



Yulia Savytska, Joanna Woźniak, Iwona Czech

Uniwersytet Opolski, Wydział Ekonomiczny

Rola dostawcy w sprawnym funkcjonowaniu procesu zaopatrzenia na przykładzie producenta urządzeń transportowo-dźwigowych

1. Wprowadzenie

Renomowany producent urządzeń transportowo-dźwigowych, działa z powodzeniem na rynku krajowym i zagranicznym od ponad 60 lat.

Swoim odbiorcom zapewnia kompleksową obsługę w zakresie doradztwa technicznego, projektowania i produkcji urządzeń z wykorzystaniem najnowszych, optymalnych rozwiązań inżynierskich. Pracownicy posiadają wysokie kwalifikacje w zakresie projektowania, produkcji i zarządzania. Przedsiębiorstwo to dysponuje także nowoczesnym i doskonale wyposażonym warsztatem. Ma zdolność do wytwarzania technologicznie zaawansowanych urządzeń najwyższej jakości.

2. Znaczenie dostawcy w zaopatrzeniu produkcji

2.1 Przedmiot i zakres działalności

Celem przedsiębiorstwa jest, przede wszystkim, wytwarzanie wyrobów oraz świadczenie usług

o jakości spełniającej oczekiwania nabywców. Dąży się do utrzymania opinii partnera godnego zaufania, przy zapewnieniu pełnej zgodności z obowiązującymi przepisami i normami dotyczącymi procesu projektowania i produkcji urządzeń, w oparciu o wytyczne uwzględnione w zintegrowanym systemie zarządzania jakością. Zamówienia są realizowane zarówno w kraju, jak i za granicą.

2.2. Główne sektory produkcji:

- Konstrukcje stalowe dla przemysłu
- Urządzenia dla platform wiertniczych, statków i innych obiektów rynku offshorowego
- Systemy przeladunkowe
- Urządzenia dźwignicowe, w tym suwnice i wciągarki
- Urządzenia i systemy dla górnictwa
- Maszyny i urządzenia dla innych gałęzi przemysłu (elektrownie, porty, etc.).

2.3. Realizowane procesy w przedsiębiorstwie

2.3.1. Modelowane procesy podczas wykonywania suwnicy:

- 1) Przyjęcie i ostateczne potwierdzenie zamówienia
- 2) Proces projektowania
- 3) Proces zaopatrzenia
- 4) Wykonanie suwnicy
- 5) Wybór najlepszego oferenta wśród firm transportowych
- 6) Transport wykonanych produktów gabarytowych na miejsce docelowe do klienta

2.3.2. Opis procesów:

1) Przyjęcie i ostateczne potwierdzenie zamówienia

Po przyjęciu zamówienia i wymaganych badań geologicznych od klienta, w którym miejscu będzie stała maszyna (suwnica), tworzy się wstępny kosztorys dla klienta. Tworzy go Dział Marketingu. Wstępny kosztorys przedstawiany jest klientowi. Klient może się zaakceptować warunki finansowe lub nie. Gdy klient zaakceptuje warunki finansowe przechodzi się do projektowania suwnicy. Gdy się nie zgodzi, wprowadzane są poprawki i ponownie jest on przedstawiany klientowi. Zamówienie jest przesyłane do działu projekowania i kolejno następuje proces projektowania.

2) Projektowanie

Na początku wykonywane są prace geodezyjno-konstrukcyjne na placu budowy suwnicy przez konstruktorów. Konstruktorzy robią projekt suwnicy. Projekt jest przesyłany do technologów, którzy tworzą procesy technologiczne, uwzględniając zakup danych typów materiałów, które przesyłane są do działu zakupów. Logistycy dokonują zakupu odpowiednich materiałów zgodnie z procesem technologicznym, który uwzględnia: gabaryty, gatunek, materiał, atesty i wytypy (które będą potrzebne do kontroli materiałów). Następnym etapem jest proces zaopatrzenia.

3) Proces zaopatrzenia

Na początku zestawiane są raporty o stanie produktów znajdujących się w zapasie, zachodzi tutaj kontrola stanów magazynowych. Następnie należy wybrać określony asortyment oraz odpowiednią jego ilość. Asortyment zamawiany jest z innych lokalizacji przedsiębiorstwa oraz od osób prywatnych. Biuro obsługi klienta wybiera dostawcę, a następnie składa zamówienie. Po dostarczeniu zamawiany towar jest przyjmowany bądź odrzucany. Kiedy nie spełnia wymogów zostaje reklamowany, co wiąże się z odsyłką.

4) Wykonanie suwnicy

Po otrzymaniu projektu w tym samym czasie programiści programują maszyny pod dane gabaryty zakupionego materiału, a logistycy wydają kwity RW (rozchód wewnętrzny). Magazynier wydaje potrzebne materiały (blachy, kształtowniki, rury), które są czyszczone przez oczyszczarkę. Następnie materiały kierowane są na poszczególne stanowiska: palarki CNC, piły, nożyce, gilotyny, gdzie są tworzone poszczególne detale do dalszej produkcji. Wykonywane jest odpowiednio gięcie, prostowanie, obróbka za pomocą maszyn skrawających CNC, walcowanie i palenie kształtów. Nadwyżki materiałów są opisywane kwitem ZW (zwrot wewnętrzny) i wysyłane na magazyn. Półfabrykanty są przesyłane na dział montażu, a następnie składane, w co wchodzi spawanie, prostowanie i obróbka skrawania na wytaczarkach CNC. Kolejno następuje odbiór poprzez kontrolę wykonywaną przez dział kontroli, a następnie wyniki prezentowane są klientowi. Nakładane są warstwy ochronne zgodnie z procesem technologicznym. Małe detale trafiają do pakowania, a duże gabaryty są wysyłane specjalistycznym transportem kołowym do Klienta. Wyrób gotowy zostaje wysłany

do Klienta.

5) Wybór najlepszego oferenta wśród firm transportowych

Na początku wysyłane są zapytania ofertowe do różnych firm transportowych. Wykonuje to dział zakupów. Zapytania ofertowe są wysyłane e-mailem lub faxem. Kolejno są wyznaczone kryteria wyboru najlepszego oferenta. Dana firma spełnia określone kryteria albo nie. Jeżeli firma spełnia wymogi, akceptujemy warunki danej firmy, jeżeli nie spełnia, nie podejmujemy współpracy. Z firmą, która spełnia wymogi podejmujemy współpracę.

6) Transport wykonanych produktów gabarytowych na miejsce docelowe do klienta

Po zakończeniu produkcji poszczególnych części suwnicy logistycy poszukują firmy, która zajmie się transportem ponadgabarytowym i ponadnormatywnym (transport specjalnych), aby dostarczyć wszystkie materiały na miejsce docelowe do klienta. Realizacja przewozu specjalnego wymaga uzyskania specjalnego zezwolenia (uzyskanie dokumentu zezwolenia), które powinno zawierać: opis ładunku, charakterystykę środka transportu, opis i wskazanie trasy przewozu. Podczas opracowania trasy przewozów specjalnych należy uwzględnić: szerokość dróg, charakterystykę zakrętów, wysokość wiaduktów i nośność mostów. Następnie wysyłane są zapytania ofertowe do firm transportowych. Jednocześnie przebieg trasy jest konsultowany z Generalną Dyrekcją Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA), ponieważ w niektórych miejscach istnieją ograniczenia gabarytowe i wagowe. Następnie dział zakupów dokonuje analizy rynku i wybiera najlepszego oferenta. W kolejnym etapie materiał przygotowywany jest do wysyłki. Zostaje wydany do tego dokument WZ - wydanie na zewnątrz. Wyrób gotowy zostaje przetransportowany pod wskazany adres. Pracownicy działu konstrukcyjnego odbierają materiały w miejscu docelowym i sprawdzają jakość wyrobu gotowego po transporcie. Zakończenie czynności transportowych.

3. Wybór dostawcy

3.1. Etapy wyboru potencjalnych dostawców:

- Poszukiwanie potencjalnych dostawców.

W tym przypadku można zastosować następujące metody: ogłoszenie konkursu, badanie materiałów promocyjnych, wizyty na wystawach i targach, korespondencja i osobiste kontakty z potencjalnymi dostawcami).

- Analiza potencjalnych dostawców.

W wyniku analizy potencjalnych dostawców znajduje się lista konkretnych dostawców, z którymi trwają prace nad ustanowieniem stosunków umownych. Lista dostawców jest zwykle zestawiana dla każdego rodzaju dostarczanych zasobów materiałowych

- Ocena wyników pracy z dostawcami.

Dostawcy muszą być oceniani nie tylko na etapie wyszukiwania, ale także w procesie pracy z już wybranymi dostawcami.

- Rozwój dostawcy.

Wysokorozwinięte relacje z dostawcami powinny obejmować jeszcze jeden stopień - rozwój dostawcy, to znaczy jego integrację w system swoich interesów.

3.2. Główny dostawca i wybór kryteriów

Głównym dostawcą stali dla przedsiębiorstwa jest firma zlokalizowana w Katowicach. Dostawca ten to drugi co do wielkości producent stali w Europie. Główne zakłady produkcyjne firmy znajdują się w Wielkiej Brytanii oraz Holandii. Dostarczona stal i usługi pokrewne przedsiębiorstwom z branży budowlanej, motoryzacyjnej, opakowaniowej, maszynowej i innych na całym świecie.

Kryteria istotne dla producenta:

Właściwy wybór dostawców zapewniają kryteria ich doboru. Analiza wszystkich czynników pozwala do minimum ograniczyć możliwość wyboru nieodpowiedniego dostawcy.

1. Cena - jest to istotny czynnik dla producenta urządzeń transportowo-dźwigowych. Firma dba o to żeby stosunek jakości do ceny utrzymywał się na wysokim poziomie. Przeprowadzana jest analiza stabilności ceny oraz możliwości potencjalnych rabatów oraz negocjacji cen. Firma zwraca uwagę na to kto ponosi koszty dostawy i transportu.
2. Rabaty – producent urządzeń transportowo-dźwigowych ma stałego dostawcę stali. Współpracują ze sobą od dłuższego czasu, dzięki czemu uzyskali rabat wysokości 10%.
3. Lokalizacja- dostawca zlokalizowany jest relatywnie blisko firmy, co pozwala zminimalizować zapasy magazynowe oraz reagować szybciej w sytuacjach nagłego zwiększenia potrzeb na dany komponent.
4. Jakość dostarczonych towarów - przedsiębiorstwo produkcyjne wybiera najwyższej jakości materiały, które zapewniają długą żywotność i doskonałą wydajność.

Stal to jeden z niewielu materiałów z autentycznie zamkniętym cyklem recyklingu. Stal nie podlega zużyciu. Jest używana wielokrotnie bez utraty jakości ani wytrzymałości. W przeciwieństwie do większości materiałów, stal można poddać „upcyklingowi”, co oznacza, że jej jakość i wytrzymałość można zwiększyć w wyniku ponownego przetworzenia. Dostawca stali dla przedsiębiorstwa produkcyjnego stał się pierwszym podmiotem w sektorze stalowym, który uzyskał certyfikat zgodności produktów Colorcoat® z normą BES 6001 zrównoważonego rozwoju, opublikowaną przez UK Building Research Establishment. Następnie w 2014 roku certyfikat przyznano wszystkim brytyjskim produktom dla budownictwa stalowego, z ocenami „Bardzo dobre”, co oznacza, że dostawca jest największą firmą, która uzyskała zgodność z normą zrównoważonego pozyskiwania surowców BES 6001 opublikowaną przez BRE. Przedsiębiorstwo produkcyjne wybrało więc dostawcę ze względu na potwierdzoną jakość certyfikatami.

5. Czas realizacji zlecenia – dostawca stali realizuje zamówienie w przeciągu jednego tygodnia. Jest to uwarunkowane umową z tą firmą. Jest to optymalny czas realizacji zlecenia. Dzięki temu przedsiębiorstwo produkcyjne może utworzyć harmonogram realizowanego projektu.
6. Niezawodność - to czynnik, który odpowiada za brak przestojów, a co za tym idzie brak strat. Dostawca stali zapewnia nam terminowość, regularne i dokładne dostawy we właściwej ilości, czasie i miejscu. Firma bierze pełną odpowiedzialność za oferowane usługi.

4. Podsumowanie

Jednym z głównych problemów w zarządzaniu zaopatrzeniem jest wybór dostawcy. Jego znaczenie tłumaczy się nie tylko tym, że na współczesnym rynku istnieje duża liczba dostawców podobnych zasobów materialnych, ale przede wszystkim dla tego, że dostawca musi być wiarygodnym partnerem firmy przy wdrażaniu strategii logistycznej. Różnorodność i duża liczba potencjalnych dostawców przepływów materiałowych zwiększa znaczenie problemu wyboru tych, którzy mogą mieć największy wpływ na niezawodność procesów logistycznych. Podsumowując, producenta urządzeń transportowo-dźwigowych ma stałego dostawcę stali. Największą korzyścią dla przedsiębiorstwa produkcyjnego jest relatywnie niska cena za zakup stali oraz rabaty wypracowane w ciągu kilkuletniej współpracy. Ze względu na niewielką odległość dostawcy możliwa jest szybka realizacja zleceń, co minimalizuje koszty magazynowania. Zakupione materiały u dostawcy spełniają wszystkie stosowne wymagania

i normy mając świadomość tego, że mają one istotny wpływ na jakość wyrobu końcowego. Dostawca stali jest dla producenta urządzeń transportowo-dźwigowych sprawdzonym dostawcą, który działa w oparciu o system norm i przepisów zapewniając wysoką jakość wyrobów i usług.

Streszczenie

W artykule zaprezentowano w jaki sposób w przedsiębiorstwie produkcyjnym dokonuje się wyboru dostawcy. Opisane są w nim procesy występujące w przedsiębiorstwie i jak ważny jest wybór dostawcy. Mając na uwadze, że na współczesnym rynku istnieje duża liczba dostawców podobnych zasobów materialnych, musimy uwzględnić odpowiednie kryteria przy jego wyborze, aby przedsiębiorstwo dobrze funkcjonowało i odnosiło sukcesy w przyszłości.

Słowa kluczowe: dostawca, zaopatrzenie, transport, zamówienia

Summary

The article talks about the importance of choosing a supplier for a production company. It describes the processes occurring in the company and how important the choice of supplier is. Bearing in mind that there is a large number of suppliers of similar material resources in the modern market, we must take into account the criteria when choosing it, so that the company will function well and be successful in the future.

Keywords: supplier, supply, transport, orders

Bibliografia:

<http://www.famak.com.pl/famak/pl/>

https://www.tatasteelconstruction.com/pl_PL/