

АНАЛІЗ ТА ВИБІР ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто основні аспекти особливостей аналізу та вибору постачальників.

Ключові слова: закупівля, управління, підприємство, логістика, постачальник.

Abstract

The main aspects of the analysis and selection of suppliers are considered.

Key words: procurement, management, enterprise, logistics, supplier.

Вступ

Однією з головних проблем управління закупівлями матеріальних ресурсів є вибір постачальника. Його важливість пояснюється не тільки тим, що на сучасному ринку багато постачальників подібних матеріальних ресурсів, але й головним чином тим, що постачальник може бути надійним партнером компанії в реалізації її логістичної стратегії.

Одним із основних шляхів підвищення ефективності постачальницько-постачальницької діяльності є використання нових форм організації постачальницько-постачальних процесів та розвиток елементів ринкової інфраструктури, задіяних у здійсненні матеріально-технічного постачання та в постачанні вироблена продукція [3].

Діагностика постачальницької політики підприємства - це всебічне, систематичне дослідження як маркетингового середовища, так і цілей у сфері поставки, маркетингових стратегій управління поставками та постачальницькою діяльністю, головною метою якого є виявлення слабких місць. Важливим елементом аналізу системи поставок є вивчення товарного портфеля підприємства, яке передбачає виявлення найбільш привабливих груп товарів, виходячи з міцності їх позицій по відношенню до інших груп товарів в асортименті підприємства.

Результати дослідження

Аналіз постачання продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань з постачання продукції. Невиконання плану за договорами для підприємства тягне за собою зниження виручки, прибутку, сплату штрафів. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить спад виробництва.

Недопостачання продукції негативно позначається не тільки на результатах діяльності даного підприємства, а й на роботі торговельних організацій, суміжних підприємств, транспортних організацій тощо. Аналізуючи постачання продукції, особливу увагу слід звернути на виконання зобов'язань за державним замовленням (за наявності), кооперативні поставки та експорт продукції.

У процесі аналізу виробництва та пропозиції продукції необхідно також оцінити ризик незатребуваності продукції, яка може виникнути внаслідок падіння попиту на неї; визначається розміром можливої матеріальної та моральної шкоди підприємству, завданої цією причиною. Кожне підприємство повинно знати розмір збитків, якщо якась частина продукції виявиться нереалізованою. Щоб уникнути наслідків невиконаності продукції, необхідно вивчити фактори її виникнення, щоб знайти шляхи запобігання або мінімізації втрат [1].

При виборі постачальників компанії враховують кілька важливих факторів

- якість товарів або послуг;
- ціна;
- надійність і терміни доставки;
- обсяг і потреби;
- репутація та відгуки;
- договір та умови співпраці.

Взявши до уваги ці фактори та проаналізувавши різних постачальників, ви зможете зробити усвідомлений вибір і знайти найкращого постачальника для свого бізнесу.

Висновки

Тому проведено огляд теоретичних аспектів взаємозв'язку закупівельно-збутової логістики, особливостей і завдань вибору постачальника; та прийняття управлінських рішень за результатами розрахунку логістичних параметрів підприємства.

Пропозиція - це здатність привернути увагу покупців до товарів і стимулювати розширений продаж кінцевим споживачам. А його мета - регулювати обсяг продажів для забезпечення планового прибутку організації та задоволення потреб цільових споживачів.

Сьогодні вітчизняні компанії при виборі постачальників в основному спираються на власну інформацію. У той же час компанії з великою кількістю постачальників можуть сформувати список перевірених і відомих партнерів.

Вступ у ділові відносини з невідомими постачальниками тягне за собою певні ризики для компанії. У разі некомпетентності або несумлінності постачальників споживачі можуть зіткнутися з перебоями у виробничій програмі або прямими економічними збитками, тому підприємства шукають різні методи виявлення недобросовісних постачальників [2].

Список використаної літератури

1. Єлетенко О.В. Проблеми сучасної логістики та шляхи їх вирішення // Актуальні проблеми економіки. – 2023. – №4. – С. 135-141.
2. Карп І. М. Роль інтегрованої логістики в управлінні підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2022. – №2. – С. 166-177.
3. Кондратюк Д. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2022. № 1. – С. 48-54.

Оксана Владиславівна Безсмертна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, e-mail: bezsmertnaoksana@gmail.com

Верьовкін Павло Євгенійович – студент групи Л-21б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: pavlover2003@gmail.com

Oksana V. Bezsmertna - Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Pavlo E. Verovkin – student of L-21b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: pavlover2003@gmail.com