

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 1

СКЛАДАННЯ СХЕМ ВЗАЄМОДІЙ МІЖ ЛАНКАМИ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАНЬ ЗА МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ

Мета: Отримати практичні навички з вибору постачальників матеріальних ресурсів та визначення економічного розміру замовлення матеріалів.

Завдання:

1.1. Вибір постачальника

Однією із основних проблем в управлінні закупівлею матеріальних ресурсів є вибір постачальника продукції. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки тим, що на сучасному економічному ринку функціонує багато постачальників схожих матеріальних ресурсів, але переважно надавати перевагу тим постачальникам, які можуть і повинні бути надійним партнером замовника в реалізації його виробничої постачальної стратегії.

Основні етапи вирішення цього завдання.

1. Пошук потенційних постачальників. Він включає наступні дії. Оголошення конкурсу (тендера); вивчення рекламних матеріалів: каталогів фірм, оголошень у засобах масової інформації тощо; відвідування виставок і ярмарків; листування і особисті контакти з можливими постачальниками. Завдяки комплексному пошуку формується перелік потенційних постачальників матеріальних ресурсів, за яким проводиться подальша робота.

2. Аналіз потенційних постачальників.

Складений перелік потенційних постачальників аналізується за певними критеріями добору можливих, прийнятних постачальників. Таких критеріїв може бути кілька десятків, що не обмежуються тільки ціною та якістю продукції, яку постачають. Можна назвати ще чимало суттєвих критеріїв вибору постачальника, не менш важливих для підприємства.

Критерії оцінки вибору постачальників матеріальних потоків ланцюгів постачань залежать від вимог споживчої логістичної системи і можуть бути наступними: надійність постачання; віддаленість постачальника від споживача; терміни виконання

замовлень; періодичність постачань; умови оплати; мінімальний розмір партії товару; можливість отримання знижки; частка фінансових витрат на постачальника у покритті загальних витрат основного виробництва; повнота асортименту; умови розподілу ймовірних фінансових ризиків; наявність сервісного обслуговування; рекламна підтримка; репутація постачальника; фінансовий стан постачальника, його кредитоспроможність тощо.

Підприємство визначає для себе найзначущі критерії залежно від специфіки діяльності підприємства, формує перелік конкретних постачальників, з якими проводить роботу зі встановлення договірних відносин.

3. Оцінка результатів роботи з постачальниками. На вибір постачальника суттєво впливають результати роботи за укладеними договорами. Для оцінки вже добраних, конкретних постачальників часто використовують методіку ранжування, за допомогою якої розробляється спеціальна шкала оцінок розрахунку рейтингу постачальника методом експертної, рейтингової оцінки їх діяльності. Кожному експерту така методика вибору пропонує (незалежно і таємно від інших експертів) встановити коефіцієнт значущості кожного критерію в межах від 0 до 1 (можуть бути встановлені межі значень коефіцієнтів від 1 до 5, від 1 до 10 і т. і.).

Значущість критеріїв вибору була встановлена експертним методом працівниками служби постачання матеріальних ресурсів.

Порядок виконання

1. На підставі індивідуального завдання обрати постачальника матеріальних ресурсів.

Вибір постачальника обґрунтувати.

2. На підставі варіанту завдання визначити економічний розмір замовлення.

Для оцінки постачальників А, Б, В і Г використано наступні прийняті критерії: ціна – 0,5, якість – 0,2, надійність постачання – 0,3 (в дужках наведено значущість критерію згідно експертної оцінки). В таблиці у дужках зазначено значимість критерію. Оцінку постачальників за результатами роботи в розрізі зазначених критеріїв (десятибальна шкала) наведено в таблиці:

Таблиця 1.1 – Оцінка постачальників за результатами роботи

Критерій	Оцінка постачальників за відповідними критеріями			
	Постачальник А	Постачальник Б	Постачальник В	Постачальник Г
Ціна (0,5)				
Якість (0,2)				
Надійність (0,3)				
Разом:				

Кому із постачальників доцільно віддати перевагу при виборі конкретного постачальника для продовження договірних відносин на постачання матеріалів на підприємство?

3. Розрахувати рейтинг для різних постачальників, порівняти отримані значення для визначення найкращого партнера, зробити висновки.

Таблиця 1.2 – Розрахунок рейтингу постачальників

Критерій вибору постачальника	Значимість критерію для відповідного постачальника				Оцінка експертами постачальника за відповідним критерієм				Складові рейтингу значимості відповідного критерію на оцінку			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Ціна												
2. Якість товару												
3. Надійність постачання												
4. Умови оплати												
5. Повнота асортименту												
6. Віддаленість постачальника від споживача												
7. Сервісне обслуговування												
8. Фінансовий стан постачальника, його												
Разом:												

Найвищий рейтинг постачальника свідчить про його перевагу.

4. У висновках до практичної роботи необхідно вказати, на основі чого здійснювався вибір постачальника матеріальних ресурсів й що це дає, із практичної точки зору, для замовників сировини.

Контрольні питання

1. Особливості оцінки постачальників, що застосовується при формуванні ланцюга постачань.
2. Критерії визначення рейтингу постачальників.