

УДК 658.711.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-8>

Лопатін А.О.

аспірант

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Lopatin Artem

Petro Mohyla Black Sea National University

СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА СИРОВИНИ НАЗЕМНИМ АВТОТРАНСПОРТОМ

MODERN METHODS OF CHOICE OF SUPPLY OF RAW MATERIALS BY LAND TRANSPORT

У статті наведено важливість вибору постачальника по ланцюгу поставок та використовувані критерії для цього. Дослідження оцінює взаємозв'язок між технологією, якістю, витратами та результатами постачання, стратегіями вибору постачальників та виготовленням продукції. Розглянуто важливість складання рейтингу діяльності постачальника і здійснення прогнозування підсумкового рейтингового показника, що значно полегшує роботу співробітників відділу постачання та інших підрозділів компанії-покупця щодо вибору постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та інших товарів і послуг. Складено таблицю з переліком методів вибору постачальників сировини наземним автотранспортом, відповідними їхніми перевагами та недоліками. Зазначено важливість порівняння результатів поставок у поточному часі із прогнозованими показниками.

Ключові слова: постачальник, постачання, збут, сировина, наземний автотранспорт, методи вибору постачальника.

В статтю представлена важність вибору поставщика по цепі поставок и используемые критерии для этого. Исследование оценивает взаимосвязь между технологией, качеством, затратами и результатами поставки, стратегиями выбора поставщиков и изготовлением продукции. Рассмотрена важность составления рейтинга деятельности поставщика и осуществления прогнозирования итогового рейтингового показателя, что значительно облегчает работу сотрудников отдела снабжения и других подразделений компании-покупателя на выбор поставщиков сырья, матери-

алов, комплектующих изделий и других товаров и услуг. Составлена таблица с перечнем методов выбора поставщиков сырья наземным автотранспортом, соответствующими их преимуществами и недостатками. Указана важность сравнения результатов поставок в реальном времени с прогнозируемыми показателями.

Ключевые слова: поставщик, снабжение, сбыт, сырье, наземный автотранспорт, методы выбора поставщика.

The article presents the importance of choosing a supplier along the supply chain and the criteria used for this. Defined some of the most important characteristics of a supplier that indicate its ability to meet these criteria are the company's previous history, technical strength and infrastructure development, financial position, organization and management, reputation, compliance with generally accepted standards, degree of cooperation, employment and location. In cost management, supply is one of the most important parts of the firm's economy, as the cost of purchasing raw materials, components can be up to a one third of the total cost of goods. The study assesses the relationship between technology, quality, costs and deliverables, sourcing strategies, and product manufacturing. The importance of compiling a rating of the supplier's activities and predicting the final rating indicator is considered, that greatly facilitates the work of employees of the procurement department and other divisions of the buying company to choose suppliers of raw materials, materials, components and other goods and services. Has been compiled a table with a list of methods for selecting suppliers of raw materials by land transport, their corresponding advantages and disadvantages. The importance of comparing real-time delivery results with predicted indicators is indicated. The application of the logistical principles from the moment of the need for a product or service to the moment of its satisfaction helps to reduce overall costs and increases the efficiency and competitiveness of the enterprise. Thus, the use of some methods of choosing a particular supplier of raw materials by land involves the need to collect and analyze a significant amount of information, others – focusing on one of the factors (or criteria) and ignoring others, which, in the author's opinion, is not correct. Define that analysis and evaluation of suppliers should be related to the following activities: in-house preparation of technical specifications; checking the suitability of raw materials on samples; drawing up the form of the agreement on quality assurance and accordingly documenting all measures for quality assurance arising in the course of production.

Key words: supplier, supply, sales, raw materials, land vehicles, methods for selecting a supplier.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої фірми та рівень її конкурентоспроможності величезною мірою залежать від того, наскільки вдало організоване управління виробничими ресурсами. Останні нововведення, такі як масовий випуск продукції за індивідуальними замовленнями і широке використання підприємствами зовнішніх джерел поставок, змушують компанії знаходити нові гнучкі методи управління закупівлями. В управлінні витратами постачання є найважливішою частиною економіки фірми, оскільки витрати на закупівлю сировини, матеріалів, комплектуючих можуть становити до третини вартості товарів [11, с. 120]. Основною метою управління закупівлями є задоволення потреб підприємства в матеріальних ресурсах із максимально можливою ефективністю. Ефективні рішення щодо вибору джерел постачання є основою створення стійкої бази постачання будь-якої компанії. Рішення про розміщення конкретного замовлення у постачальника залежить від низки критеріїв. Зазвичай рішення покупця залежить від його оцінки здатності постачальника задовольняти критеріям якості, обсягу, умов поставки, ціни і обслуговування. Деякими найбільш важливими характеристиками постачальника, що свідчать про його здатність від-

повідати цим критеріям, є попередня історія компанії, технічна міць і розвиненість інфраструктури, фінансове становище, організація і управління, репутація, відповідність загальноприйнятим стандартам, ступінь співробітництва, трудові відносини і місцезнаходження. Здатність реагувати на потреби компанії відрізняє хорошого постачальника від середнього. Рішення про вибір постачальника можна розглядати як рішення, що приймаються в умовах невизначеності. Для того щоб ефективно застосовувати схему рішення, покупець повинен визначити варіанти, критерії для оцінки й оцінити ймовірність успіху і невдачі. Проблема вибору постачальника є однією з найбільш істотних завдань логістики постачання. Деякі менеджери недооцінюють значення вибору правильного постачальника для ефективного функціонування компанії і ланцюги поставок загалом. З погляду логістики постачання від того, наскільки добре постачальники виконують свої функції, може залежати власний успіх компанії-покупця в забезпеченні споживачів якісними товарами та послугами. Значна кількість проблем, пов'язаних із якістю готової продукції, виникає через товари і послуги, якими забезпечили компанію постачальники. Тому ефективно вирішення завдання вибору поста-

чальника є основою успішного функціонування і створення стійкої бази постачання будь-якої компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методичних засад оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних учених, таких як: Н.О. Журавель [1], О.А. Євстигнеєва [2], Д.М. Кондратюк [3], Н.М. Новікова [5], О.М. Полякова [6], Д.-К. Мірко [12], Н. Нельсон [13], М. Калілі [14] та інші. Так, у роботі Н.О. Журавель [1, с. 118] запропоновано концептуально-методологічні та прикладні засади формування системи постачання наземним автотранспортом з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Авторами О.А. Євстигнеєвою [2, с. 23] та Д.М. Кондратюк [3] розроблено основні вимоги оперативного обліку складських запасів із метою забезпечення відділу постачання своєчасною інформацією для управління запасами та їх оптимізацією. Дослідник Д. Маркозов у праці [4, с. 21] висвітлив функціонування логістичних циклів, одним із яких є цикл постачання. Однак недостатньо висвітленими є практичні засади оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом і дозволяють більш обґрунтовано ухвалювати логістичні рішення щодо вибору постачальників та формування взаємовигідних відносин.

Метою статті є поглиблене вивчення проблеми вибору постачальника, що є однією з найбільш істотних завдань логістики постачання. У сучасних умовах недостатньо висвітленими є практичні засади оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом і дозволяють більш обґрунтовано ухвалювати логістичні рішення щодо вибору постачальників та формування взаємовигідних відносин.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Аналіз складу постачальників – важлива місія відділу логістики закупівель. Їх ранжування є свого роду інструментом цінового пресингу. Як би постачальник не відповідав нашим вимогам, необхідно уникати залежності від нього. Ефективність закупівельної логістики визначається рівнем необхідних запасів і швидкістю проходження по логістичному ланцюжку. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки функціонуванням на сучасному ринку великої кількості постачальників однакових матеріальних ресурсів, а й тим, що він повинен бути насамперед надійним партнером товаровиробника в реалізації його стратегії організації виробництва.

Викладення основного матеріалу. Нині проблема взаємодії автотранспортних підприємств

з постачальниками є найбільш актуальною у формуванні логістичного менеджменту на підприємстві, а також у підвищенні ефективності діяльності підприємства на основі скорочення логістичних витрат. При цьому розроблення найбільш оптимального методу вибору постачальника актуалізується в зв'язку з наявністю в бізнес-просторі таких тенденцій:

– необхідність зміни сутності, змісту і концепції взаємодії з багатьма постачальниками або вибір одного надійного і довгострокового постачальника, що задовольняє умовам своєчасності поставок і якості, а також відповідає умовам маркетингової концепції розвитку бізнесу;

– необхідність прийняття єдино правильного й адекватного рішення щодо взаємодії з постачальниками у зв'язку зі збільшенням їх розмаїття і різноманітності, з нівелюванням відмінностей між постачальниками за умовами поставки, пропозицією тощо;

– необхідність підприємства, що здійснює взаємодію з постачальниками, під час виходу на ринок самому формувати комерційну пропозицію і при цьому мінімізувати витрати і підвищувати ефективність своєї діяльності [5, с. 45].

Ці тенденції зумовлюють необхідність вибору шляхів підвищення якості продукції та зниження витрат, починаючи з довиробничої стадії. Вирішення цієї проблеми можливе за допомогою формування підсистеми управління постачальниками.

Для здійснення вибору конкретного постачальника сировини наземним автотранспортом є основні методи (рис. 1).

Так, застосування одних методів вибору конкретного постачальника сировини наземним автотранспортом передбачає необхідність збору й аналізу значного обсягу інформації, інших – зосередження уваги на одному з факторів (або критерії) та ігнорування інших, що, на думку автора, є не досить коректним.

Діяльність постачальників у сучасних умовах дуже впливає на продуктивність, якість і конкурентоспроможність виробників. Сучасні тенденції до здійснення закупівель, зниження рівня запасів, інтеграції систем постачальників і виробників природним чином визначають потребу в постійному контролі ефективності постачальника. Наукові дослідження і світовий практичний досвід відзначають той факт, що підприємства і їхні постачальники в межах концепції управління постачальниками повинні концентруватися на таких видах діяльності, як:

– управління базою постачальників: сегментація бази постачальників, вибір постачальників, а також проведення регулярної оцінки ефективності їхньої роботи;

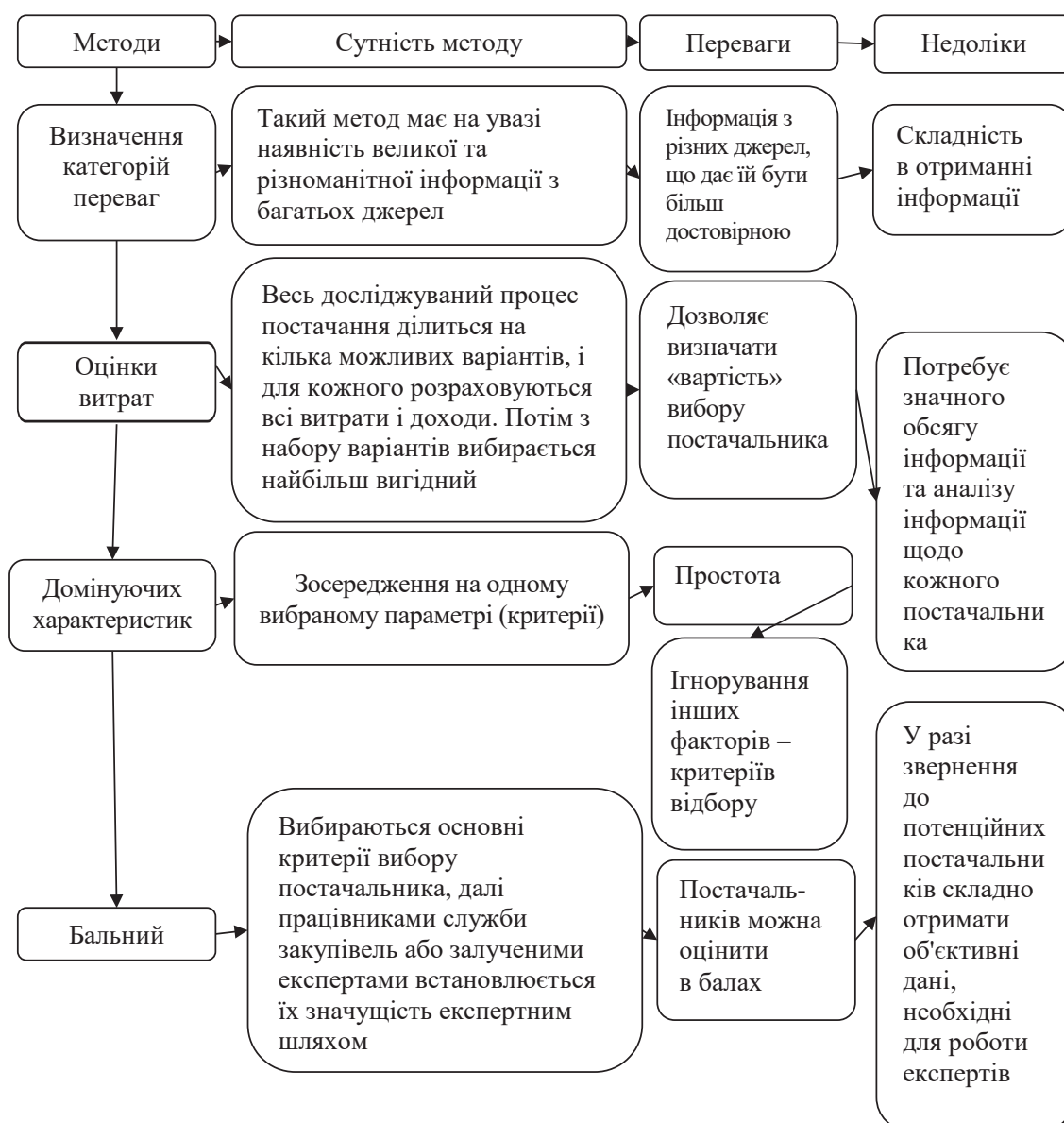


Рис. 1. Методи вибору постачальників сировини наземним автотранспортом [6, с. 18]

– «виховання» постачальників: робота з уже наявними постачальниками, щоб вони ще ефективніше здійснювали свою діяльність, робота з потенційними постачальниками;

– інтеграція постачальників: створення тісного союзу споживача і постачальника на етапі розроблення і виробництва продукту [7].

Аналіз і оцінка постачальників повинні бути пов'язані з такими видами діяльності, як: підготовка власними силами технічної специфікації; перевірка придатності сировини за зразками; складання форми угоди про забезпечення якості та відповідно документування всіх заходів щодо забезпечення якості, що виникають у процесі виготовлення продукції.

Для ефективного здійснення процесу руху сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин із ринку закупівель до складів під-

приємства необхідно знати, які саме матеріали потрібні для виробництва продукту, скласти план закупівель, що забезпечує узгодженість дій усіх відділів та посадових осіб підприємства за рішенням таких завдань постачання, як:

- 1) аналіз і визначення потреби, розрахунок кількості матеріалів, що замовляються;
- 2) визначення методу закупівель;
- 3) вибір постачальника й укладення договору з вибраним постачальником;
- 4) встановлення спостереження за кількістю, якістю та термінами поставок;
- 5) організація розміщення товарів на складі [5, с. 47].

Одним із найважливіших завдань організації матеріально-технічного забезпечення підприємства є вибір постачальника ресурсів. Сучасні тенденції до здійснення покупок замість влас-

ного виробництва, поліпшення якості продукції, зниження рівня запасів, інтеграції систем постачальників і покупців, створення відносин взаємодії, спільного бізнесу зумовили потребу в підвищенні ефективності постачальника. На роль джерела постачання зазвичай претендують як потенційні постачальники, які раніше не працювали із замовником, так і вже існуючі, які були відібрані в процесі порівняння конкурентів і згодом отримали щонайменше одне замовлення.

Для успішної організації матеріально-технічного постачання необхідно провести ретельний аналіз:

1) цін придбаних товарів (з урахуванням додаткових робіт і послуг, наприклад, проведення консультацій, підготовки документації, упаковки);

2) транспортних витрат (береться до уваги дальність перевезень, вид транспорту, швидкість доставки, спосіб їх упаковки, методи перевантаження в разі змішаних повідомлень);

3) витрат на зберігання матеріалів (головна мета – забезпечити ефективне виконання виробничого завдання за рахунок зведення до мінімуму обсягу запасів) [8, с. 10].

Для перевірки потенційного постачальника часто необхідні великі витрати часу і ресурсів, тому вона повинна здійснюватися тільки щодо тих постачальників із невеликого списку, які мають серйозний шанс отримати об'ємне замовлення. Там, де потенційний постачальник конкурує з існуючим, від першого очікується більший ефект. Під час оцінки потенційних постачальників найбільш загальними критеріями є технічні або інженерні можливості, виробничий або дистриб'юторський потенціал, фінансова міць і здатність менеджменту [2, с. 24].

Стандартне визначення загальних цілей закупівельної політики таке, що компанія повинна отримувати необхідну за якістю та кількістю сировину в потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника, що своєчасно відповідає за своїми зобов'язаннями, з хорошим сервісом (як до здійснення продажу, так і після нього) і за вигідною ціною. У кінцевому підсумку успіх функції відділу постачання залежить від здатності відділу знаходити постачальників і розвивати відносини з ними, аналізувати їх можливості, вибирати відповідного постачальника і потім працювати з ним, постійно

вдосконалюючи свою діяльність. Тільки якщо остаточно вибраний досить відповідальний і враховує побажання замовника постачальник, компанія може розраховувати на отримання необхідних товарів і послуг за обумовленими умовами поставки [1, с. 120].

Рішення про вибір постачальника необхідно розглядати як ланку в ланцюзі подій, а не як ізольований процес. Така наявність тимчасових категорій – минулого, сьогодення і майбутнього – ускладнює процес прийняття рішень про джерело поставок. Тому якщо метою замовника є пошук і збереження хорошого джерела, необхідно постійно спостерігати, аналізувати і прогнозувати динаміку змін постачальника.

Складання рейтингу діяльності постачальника і здійснення прогнозування підсумкового рейтингового показника значно полегшує роботу співробітників відділу постачання та інших підрозділів компанії-покупця на вибір постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та інших товарів і послуг. Вибір джерела поставок може здійснюватися на підставі порівняння як розрахованих за результатами поставок у поточний період часу, так і прогнозованих на майбутнє рейтингових показників декількох існуючих постачальників [10, с. 27].

Висновки. Отже, у сучасних ринкових умовах будь-яка фірма націлена на споживача та задоволення його можливих потреб. Кожен клієнт очікує від певного товару або послуги високого рівня якості і закладає в це поняття таке поєднання споживчих властивостей, яке б повністю задовольнило його потреби. Однією з таких важливих властивостей є ціна. Вартість є грошовим вираженням суми, яку покупець сплачує за той чи інший товар або послугу. Ціна насамперед формується із собівартості – витрат на виробництво товару: вартості сировини і матеріалів, зарплатної плати співробітників, оренди приміщень, амортизації, виконання технологічних процесів, витрат на транспортування, маркетинг, рекламу тощо. Ці витрати пов'язані з різними операціями і роботами, які виконуються у процесі виробництва і розподілу готової продукції споживачеві. Застосування принципів логістики від моменту появи потреби в товарі чи послугі і до моменту її задоволення сприяє зниженню загальних витрат і підвищує ефективність діяльності і конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Журавель Н.О. Методи вибору постачальників. *Управління розвитком*. 2014. № 1(164). С. 118–121.
2. Євстигнєєва О.А. Вибір постачальника як один з методів оптимізації логістичних витрат. *Молодий вчений*. 2018. № 28. С. 23–26.
3. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (дата звернення: 15.08.2020).

4. Маркозов Д. Багатокритеріальна математична модель підтримки прийняття рішень вибору постачальників та обсягів закупівлі товарів. *КСЗТ*. 2014. № 4. С. 20–25.
5. Новікова Н.М. Вибір постачальника товарних ресурсів підприємства торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 4(9). С. 43–48.
6. Полякова О.М. Формування інтермодальної транспортної системи в Україні на базі вантажних транспортно-розподільчих комплексів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : 08.07.04. Харків, 2005. 35 с.
7. Попов І. Обґрунтування вибору потенційного постачальника як фактору підвищення стійкості підприємства. *Вісник Львівського національного політехнічного університету*. 2010. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11454/1/72.pdf> (дата звернення: 15.08.2020)
8. Потапенко А.В. Розробка моделі прогнозування розвитку транспортних систем з урахуванням змінності їх компонентів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 05.22.01. Харків, 2013. 20 с.
9. Макаренко М.В. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємств транспорту України. Київ: М-во освіти і науки України, Держ. екон.-технол. ун-т трансп., 2013. 296 с.
10. Черепов В. Вибір постачальників товарів. *Товари і ринки*. 2012. № 1. С. 23–29.
11. Дашкевич О.Ю. Класифікація витрат виробництва плодовоовочевої консервної продукції. *Збірник наукових статей Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 110–124.
12. DUICA M.C. Selecting the Right Suppliers in Procurement Process along Supply Chain– a Mathematical Modeling Approach. *Valahian Journal of Economic Studies*. 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/329406941_Selecting_the_Right_Suppliers_in_Procurement_Process_along_Supply_Chain-a_Mathematical_Modeling_Approach
13. Muhamad. Supplier selection strategy and manufacturing flexibility: impact of quality and technology roadmaps. *Asian Academy of Management Journal*. 2006. № 11(1). URL: https://www.researchgate.net/publication/43655802_SUPPLIER_SELECTION_STRATEGY_AND_MANUFACTURING_FLEXIBILITY_IMPACT_OF_QUALITY_AND_TECHNOLOGY_ROADMAPS (дата звернення: 15.08.2020).
14. Khalili M. Supplier Evaluation and Selection Process for Public Procurement in the Swedish Electricity industry. *Linnaeus University*. 2017. URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1105725/FULLTEXT01.pdf> (дата звернення: 15.08.2020).

References:

1. Zhuravel' N.O. (2014) Metody vyboru postachal'nyki [Supplier selection methods]. *Upravlinnja rozvytkom*, vol. 1, no. 164, pp. 118–121.
2. Jevstyhnejeva O.A. (2018) Vybir postachal'nyka jak odyn z metodiv optymizaciji lohistychnyx vytrat [Choosing a supplier as one of the methods of optimizing logistics costs]. *Molodyj vchenyj*, vol. 28, pp. 23–26.
3. Kondratjuk D.M. (2014) Optymal'nyj postachal'nyk jak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpryjemstv Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji [The optimal supplier as a factor in the competitiveness of enterprises] (electronic journal), vol. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (accessed: 15.08.2020).
4. Markozov D. (2014) Bahatokryterial'na matematychna model' pidtrymky pryjnattja rišen' vyboru postachal'nykiv ta obsjahiv zakupivli tovariv [Multicriteria mathematical model of decision support for suppliers and purchases of goods]. *KSZT*, vol. 4, pp. 20–25.
5. Novikova N.M. (2018) Vybir postachal'nyka tovarnyx resursiv pidpryjemstva torhivli [Supplier selection of commodity resources of the trade enterprise]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 4, no. 9, pp. 43–48.
6. Poljakova O.M. (2005) Formuvannja intermodal'noji transportnoji systemy v Ukrajinі na bazi vantazhnyx transportno-rozpodil'chyx kompleksiv [Development of a model for forecasting the development of transport systems taking into account the variability of their components] (PhD Thesis), Kharkiv.
7. Popov I. (2010) Obgruntuvannja vyboru potencijnoho postachal'nyka jak faktoru pidvyščennja stijkosti pidpryjemstva. L'vivs'koho nacional'noho politexnichnoho universytetu. [Justification of the choice of a potential supplier as a factor in increasing the stability of the enterprise] (electronic journal). Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11454/1/72.pdf> (accessed: 15.08.2020).
8. Potapenko A.V. (2013) Rozrobka modeli prohnozuvannja rozvytku transportnyx system z uraxuvannjam zminnosti jix komponentiv [Development of a model for forecasting the development of transport systems taking into account the variability of their components] (PhD Thesis), Kharkiv: Nac. avtomob.-dorozh. un-t.
9. Makarenko M.V. (2013) Social'no-ekonomichni aspekty rozvytku pidpryjemstv transportu Ukrajinij [Socio-economic aspects of development of transport enterprises of Ukraine]. Kyjiv: M-vo osvity i nauky Ukrajinij, Derzh. ekon.-texnol. un-t transp. (in Ukrainian)
10. Cherepov V. (2012) Vybir postachal'nykiv tovariv [Selection of suppliers of goods]. *Upravlinnja rozvytkom*, vol. 1, pp. 23–29.
11. Daškevych O.Ju. (2011) Klasyfikacija vytrat vyrobnyctva plodovoovochevoji konservnoji produkciji [Classification of production costs of canned fruits and vegetables]. *Zbirnyk naukovx statej Nacional'noho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajinij*, vol. 1, pp. 110–124.

12. C. Duica, N.V. Florea (2018) Selecting the Right Suppliers in Procurement Process along Supply Chain– a Mathematical Modeling Approach. Valahian Journal of Economic Studies (electronic journal), vol. 9, pp. 47–58. Available at: https://www.researchgate.net/publication/329406941_Selecting_the_Right_Suppliers_in_Procurement_Process_along_Supply_Chain-a_Mathematical_Modeling_Approach (accessed 15.08.2020).
13. Muhamad, Jantan, Nelson (2011) Supplier selection strategy and manufacturing flexibility: impact of quality and technology roadmaps (electronic journal). Available at: https://www.researchgate.net/publication/43655802_SUPPLIER_SELECTION_STRATEGY_AND_MANUFACTURING_FLEXIBILITY_IMPACT_OF_QUALITY_AND_TECHNOLOGY_ROADMAPS (accessed 15.08.2020).
14. M. Khalili, L. Lin, A. Munawwar (2017) Supplier Evaluation and Selection Process for Public Procurement in the Swedish Electricity industry Kalmar Vaxjo, Linneuniversitetet. in English. Available at: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1105725/FULLTEXT01.pdf> (accessed 15.08.2020).