

УДК 658.712:339

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЫБОРА
ПОСТАВЩИКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
WAYS TO IMPROVE THE SELECTION OF SUPPLIERS IN THE
IMPLEMENTATION OF PROCUREMENT ACTIVITIES OF THE
ENTERPRISE

Борисевич Я.Р.

Научный руководитель - Хартовский В.Е., заведующий
кафедрой, кандидат физико-математических наук, доцент,
профессор Гродненский государственный университет имени Янки
Купалы, г. Гродно, Беларусь
borisjana66@gmail.com

Borisevich Y.R.

Supervisor – Hartovskij V.E., Head of the Department, Candidate of
Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor, Professor,
Yanka Kupala State University, Grodno, Belarus

*Аннотация. В данной статье приводятся результаты
исследования эффективности различных методов выбора
поставщика.*

*Abstract. This article presents the results of a study on the
effectiveness of various methods of selecting a supplier.*

*Ключевые слова: закупочная деятельность, предприятие, ABC-
анализ, тендер, экспертный метод.*

*Key words: procurement, enterprise, ABC-analysis, tender, expert
method.*

Введение.

В настоящее время проблема улучшения качества продукции производственного предприятия становится особо важной ввиду сложившихся условий рыночных взаимоотношений и жесткой конкуренции. Наряду с этим необходимо подчеркнуть, что данный аспект находится в прямой зависимости от эффективности координации действий с поставщиками материальных ресурсов и критериев их оценки: качество поставляемого сырья, цена, временные сроки и условия доставки. Этот факт порождает необходимость использования предприятиями ведущих методов

поиска и отбора поставщиков, установления взаимовыгодного сотрудничества с ними.

Основная часть.

Деятельность любого предприятия, независимо от его размера и профиля деятельности, неразрывно связана с наличием сырья, материалов, ресурсов жизнеобеспечения или услуг, поставляемых другими организациями [1]. Одним из первостепенных направлений закупочной деятельности торговых предприятий является работа с поставщиками. На сегодняшний момент по причине разнообразия и большого числа потенциальных поставщиков материальных потоков возрастает актуальность проблемы выбора тех из них, которые смогли бы максимально эффективно обеспечить устойчивость логистических процессов.

В ходе проведенного исследования были определены наиболее эффективные методы выбора поставщиков: метод рейтинговых оценок, метод доминирующих характеристик, метод категорий предпочтений, метод оценки затрат.

В ходе применения метода рейтинговых оценок выявляют главный критерий выбора поставщика, впоследствии значимость критерия устанавливается работниками службы закупок либо привлеченными экспертами. Следующим этапом является вычисление величины рейтинга по каждому критерию посредством произведения удельного веса критерия на экспертную балльную оценку для определенного поставщика. Окончательный рейтинг конкретного поставщика получают путем суммирования полученных ранее значений рейтинга по всем критериям [2, с.170]. В результате сравнения полученных значений рейтинга для разных поставщиков выявляют наилучшего партнера. Этот метод предоставляет возможность рассмотреть все ключевые критерии при выборе поставщика в разного рода случаях.

Метод доминирующих характеристик заключается в фокусировании внимания на одном выбранном параметре (критерии). В качестве параметра может выступать: наиболее низкая цена, наилучшее качество, график поставок и т.п. К основным преимуществам данного метода прежде всего можно отнести простоту и значительную экономию времени.

В процессе использования метода категорий предпочтения оценка поставщика, а также выбор способа его оценки, связаны с

информацией, поступающей из «профильных» подразделений фирмы. Благодаря этому осуществляется анализ не только полной, но и компетентной информации, основанной на опыте сотрудничества с тем или иным поставщиком.

Метод оценки затрат иногда называют затратнокоефициентным методом или «методом миссий» [3]. В процессе реализации данного метода весь исследуемый процесс снабжения делится на несколько возможных вариантов (миссий), для каждого из которых детально просчитываются все расходы и доходы. Результаты анализируют и выбирают лучший из вариантов решений (миссий). Для каждого поставщика рассчитываются все возможные издержки и доходы (при этом учитываются логистические риски). Впоследствии из возможных вариантов (миссий) определяют особо выгодный по величине общей прибыли.

В процессе изучения различных источников были выявлены следующие недостатки данных методов выбора поставщиков: 1) при использовании метода рейтинговых оценок необходимо принимать во внимание тот факт, что при обращении к потенциальным поставщикам трудно, а в отдельных случаях практически невозможно, получить объективные данные, требуемые для работы экспертов; 2) существенным недостатком метода доминирующих характеристик является игнорирование остальных факторов-критериев отбора; 3) метод категорий предпочтений не подходит в случаях, когда предприятие еще ни разу не работало с поставщиком; 4) метод оценки затрат требует наличия большого объема информации и анализа этой информации по каждому поставщику.

Следует отметить, что на сегодняшний день возникает потребность в анализе и оценке результативности, внедрении новых процессов, а также управления их взаимодействием с целью достижения намеченных целей и задач организации.

В результате проведенного исследования были установлены несколько путей по совершенствованию процесса выбора поставщиков.

Одним из возможных путей совершенствования выбора поставщиков является комбинирование экспертного (эвристического) метода с АВС-анализом.

ABC-анализ основан на правиле Парето, в соответствии с которым 20% правильных поставщиков позволяют предприятию на 80% повысить эффективность своей работы [2].

Согласно этому методу поставщиков делят на 3 группы: А-поставщики, доля которых на рынке составляет около 5%, но они покрывают примерно 75% оборота; С-поставщики, которых на рынке абсолютное большинство (75%), но они имеют примерно 5% оборота; оставшиеся 20% – В-поставщики с оборотом 20%.

Особое внимание необходимо уделить анализу полученных данных. Результаты ABC-анализа не должны приниматься автоматически к исполнению. Как правило, особенно на первых этапах требуется дополнительное согласование результатов экспертами, а потом их утверждение [5].

Ещё одним из путей совершенствования процесса выбора поставщиков является участие предприятия в тендере. Тендер – это конкурентная закупка, которая представляет собой возможность заключения договора на поставку товара, оказание услуг, осуществление работ [4]. На данный момент тендер-самый действенный способ осуществления закупок и продаж. Принимая участие в тендере, заказчик получает возможность уклониться от безответственных и необдуманных решений в процессе выбора поставщика, а также обрести прозрачность проведения закупки.

Следует отметить, что, проходя в режиме «онлайн», такие тендеры позволяют оперативно осуществить поиск коммерческого партнера, предложившего наилучшую цену.

Также хотелось бы отметить, что изучение и введение опыта предприятий, широко использующих современную логистическую технологию в совокупности с современными теоретическими источниками может послужить еще одним возможным способом совершенствования выбора поставщиков. Предлагается преждевременно составить требования к предполагаемым поставщикам, воспроизводящие интересы предприятия и осуществляющие выполнение требований к качеству продукции. Это во многом способствует сокращению времени на отсев поставщиков, которые не соответствуют выбранным критериям.

Заключение.

Одним из самых важных этапов в сложном процессе обеспечения предприятия необходимыми ресурсами является выбор

поставщика. Особо значимыми для менеджеров по закупкам становятся вопросы: какой метод выбора поставщика необходимо использовать в той или иной ситуации? Описанные в настоящей статье варианты методов и предложения по улучшению процесса выбора поставщиков, способствуют принятию качественного решения.

Литература

1. Алямовская Н.С., Винокурова В.О. Сегментация поставщиков: анализ существующих инструментов // Логистика и управление цепями поставок. - . - 5. - 94. - С. 11-20.

2. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для вузов. - Москва: Дашков и К, 2007. - 478 с.

3. Методы выбора поставщиков [Электронный ресурс]. - URL: https://studbooks.net/864622/marketing/metody_vybora_postavschika (Дата обращения: 30.10.2022).

4. Что такое тендер и как в нём участвовать? [Электронный ресурс]. - URL: <https://informburo.kz/cards/chto-takoe-tender-i-kak-v-pnom-uchastvovat-.html> (Дата обращения: 30.10.2022).

5. Экспертные методы в логистике [Электронный ресурс]. - URL: https://studref.com/436340/logistika/ekspertnye_metody_logistike (Дата обращения: 30.10.2022).

Представлено 02.11.2022