

LANAC SNABDEVANJA KAO KONCEPT

*UPRAVLJANJE LANCEM
SNABDEVANJA U PERIODU KRIZE*

Šta će biti tema ove prezentacije?

- Šta je to Lanac Snabdevanja (LS)
- Istorijat i promene fokusa LS kroz vreme
- Saveti za optimizaciju LS u periodu krize

Šta je u suštini problem u LS?

- Naći optimalan balans u odnosu:

Troškovi - Kvalitet

Ili nešto složenije...

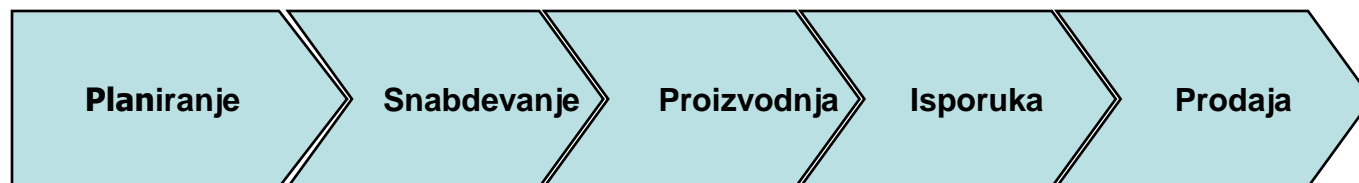
- LS: Efikasno povezivanje i saradnja svih organizacionih jedinica.
- Cilj: Zadovoljenje klijenata (potrošača proizvoda/usluga)!
- Posledice uređenog LS:
 - Smanjeni troškovi
 - Povećana produktivnost
 - Uklonjena “uska grla”

Istorija Lanca Snabdevanja

- 1960-te i 1970-te:
 - Fokus na upravljanje zalihama & kontrolu troškova
 - Planiranje proizvodnih resursa (MRP)
- 1980-te i 1990-te:
 - Just-in-time upravljanje (JIT)
 - Upravljanje lancem snabdevanja (SCM)
- 2000-te i 2010-te
 - Odlučivanje u realnom vremenu
 - Orkestrirana saradnja svih karika u lancu snabdevanja

Zašto je upravljanje LS teško?

- **Jer je nepredvidivo!**



- Ovo je uobičajeno zbog:
 - Promenljivih zahteva tržišta
 - Vremena transporta
 - Kvarova mašina i vozila
 - Vremenskih i prirodnih katastrofa...
 - Lokalne politike, uslova rada, graničnih incidenata, ratova...

Upravljanje LS – Ključni problemi

- Plan prodaje nikad nije tačan!
 - Malo je verovatno da će potražnja biti baš jednaka planiranoj/prognoziranoj potražnji
- Što je planiranje više unapred - lošije je!
 - Plan prodaje godinu dana unapred nikada ne može biti tačan kao plan tri meseca unapred.
- “Efekat biča” (Bullwhip effect)
 - Poznati efekat širenja greške prilikom planiranja prodaje/nabavke (*Hand-out br. 1: EFEKAT BIČA (BULLWHIP EFFECT)*)

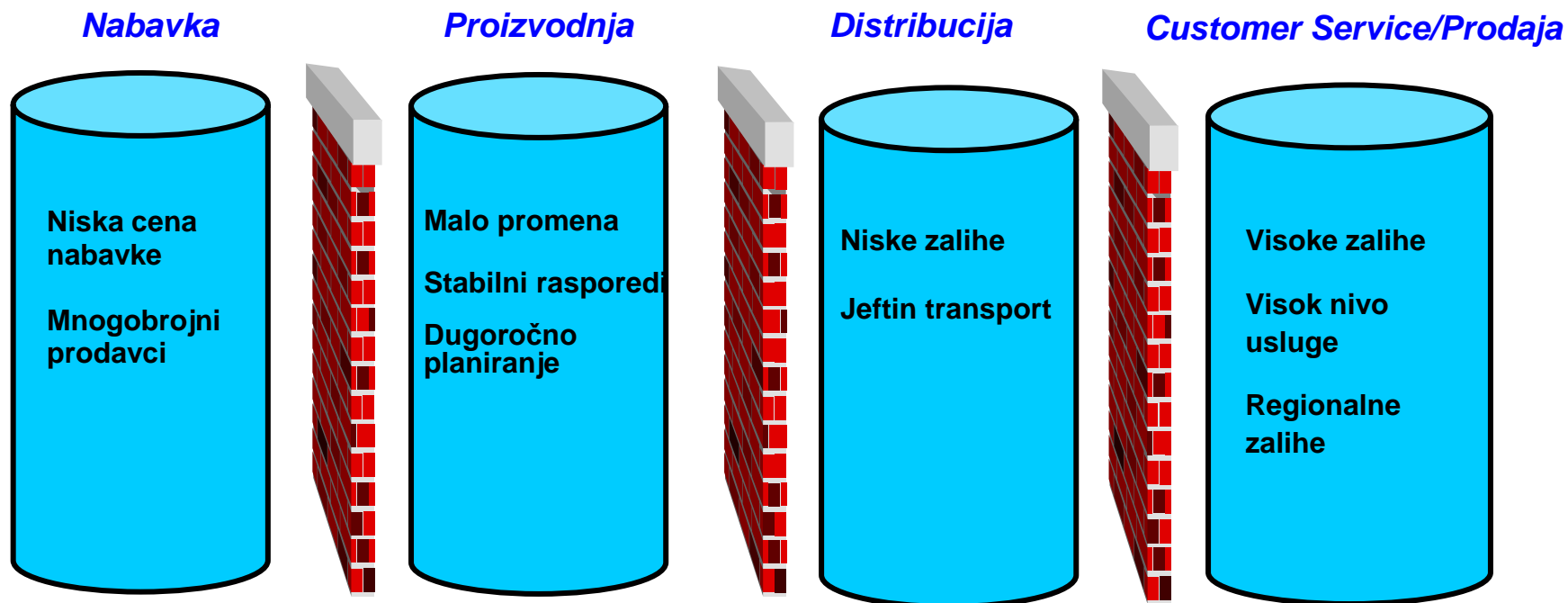


Ključni problemi u Srbiji

- (Pre)velika nezavisnost u radu
- Nepostojanje koordinacije
- Nedostatak globalne slike
- Nepostojanje procesa

I malo slikovitije...

- Prevazilaženje funkcionalnih “silosa”



Šta je rešenje?

- Zavisí od vrste posla/industrije i mora se analizirati svaki slučaj posebno, ali...
- ...princip je svuda isti:
 1. Postojanje jedinstvenog plana prodaje (JPP)
 2. Proizvodnja/nabavka gotovih proizvoda u skladu sa JPP

Jedinstveni Plan Prodaje

- Plan prodaje po proizvodima i kupcima
- A/B/C klasifikacija proizvoda i kupaca
- Informacije o trendovima
- Uspostavljanje strateške saradnje sa veleprodajama/maloprodajama
- Veliki značaj IT-a

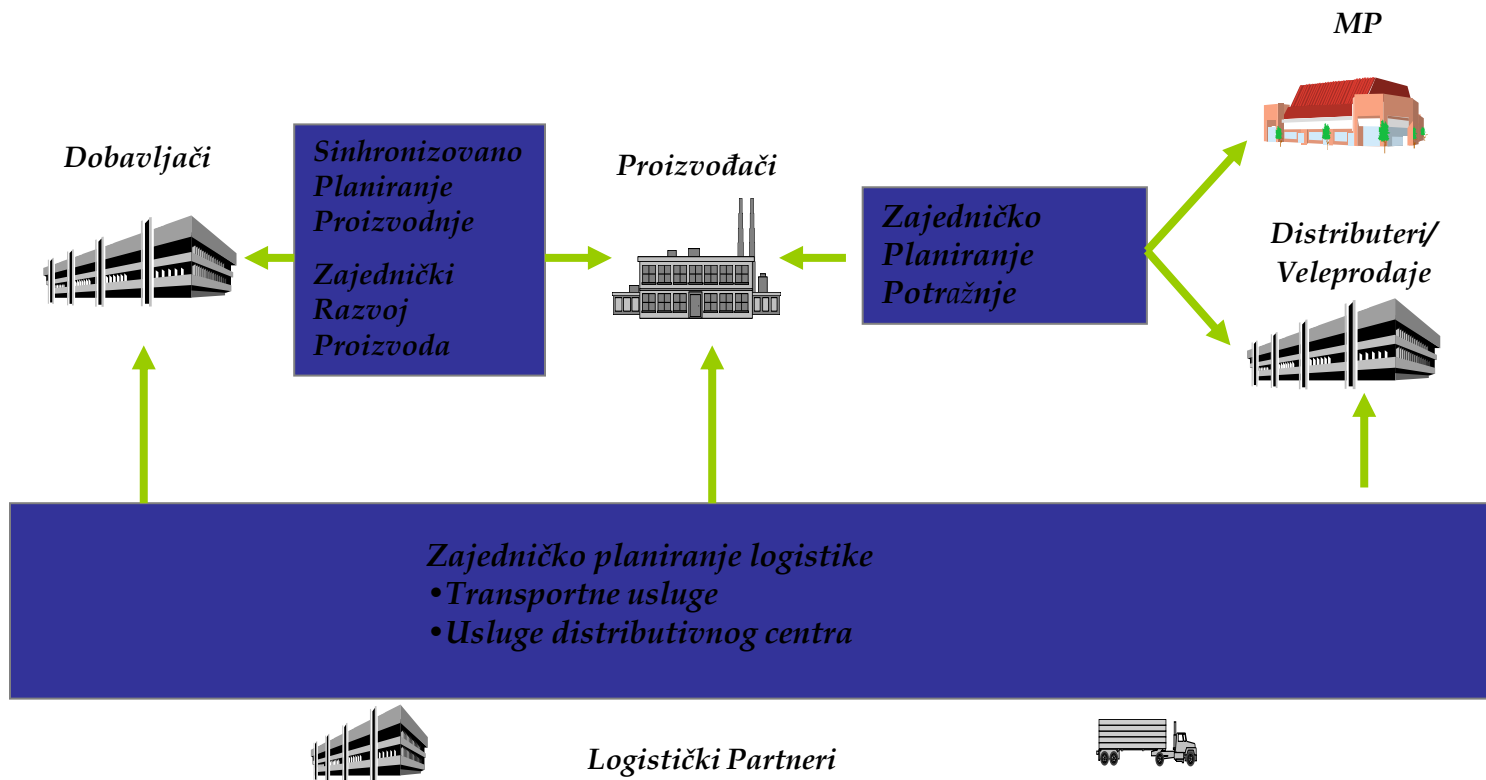
(Hand-out br. 2: PRIMER ŠEME PROCESA JPP)

Proizvodnja/Nabavka

- Planovi usklađeni sa marketingom/prodajom/razvojem
- Blagovremena nabavka
- Bolja pregovaračka pozicija prema dobavljačima
- *(Hand-out br. 3: PRIMER PLANIRANJA PRODAJE, PROIZVODNJE I NABAVKE KROZ PAR PROIZVODA)*
- Identifikacija proizvoda i dobavljača kritičnih za proces rada (Kraljić model)
- *(Hand-out br. 4: KRALJIĆ MODEL)*

Saradnja u LS

- Kamen-temeljac efektivnog upravljanja LS
- Danas, fokus mnogih inicijativa u LS
- Jedini metod koji ima potencijal da eliminiše Bullwhip efekat



Autsorsing (Outsourcing)

- Zašto autsorsovati neke procese?
- Šta autsorsovati?

Korisni linkovi

- http://www.12manage.com/i_sq.html
- http://citebm.business.illinois.edu/it_cases/Graen-Shaw-PG.pdf
- <http://www.thehindubusinessline.in/2005/07/17/stories/2005071700141600.htm>

HVALA!