководители и менеджеры складской, транспортной логистики, которые стремятся в будущем занять позиции директора по логистике/руководителя цепочки поставок;
- операционные и финансовые директора, для которых важно разбираться во всех бизнес-процессах компании, и повысить свой профессиональный уровень в том числе в логистике;
- специалисты отдела контролинга управленческого учета;
- бизнес-аналитики;
- поставщики решений и услуг для логистики, которым важно разобраться в бизнес-процессах логистики.

Основные блоки программы:

1. Логистические функции и цепочки поставки.
2. Оценка потенциальной мощности цепочки поставки и ее логистических элементов.
3. Используемая классификация пулов ресурсов для эффективного управления.
4. Управление системой Логистики с точки зрения «затраты-выгоды».
5. Стратегическое управление закупками и запасами в логистической цепочки.
6. Функция «Складирования» в логистической цепочке.
7. Функция «Транспортировки» в логистической цепочке.

Что Вы получите в результате обучения?

- ✓ **Главной задачей данной программы** является сформировать или даже изменить мировоззрения специалистов в логистике на предмет своей работы, который в современных рыночных условиях должны подчиняться философии Управления Цепями Поставок.
- ✓ Красной нитью через всю программу будет проходить основной тезис, сформулированный Ярославом Степченковым, автором программы:

«Специалисты по логистике управляют не запасами, транспортом, складом и пр. ресурсами. Они на самом деле управляют деньгами компании, посредством ресурсов, которые подчинены им, обеспечивая качественное и оптимальное движение товарного потока или оказания услуг».

- ✓ Поэтому, в ходе программы очень много времени уделяется финансово-экономическим инструментам оценки работы логистики и выработки стратегий управления логистическими функциями.
- ✓ Сама же программа содержит **минимум воды, а только практические инструменты, методы и знания, которые вы сможете сразу начать применять у себя в компании.**
- ✓ В ходе обучения **мы будем разбирать** самые важные и значимые области каждой функции (например, склад, транспорт, запасы и пр.) и их влияния друг на друга и важность взаимодействия.
- ✓ Весь материал разбирается **на реальных моделях и практических кейсах.** И самое важное, все что в течение обучения будет показано (модели, формы и пр. практические инструменты) будет передано Участникам программы.

Среди участников и выпускников:

- ТВН
- КНУПТ
- Варус
- Фармак
- Эргопак
- Агроскоп
- Бюро вин
- Эксист сток
- А.В.К. Киев
- Fozzy Group
- Укрленфарминг
- Суматра ЛТД
- Лантманнен АКСА
- Королівський смак
- Райське Джерело
- Украинская дистрибуционная компания
- Транспортная компания «САТ»
- Мюльн Парас Украина
- Премьер Дистрибьюшн Компани
- Horeca Group
- System Group
- Pay&Go



Автор курса:

Бизнес-тренер: ЯРОСЛАВ СТЕПЧЕНКОВ

- Ведущий Эксперт по системному построению бизнес-процессов логистики
 - Практикующий менеджер проектов IPMA (D), UPMA
 - Модератор и ТОП-спикер «Всеукраинского ДНЯ ЛОГИСТА»
 - Модератор и Спикер 2-ой Практической Master-сессии LogisticMaster-2013, 2014, 2015 годов.
- Опыт настройки бизнес-процессов логистики в компаниях: «Интерпайп», ТС «Велика Кишеня», «МЕДКОМ», «КТ- Украина», «Промкабель-Электрика», «ДЕКО», и др.

Обучал на тренингах логистов:

А.В.К. Киев, Европродукт, Косметик-маркет Украина, Транс Логистик, Ясенсвіт, ПлазмаТек, Варус Логистик, ОККО Бизнес, Фоззи-Фуд, Экософт, Би Джи Эс, Украгроком, Завод «Атонмаш», Европа-Транс ЛТД, Redhead Family Corporation, Львівхолод, Рилайт, Норма-Апекс, МТС Украина и другие.



ПРОГРАММА (блок 1-3)

Логистические функции и цепочка поставки:

1. Понятие логистики и ее функций. Определение современных границ систем Логистика предприятия.
2. Материальные, информационные потоки предприятия и ресурсы, которые их обслуживают.
3. Логистика и Цепочка поставок: определения и основные понятия.
4. Цепочка поставок: структура и уровни, основные положения.
5. Схема сети поставок.
6. Материальный поток:
 - а. Система «Выталкивания» и «Вытягивания» товаров и их роль на характеристики материального потока;
 - б. «Гибкость» материального потока;
 - с. Роль качественного управления материальным потоком на конкурентное преимущество цепочки поставок.
7. Информационный поток: его роль и требования к нему для построения эффективной цепочки поставок.
8. Конкурентное преимущество, создаваемое логистикой. Парадигма треугольника: «Качество-Время-Затраты».
9. Важность управления уровнем неопределенности (конкурентный фактор «Надежность»).
10. Выработка целевых стратегических показателей для материального потока.
11. Определение стратегии логистики предприятия и выработка тактических стратегий логистических функций на предприятии. Выравнивание стратегий.
12. Дифференциация логистических стратегий в рамках одного предприятия.

Оценка потенциальной мощности цепочки поставки и ее логистических элементов.

1. Максимальная мощность системы Логистика (ограничение системы).
2. Как определить максимальную мощность каждого элемента системы:
 - а. закупки и снабжение;
 - б. складская обработка складское хранение;
 - с. транспортная логистика;
 - д. прочие логистические элементы.
3. Создание паспорт мощности логистических элементов в цепочке поставки.

1. Организация сбора и обработки данных по производительности элементов системы.
2. Нормирование работ и создания аналитических моделей.
3. Балансировка по мощностям элементов системы.
4. Оценка запаса мощности элемента и возможности ее использования.
5. Идеи TQM, TQC, Lean Thinking, JIT, Канбан и их практическое применение.

Использование классификация пулов ресурсов для эффективного управления.

1. Применение инструментов классификаций для управления в системах Логистики.
2. Классификация по значимости. Классический ABC анализ. Его плюсы и минусы. Адаптация ABC анализа под современные условия. Многомерный ABC анализ.
3. Стратегический ABC анализ.
4. Классификация по вариабельности. Проблемы, которые могут исказить интерпретацию анализа, и как их избежать.
5. Классификация для сезонных товаров, морально устаревающих.
6. Обобщенный алгоритм проведения классификации по заданным критериям значимости.
Доп. примеры вариантов анализа:
 - Матрица Маржинальный доход на единицу – Валовый маржинальный доход по продукту;
 - FMR анализ (от англ. Fastest Medium Rare — быстро, средне, медленно) — анализ товарного ассортимента по частоте обращений/взятия;
 - Изменения темпа потребления (динамики продаж);
 - VEN (англ. Vital Essential Non-essential — жизненно-важные, необходимые, второстепенные) – по значимости для предприятия;
7. Роль статистики при эффективном управлении процессами.
8. Основные статистические показатели: как их читать. Ограничения использования статистических данных (требования к неизменности внешней среды).
9. Карты Шухарта, 6 Сигм и др. инструменты управления процессами.
10. Разработка требований по сбору статистических данных (в т.ч. организация полевого эксперимента).

ПРОГРАММА (блок 4-7)

Управление системой Логистики с точки зрения «затраты-выгоды».

1. Важность управления с точки зрения «затраты-выгоды».
2. О затратах:
 - a. классификация затрат;
 - b. направление учета;
 - c. носители затрат и их взаимосвязь;
 - d. релевантные затраты;
 - e. методы калькуляции себестоимости;
 - f. точка безубыточности.
3. Концепция совокупной стоимости и ее практическое применение.
4. Стоимость денег во времени и дисконтирование денежного потока.
5. Алгоритмы и принципы построения экономических расчетов для логистических решений:
 - a. калькуляторы принятия решений;
 - b. расчет точки безубыточности;
 - c. разработка технико-экономического обоснования.
6. Альтернативные затраты и их учет при принятии решения.
7. Немного о бюджетировании логистических функций.
Функционально-стоимостное бюджетирование.

Функция «Складирования» в логистической цепочке.

1. Склад как элемент постоянных затрат цепочки, который «утяжеляет» получение прибыли. Какую дополнительную ценность он должен создавать, чтобы компенсировать затраты на свое содержание.
2. Определение стратегических и тактических целей для ваших складов на предприятии.
3. Поиск экономического компромисса в количестве складов на территории. Практический пример оценки необходимости регионального склада.
4. Классическая обработка грузов и кросс-докинг PVL. Плюсы и минусы.
5. Технологии хранения, грузообработки и информационного обеспечения складских операций. Когда они необходимы с экономической точки зрения.
6. Организация «правильного» товарного учета и инвентарного контроля, как необходимое требование качественного информационного потока.
7. Работа с персоналом склада: кривая опыта, работа с персоналом, выработка правильных KPI.

Функция «Транспортировки» в логистической цепочке.

1. Международные перевозки сторонним перевозчиком. Специфика перевозок, юридические аспекты заключения договоров, оформление поставок и документов, сопровождающих данные перевозки, претензионная работа. Практические советы.
2. Внутренние перевозки по Украине сторонним транспортом. Специфика перевозок, юридические аспекты заключения договоров, оформление поставок и документов, сопровождающих данные перевозки, претензионная работа. Практические советы.
3. Собственный транспорт.
 - Плюсы и минусы собственного транспорта;
 - А всегда ли надо иметь свой подвижной состав?
 - Технико-экономическое обоснование приобретения подвижного состава.
 - Планирование и организация работы собственного транспорта при необходимости до нанимать транспорт на стороне.
 - Об организации качественного аналитического учета расхода ГСМ, шин и пр. расходных материалов и зап. частей на собственный автомобиль.

Стратегическое управление закупками и запасами в логистической цепочке.

1. План продаж и операций (Sales and operations planning S&OP).
2. Определение основных параметров S&OP, логики, допущений, горизонта планирования.
3. Элементы процесса S&OP:
 1. Управление ассортиментным портфелем.
 2. Управление запасами.
 3. Планирование поставок и моделирование ситуаций.
4. Включение разработки антирисковых сценариев в процесс S&OP.

Отзывы участников:

Очень полезное мероприятие. Так как отсутствуют хорошие системы образования, данная школа дает возможность получить хорошие знания.

Сергей Бех, «Fozzy Group»

Как директор компании, которая является разработчиком и провайдером он-лайн сервисов для оптимизации цепей поставок, получила много практической информации о функционировании разных участков цепей поставок, способов их оптимизации с конкретными примерами. По вопросам, которые поднимались, поняли, что действительно волнует нашу целевую аудиторию и как функционалом должны обладать наши сервисы, чтобы решить проблемы в цепях поставок и помочь их оптимизировать.

Общее впечатление очень позитивное, понравилась практическая направленность всех занятий. Много информации из мирового опыта. Отдельное спасибо за предоставленные материалы/конспекты занятий, рабочие файлы с распечатками и другую полезную информацию.

Оксана Скоромная, «ТВН»

Хорошая и эффективная организация, полученные указания помогут многим в практической деятельности. Хочу выразить благодарность. Курс был проведен на высоком профессиональном уровне.

Сидоренко Наталия, «Лантманнен АКСА»

Считаю, что привлечен один из лучших, лучший коуч по данной теме, хорошо продумана топология класса, логично подобран материал по последовательности.

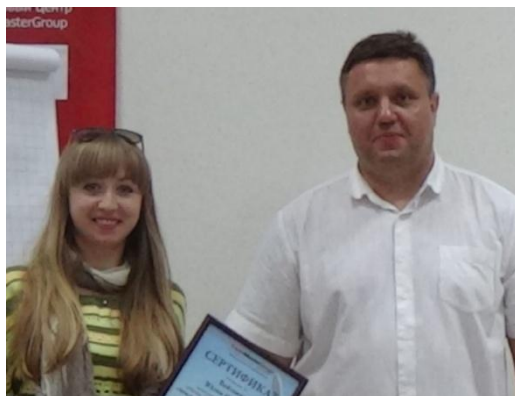
Виктория Лисовик

Комфортное помещение, дружелюбное обращение и компетентный коуч оставили только хорошее и позитивное впечатление.

Виталий Божко, «Суматра-ЛТД»

Очень важно, что лектором является 100%-ный практик. Каждая, даже самая малейшая теория подкрепляется примером из жизни опытного логиста. Это очень важно, что много информации давали в необходимом объеме и многие модели сразу же можно применять в своей компании.

**Юлия Войтович,
«Премьер Дистрибьюшн Компани»**



Условия участия:

Стоимость участия:

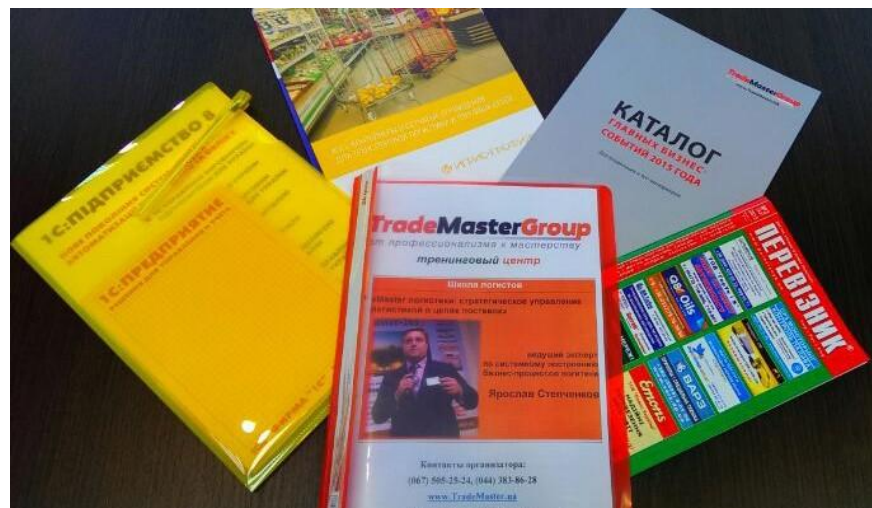
- 4200 грн. для 1-го участника.

В стоимость обучения входит:

- методический материал;
- кофе-паузы;
- сертификат участника.

Возможные скидки, бонусы:

- при участии 2-х человек от компании - скидка 5%,
- при участии 4-х человек от компании и более - скидка 10%.



Контакты:

С уважением, команда TradeMasterGroup

Тел: (050) 149 26 27
(044) 383-50-34

E-mail: nik@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA



TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству