

Научная статья
УДК 658.7
doi:10.46554/PICS-2021.2-pp.292

МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Анна Сергеевна Архипова¹, Альбина Рустамовна Рахматуллина²

^{1, 2} Самарский государственный экономический университет

¹ Annet_rd@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность работы поставщиков материальных ресурсов, анализируются проблемы их взаимодействия с предприятием, а также выделяются основные методы выбора и оценки контрагентов путем их сравнительного анализа.

Ключевые слова: логистика, поставщик, методика выбора, рейтинг, оценка качества поставщика

Для цитирования: Архипова А.С., Рахматуллина А.Р. Методика анализа и оценки поставщиков материальных ресурсов // Известия института систем управления СГЭУ. 2021. № 2 (24). С. 288–291. doi:10.46554/PICS-2021.2-pp.288.

Original article

METHODOLOGY OF ANALYSIS AND EVALUATION OF SUPPLIERS OF MATERIAL RESOURCES

Anna Sergeevna Arkhipova¹, Albina Rustamovna Rakhmatullina²

^{1, 2} Samara State University of Economics

¹ Annet_rd@mail.ru

Abstract. This article analyzes modern problems of interaction between enterprises and suppliers, examines methods for selecting and evaluating suppliers, and also makes their comparative analysis.

Keywords: logistics, supplier, selection method, rating, supplier quality assessment

For citation: Arkhipova A.S., Rakhmatullina A.R. Methodology of analysis and evaluation of suppliers of material resources // Proceedings of the Institute of Management Systems of Samara State University of Economics. 2021. No. 2 (24). Pp. 288–291. (In Russ.). doi:10.46554/PICS-2021.2-pp.288.

В системе рыночных отношений задачи теории товароснабжения на предприятии в общей сложности заключаются в установлении хозяйственных связей с поставщиком для своевременного и оптимального обеспечения предприятия необходимыми материальными ресурсами с наименьшей стоимостью, соответствующего качества и комплектности, высоким уровнем сервиса с целью удовлетворения спроса на определенном временном интервале.

Деятельность поставщиков в составе закупочного процесса материальных ресурсов напрямую отражается на конкурентоспособности предприятия, за счет создания долгосрочных отношений со стратегически важными контрагентами для получения максимально возможной производительности и экономической эффективности.

Стратегия работы с поставщиками, а так же процесс их выбора - аспект закупочной деятельности, включающих грамотный отбор, анализ и оценку деятельности функционирования, а также совершенствование реестра контрагентов, что позволяет обеспечивать эффективную систему взаимоотношений между поставщиком и потребителем, а также формирует долгосрочное сотрудничество на рынке.

Разработка и внедрение на предприятие методики по анализу и оценке деятельности поставщика в сфере снабжения на сегодняшний день остается по-прежнему актуальной, поскольку в бизнес-пространстве сформировались следующие тенденции [1]:

- Отсутствие интеграции, путем создания стратегического партнерства поставщика и потребителя. На рынке преобладают традиционные отношения с поставщиками, в которых снижается своевременность и надежность поставок, при этом усиливая необходимость постоянного контроля над качеством и количеством поставленных материальных ресурсов.

- Поиск и выбор потенциального поставщика зачастую приводит к увеличению времени обработки и принятия рационального решения в связи с многообразием контрагентов;

- Появляется необходимость в оптимизации всех существующих затрат, которые затрагивают все стадии закупки, начиная от формирования поставки требуемых ресурсов, заканчивая доставкой заказа контрагентом.

Закупочная деятельность на предприятии начинается с анализа возможных источников снабжения материальными ресурсами, оценки коммерческих предложений поставщиков, а также систематизации полученной информации. При этом используются способы получения исходной информации: данные тендерных каталогов и утвержденных реестров, финансовая и банковская информация о хозяйственной деятельности поставщика, периодическая литература и другие.



Рис. Процесс обоснования выбора поставщика [2]

Сравнительная оценка потенциальных поставщиков, привлекаемых для долгосрочного сотрудничества с предприятием по снабжению материальных ресурсов, подлежит тщательному отбору по следующим критериям:

- Номенклатурная база поставляемых ресурсов должна соответствовать требованиям по объему и спецификации;

- Поставка материальных ценностей в необходимые и оптимальные для предприятия временные рамки;

- Наличие системы менеджмента качества (ISO), сертификатов, лицензий и разрешений, что демонстрирует способность поставщика поставить материальные ресурсы надлежащего уровня качества;

- Стоимость одного вида продукции и затрат на их поставку.

Также при оценке наиболее благоприятного контрагента существует ряд других показателей, оказывающих влияние на эффективность и рациональность выбора, к ним относятся возможность выполнения внеплановых поставок, форма оплаты, финансовое положение и репутация контрагента, а также удаленность его местоположения [3].

Цель оценки заключается в изучении возможностей поставщика для установления стратегического сотрудничества с максимальной для предприятия выгодой.

Решение о дальнейшем сотрудничестве должно базироваться не только на интуитивном решении и экспертном заключении, но и на аналитических расчетах, где отражается эффективность работы поставщика, путем соотношения набранных баллов. На основе коммерческих предложений, полученных от поставщиков, производится анализ информации согласно предложенным критериям оценки, и осуществляется расчет рейтинга поставщика.

Оценке подлежат поставщики материалов и изделий, необходимых для бесперебойной работы предприятия. По каждому виду продукции производится оценка не менее трех поставщиков. На основании полученных значений составляется реестр поставщиков. Результаты, полученные при

расчете рейтинга каждого контрагента, систематизируются и структурируются на основе сводной электронной таблицы для принятия дальнейших решений по сотрудничеству.

Методика оценки эффективности деятельности поставщиков разрабатывается при наличии комплексных показателей, включающих ряд неравнозначных параметров для их дальнейшей обработки. В таблице предложена данная методика оценки эффективности работы с поставщиками, где отражены все критерии и их характеристики для оценки деятельности поставщиков [4].

Методика оценки поставщиков

№	Наименование критерия	Балл критерия	Способ получения количественного значения
1	Качество продукции	10	Продукция соответствует ГОСТУ, ТУ по проекту, отклонения не более 0,2%
		5	Отклонения в качестве 0,2%-1,0%
		0	Отклонения в качестве свыше 1,0%
2	Наличие системы качества (ISO) у поставщика	20	Система менеджмента качества по международному стандарту
		10	ISO не сертифицирована
		0	ISO не внедрена
3	Сроки поставки продукции по договору	20	Точно в указанный в договоре срок
		10	Задержка до 7 дней
		0	Задержка свыше 7 дней
4	Общая стоимость одного вида продукции	20	Минимальная цена
		10	Средняя цена
		0	Максимальная цена
5	Система оплаты	10	Оплата по факту отгрузки продукции
		5	Частичная предоплата
		0	Предоплата 100%
6	Надежность поставщика	20	Долговечность хозяйственных связей 3 года и более
		10	Долговечность хозяйственных связей от 1 до 3 лет
		0	Новый поставщик или долговечность хозяйственных связей менее года

Результатом расчетов оценки потенциальных партнеров является рейтинг эффективности поставщика (E), достижимая максимальная величина которого должна стремиться к 100%.

$$E = Q + CMK + Sp + Cp + Tp + Np - An \rightarrow \max 100 \%,$$

где Q – соответствие поставленной продукции заявленному качеству, CMK – наличие ISO, Sp – условия платежа, Cp – цена поставки, Tp – сроки поставки по договору, Np – надежность поставщика, An – количество рекламаций на несоответствие качества и количества поставок.

Для установления приоритета, организациям, в зависимости от набранного при оценке количества баллов, присваивается группа надежности.

К первой группе надежности (рейтинг от 50 баллов) относятся надежные поставщики, которые полностью удовлетворяют требованиям организации. Уровень контроля поставленных ресурсов у данного поставщика можно осуществлять исключительно на основании сопроводительных документов к поставляемой продукции.

Вторая группа (рейтинг от 30-49 баллов) – поставщики, которые удовлетворяют заявленным требованиям предприятия, но только частично. Их уровень надежности снижен, поэтому рекомендуется проведение выборочного входного контроля при приемке материальных ценностей.

Третья группа (рейтинг от 29 и менее баллов) – поставщики с низким рейтингом доверия, что говорит о желательном прекращении сотрудничества, а осуществление дальнейших закупок не рекомендуется. В случае если появляется ситуация безальтернативности поставки материальных ресурсов, то требуется проверка количества и качества поставленных материальных ресурсов путем проведения сплошного входного контроля.

Также поставщики должны проходить переоценку своей деятельности с использованием тех же критериев. В случае неудовлетворительной оценки поставщик может быть либо исключен из

реестра, если имеется наилучший вариант поставки материальных ресурсов, либо оставлен в нем, если отсутствует возможность закупки у другого контрагента.

Таким образом, предложенная методика путем комплексной оценки и сравнения потенциальных партнеров по каждому из выбранных критериев путем расчета весомости каждого поставщика материальных ресурсов позволяет определить эффективность работы каждого контрагента и выявить наилучшего поставщика для закупки продукции на более благоприятных условиях по сравнению с конкурентами.

Список источников

1. Лайсонс, К. Управление закупочной деятельностью и цепями поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем – Москва : ИНФРА-М, 2015. – 798 с.
2. Сергеев, В. И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах: учебник // В.И. Сергеев – Москва : ИНФРА – М, 2021. – 664 с.
3. Бауэрсокс, Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – Москва : Олимп-Бизнес, 2010. – 640 с.
4. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика: учебник. / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин – Москва : Проспект, 2018. – 377 с.

References

1. Lysons, K. Purchasing and supply chain management / K. Lysons, M. Gillingham - Moscow: INFRA-M, 2015. - 798 p.
2. Sergeev, V. I. Corporate logistics in questions and answers: textbook // V.I. Sergeev - Moscow: INFRA - M, 2021. - 664 p.
3. Bowersox, D. Logistics: an integrated supply chain / D. Bowersox, D. Kloss. - Moscow: Olymp-Business, 2010. - 640 p.
4. Anikin, B. A. Commercial logistics: textbook. / B. A. Anikin, A. P. Tyapukhin - Moscow: Prospect, 2018. - 377 p.

Информация об авторах

А.С. Архипова – магистрант Самарского государственного экономического университета;

А.Р. Рахматуллина – кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета.

Information about the authors

A.S. Arkhipova – Master Student of Samara State University of Economics;

A.R. Rakhmatullina – Candidate of Economics, Associate Professor of Samara State University of Economics.

Статья поступила в редакцию 21.09.2021; одобрена после рецензирования 18.11.2021; принята к публикации 06.12.2021.

The article was submitted 21.09.2021; approved after reviewing 18.11.2021; accepted for publication 06.12.2021.