

## АЛГОРИТМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ С ПОСТАВЩИКАМИ

**Борисевич А.Д., Рейхерт О.В.**

**Научный руководитель – старший преподаватель Агафонова Л.М.**

*Сибирский федеральный университет*

Выбор поставщика – одна из наиболее важных задач обеспечения эффективности закупочной логистики. Основные этапы ее решения: сбор информации о поставщиках, анализ информации на основе критериев выбора поставщика, принятое решение о выборе.

Возможны два направления выбора поставщика.

Первое направление. Выбор из числа компаний, которые уже были вашими поставщиками и с которыми уже установлены деловые отношения. Это облегчает выбор, поскольку отдел закупок уже располагает необходимыми данными.

Второе направление. Выбор нового поставщика по результатам целевого поиска и анализа существующего рынка, того, где фирма уже работает, или совершенно нового, если принято решение диверсифицировать деятельность. Для проверки потенциального поставщика часто требуются большие затраты времени и ресурсов, поэтому ее следует осуществлять только в отношении тех поставщиков, которые действительно имеют серьезный шанс получить большой заказ. От потенциального поставщика, конкурирующего с существующими, ожидается более высокая эффективность. Обычно во всех организациях установлены процедуры запросов к поставщикам и выбора поставщиков. Эти процедуры должны охватывать:

- установление и документирование критериев оценки потенциальных поставщиков;
- определение потенциальных поставщиков и направление им запросов и требований;
- оценку предложений от потенциальных поставщиков в соответствии с критериями оценки;
- оценку рисков, связанных с каждым поставщиком;
- оценку способности поставщика выполнять работу, выбор поставщика.

Алгоритм, содержание и важность отдельных этапов процесса принятия решения о закупке существенно зависит от типа «ситуации закупки». Выделяют следующие «типы ситуаций покупки»:

- обычная повторная закупка;
- новая закупка, ситуация когда покупатель совершает покупку товаров или услуг впервые. Поэтому она связана с высокой степенью риска;
- комплексная закупка, Комплексное решение проблемы, не требующие принятия каких-либо отдельных решений;
- измененная повторная закупка. Ситуация, при которой предприятие-покупатель намеренно изменяет спецификацию заказа.

Большое количество авторов представляют универсальные модели (алгоритмы) организации процесса снабжения, выбора потенциальных поставщиков, управления отношениями с поставщиками. Однако анализируя их, учитывая полный набор фактов и взаимосвязей, представим такой алгоритм, который выгодно отличался бы своей универсальностью, т.е. может применяться при налаживании любых схем снабжения материальными ресурсами, кроме того, он затрагивает основные стратегические и тактические этапы организации снабжения. В алгоритме отражены обоснованные

элементы комплексной методики выбора поставщика материальных ресурсов, которые представлены на рисунке.

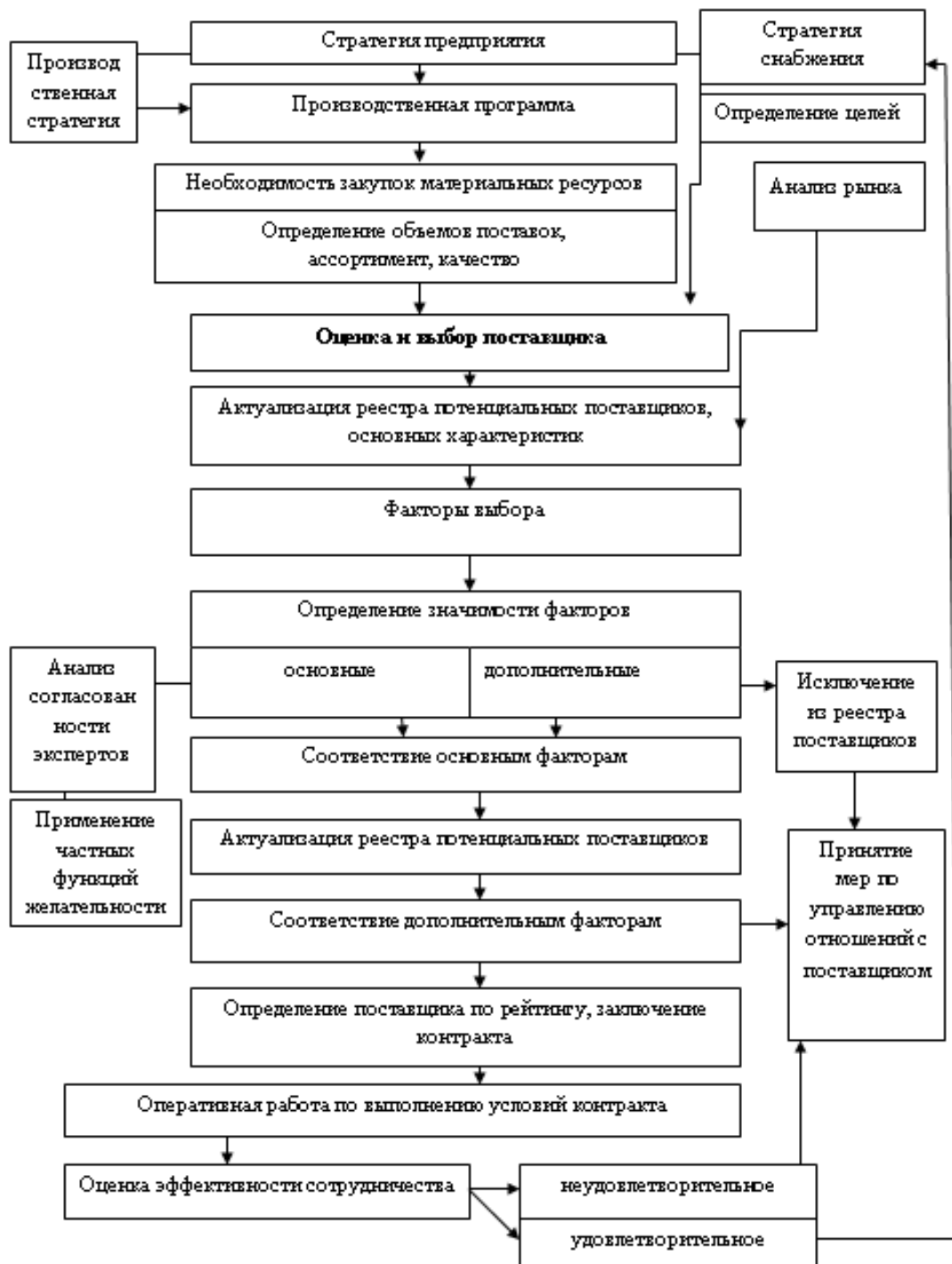


Рисунок – Алгоритм управления отношениями с поставщиками