

8. Доможирова О.В., Поддубный Г.А. Проблемы количественной оценки транзакционных издержек // Белгородский экономический вестник. 2017. №3. С. 69–73.

Рекомендовано кафедрой  
экономики и организации  
производства БГТУ

канд. экон. наук, доцент  
**С.П. Гавриловская**  
Белгородский государственный  
технологический университет  
им. В.Г. Шухова

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ГРУПП КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ**

В настоящее время одной из важных и актуальных проблем российской экономики остается достижение высокого уровня конкурентоспособности страны, а также ее предприятий и организаций. По-прежнему остается сильной конкуренция между участниками рынка, которая усиливается из-за высоких темпов научно-технического прогресса, притока производственных инвестиций для развития и совершенствования технологических процессов, роста производительности труда, оборачиваемости средств, ликвидности предприятий, из-за развития автоматизированных информационных технологий. С другой стороны, независимость предприятий приводит к ответственности организации за рациональное материально-техническое обеспечение. Теперь каждое предприятие несет ответственность по установлению связей по выбору поставщиков материальных ресурсов, а также самостоятельно регулирует ценовую политику поставок [2]. Ведь эффективная работа по взаимодействию предприятия и поставщиков сырья и материалов обеспечат бесперебойное снабжение материальными ресурсами, что позволит организовать надежный производственный процесс выпуска продукции.

Мониторинг и оценка поставщиков материальных ресурсов на предприятии – это непрерывный процесс. Постоянно приходится наблюдать за деятельностью поставщиков, с которыми работает предприятие, и проводить оценку этого сотрудничества с точки зрения эффективности. Если возникает необходимость привлечения потенциальных или случайных поставщиков, то требуется выполнить оценку целесообразности нового со-

трудничества. Обобщенная схема рассмотрения коммерческого предложения от поставщика представлена на рис. 1 [3].

Специалист отдела закупок должен определить количество критериев, позволяющих сравнить между собой потенциальных поставщиков. Для подготовки к объективному выбору поставщика количество критериев не должно быть ограничено только ценой и качеством. Если для принятия решения о выборе будут использоваться современные автоматизированные СППР, то количество критериев для сравнения может составлять несколько десятков.

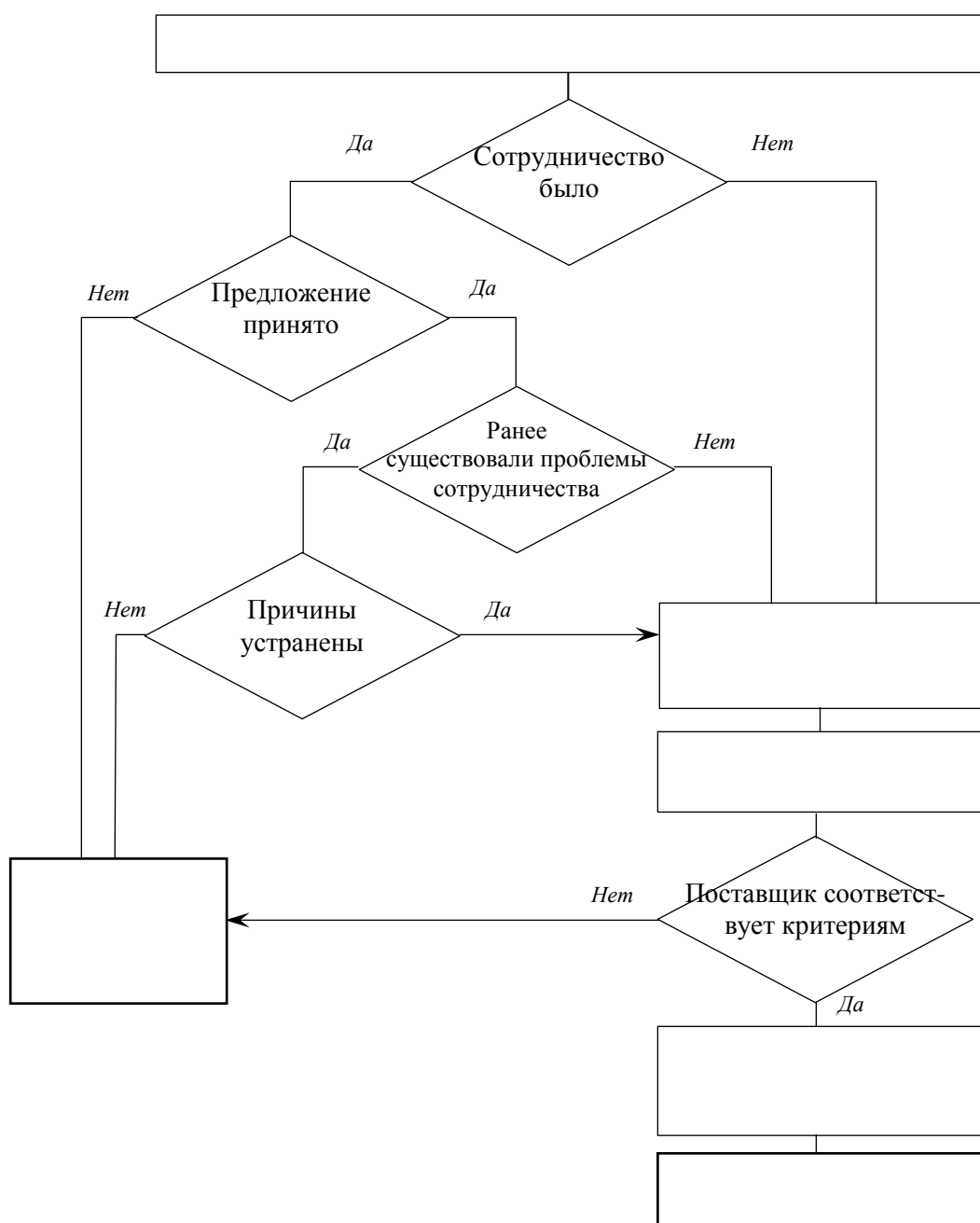


Рис. 1. Схема рассмотрения коммерческого предложения и выбора поставщика

При большом разнообразии критериев существуют, конечно же, наиболее важные критерии, которые не зависят от специфики технологических процессов отрасли, размера предприятия, особенностей производства и определяют логистическую политику предприятия. К таким критериям, как правило, относят качество продукции, надежность поставщика, цена, качество обслуживания, условия платежа (возможности внеплановых поставок). К представленному перечню основных критериев могут быть добавлены такие как, производственная мощность поставщика, месторасположение, технический потенциал, показатели финансовой устойчивости и ликвидности, процедура оформления и т.д. [4].

Все критерии, которые могут быть использованы для оценки традиционных, потенциальных и случайных поставщиков можно классифицировать по трем группам: техническая, организационно-управленческая, психологическая.

К показателям и критериям технологической группы (I группа) относят производственную мощность поставщика, прогрессивность используемых технологий, соответствие требованиям стандарта, наличие или отсутствие дефектов в продукции поставки, развитость инфраструктуры поставки и т.д.

Показатели и критерии организационно-управленческой группы (II группа) включают доступность продукции, требования и условия доставки, регулируемые сроки поставки, программы оплаты договора поставки, финансовое положение партнеров и т.д.

К психологической группе (III группа) относят показатели, которые характеризуют трудовые отношения партнеров, уровень компетентности, договорную дисциплину, технику и уровень взаимодействия и т.д.

Рассмотренная классификация является обобщенной и может быть исправлена и доработана с учетом требований поставки материальных ресурсов или же дополнена новыми критериями. Например, классификация может быть выполнена по следующим группам: общая информация, результаты выполнения договоров, оценка использования поставляемой продукции.

Одним из перспективных направлений выбора поставщиков является организация тендера, т.е. конкурсной формы размещения заказа на поставку сырья и материалов, по результатам которого выбирается поставщик и заключается договор.

При разработке перечня поставщиков, участвующих в тендере, в качестве групп критериев учитываются критериальные показатели бизнес-процесса «Управление закупками» (рис. 2), для которого базовыми группами критериев являются:

- группа I – способность удовлетворить потребителя;

- группа II – стабильность поставок;
- группа III – верифицируемость поставляемых сырья и материалов.

По группе критериев I оценивается компетентность поставщика в контексте общности ценностей поставщика и потребителя, удовлетворенности потребителя по количеству, качеству и цене поставляемого сырья и материалов, возможности организации аудита поставщика. Компетентность поставщика связана со многими факторами, к которым в первую очередь относятся длительность пребывания на рынке, корректность выполнения поставок, наличие рекламаций и т. п.

Важнейшей составляющей группы критериев I является удовлетворенность заказчика качеством поставок, что определяется поставкой сырья и материалов требуемого качества и количества по требуемой цене.

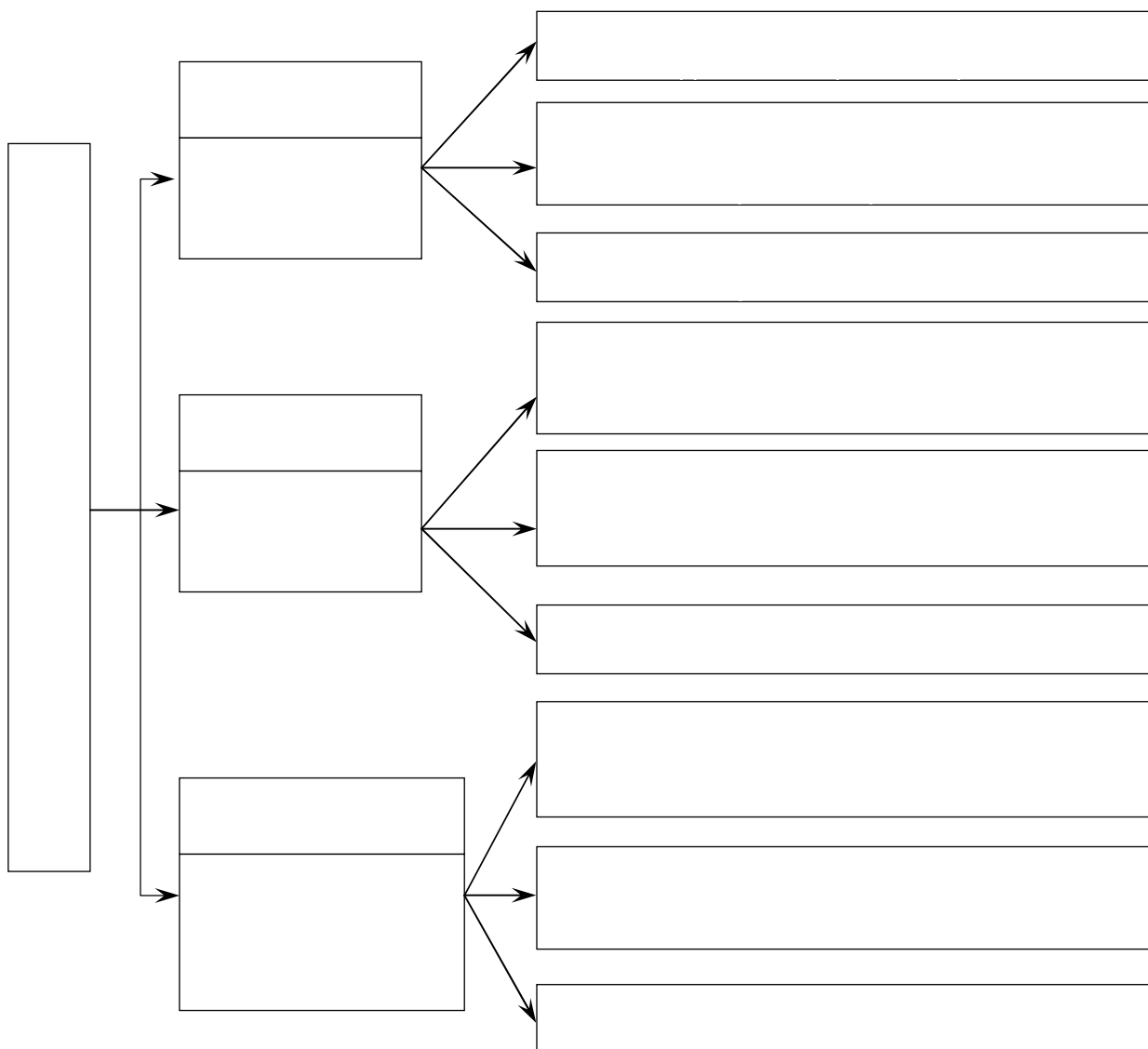


Рис. 2. Критериальные показатели бизнес-процесса  
«Управление закупками»

Соответствие требованиям – важнейший элемент в процедуре оценки поставщика, составная часть которой – его аудит. Если поставщик отказывается от аудита второй стороны, то это весомый повод отказаться от услуг этой организации, так как систематический аудит позволяет определить компетентность поставщика и соответствие его деятельности, обеспечивающей выполнение критериальных показателей.

*По группе II критерии* связаны с основополагающим показателем – стабильностью поставок, т. е. получением требуемых количеств сырья и материалов точно в срок, в определенном месте. Это обстоятельство может быть выполнено в первую очередь у перспективных поставщиков, которые имеют полную обеспеченность производственными помещениями, оборудованием и персоналом, а также финансовую стабильность.

В зависимости от характера поставляемого сырья и материалов могут использоваться различные способы поставок. Продовольственное сырье в большей степени относится к скоропортящейся продукции, поэтому в договорах отмечаются сроки поставок, иногда даже оговаривается время подвоза. Нарушение сроков вызывает порчу продукции, срыв производственного процесса, финансовые издержки. Значительные запасы сырья и материалов в большинстве случаев вызывают омертвление финансовых средств, большие складские затраты. Частое внесение поправок в законодательные акты требует изменения маркировки, в связи с чем возникают непредусмотренные финансовые затраты на замену этикеток и т. п. Поэтому гибкие договорные отношения с поставщиками, закупки через запланированные интервалы и точно в срок способствуют снижению расходов.

Производственные помещения и оборудование, в которых обеспечивается выполнение заказов, влияет на объемы и сроки поставок. При занесении поставщика в перечень участников тендера выясняется способность выполнения заказа на имеющихся площадях и оборудовании, возможности увеличения производственных мощностей, их доля в поставках для основных заказчиков, достаточность комплекса оборудования для выполнения основного производственного цикла и степень его изношенности, наличие у предприятия служб, выполняющих планово-предупредительные ремонты и т. п.

Особое место в процедуре поставок занимает обеспеченность предприятия-поставщика квалифицированным персоналом. Заказчик должен иметь информацию о количестве сотрудников на предприятии, уровне их квалификации и оплаты, данных по текучести кадров.

Финансовое положение предприятия-поставщика – ключевой элемент системы, позволяющим оценить возможные риски, учитывая параметры стоимости основного капитала и его доходности, прибыльности предпри-

ятия по финансовой отчетности за последние три года, уровня заимствований и соотношения задолженностей и активов.

В зависимости от вышеперечисленных и других показателей определяется возможность финансовых взаимоотношений и их уровень, условия оплаты поставленной продукции, зависимость от курсовых значений валютных средств и т. д.

*Группа критериев III* связана со стабильностью показателей качества и безопасности поставляемых сырья и материалов. Для оценки соблюдения требований критериев этой группы целесообразно использовать систему эталонных образцов, а также возможность получения доступа к информации, связанной с результатами лабораторных испытаний. Имея эталонные образцы и протоколы испытаний, заказчик может проверить соответствие показателей выборки из поставленной партии имеющемуся эталону как по органолептическим, так и по физико-химическим характеристикам. Тем самым заказчик, используя контрольные карты или другие статистические инструменты, получает возможность управления качеством поставляемого сырья и материалов для обеспечения конечного качества готовой продукции. Следует также отметить целесообразность использования единых эталонов для сенсорной и физико-химической оценки, что позволяет на основе возможных взаимосвязей установить стабильность качества поставляемого сырья и материалов.

Таким образом, использование критериальных показателей позволяет эффективно провести тендер, выбрать и в дальнейшем работать с поставщиками, соответствующими требованиям заказчика.

В заключении хотелось бы заметить, что поиск решения о выборе поставщика осложняется трудностями, которые связаны с тем, что ведь не всегда однозначно можно выбрать поставщика по сформированному набору критериев. Ведь по одним критериям предполагаемый поставщик может быть лучшим, а по другим являться наихудшим. Поэтому создание и управление на предприятии базой поставщиков, обеспечивающей проведение регулярной оценки эффективности их работы, позволит значительно снизить затраты на поставку сырья и материалов, проводить планирование и анализ портфеля по закупке и поставке, в случае невыполнения заказа поставки быстро найти альтернативный вариант поставки [5]. На наш взгляд, решить данную проблему и повысить достоверность решений о выборе поставщика на предприятии, возможно только разработав автоматизированную систему поддержки принятия решений о выборе поставщика сырья и материалов на предприятии.

## Библиографический список

1. Гавриловская С.П. Система поддержки принятия решений о выборе поставщиков сырья и материалов для промышленного предприятия (на примере ОАО «Белгородасбестоцемент»): дис. ... магистра бизнес-информатики. Белгород. гос. университет, Белгород, 2019.
2. Ермолина А.Ю. Выбор поставщиков материально-технических ресурсов в строительных организациях // Экономические науки. 2009. №8(57). С. 307–311.
3. Липатова О.Н. Организационно-экономические решения при выборе поставщиков // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2012. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-ekonomicheskie-resheniya-pri-vybore-postavschikov>
4. Абрамович Д.И., Белякова Е.В. Критерии выбора поставщика для промышленных предприятий // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-vybora-postavschika-dlya-promyshlennyh-predpriyatiy>
5. Гавриловская С.П. Выбор и оценка поставщика с использованием метода многокритериального выбора // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2017. №5. С. 187–192.

Рекомендовано кафедрой  
экономики и организации  
производства БГТУ

канд. экон. наук, доцент

**Ю.А. Ткаченко,**

магистрант

**В.В. Енин**

Белгородский государственный  
технологический университет  
им. В.Г. Шухова

### **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ**

Преступления в сфере экономической деятельности – нарушения норм действующего законодательства, которые минимум влекут за собой ущемлением прав потребителей либо предпринимателей, максимум – наносят урон народному хозяйству. Наиболее частые – обман покупателей и незаконная предпринимательская деятельность [4].