

«КРИТЕРИИ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СЫРЬЯ В КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ».

Ильина Е.В.(Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель - к.е.н., доцент Варламова Д.В.

Аннотация. В последнее время все чаще стало придаваться большое значение правильному выбору поставщиков сырья. Ведь давно известно, о большом влиянии сырья на качество производимой кондитерской продукции. Целью статьи является анализ правильного выбора поставщиков сырья и определение критериев выбора, что в свою очередь приводит к производству качественной кондитерской продукции и к повышению конкурентоспособности предприятия.

В результате исследования сделан вывод, что к выбору поставщиков сырья кондитерской промышленности необходимо подходить со всей ответственностью, это стратегическое решение, от которого зависит конкурентоспособность предприятия.

Введение. Чтобы создать качественную кондитерскую продукцию необходимо правильно выбрать поставщика сырья. Самые главные критерии сырья- это их безопасность и качество.

В кондитерской промышленности очень высокая конкуренция, нужно постоянно идти в ногу со временем, создавать новые технологии, улучшать действующие рецептуры, обучать персонал. При выпуске кондитерских изделий особое внимание уделяют сырью, так как от его состава и вкусовых показателей зависит качество конечного продукта.

Основная часть. Проблемы с качеством кондитерской продукции имеют место, если менеджеры отдела закупок подходят к выбору поставщика формально, к примеру выбирают поставщика, который предлагает самую дешевую цену, не просчитывают риски, не выстраивают долгосрочные отношения с поставщиками и т.д.

Существует несколько методов выбора поставщиков:

- ненаучный метод, выбираем 1-3 постоянных поставщика, по определенным субъективным факторам;
- метод экспертных оценок, для расчета рейтинга поставщиков;
- метод ранжирования, выбираем лучшего поставщика.

Каждый метод имеет свои плюсы и минусы.

К примеру, первый метод очень сильно зависит от человеческого фактора, а именно от менеджеров отдела закупки, от их субъективного мнения. Идет оценивание того, как в прошлом поставщики сырья выполняли свои договоренности, не было того, как нарушений сроков поставки сырья и т.д. Этот метод не работает при выборе поставщика, с которым предприятие не работало ранее.

Метод экспертных оценок тоже зависит от субъективных факторов, которые возможно оценить только после работы с данными поставщиками. Например, идет оценивание только 3 основных критериев: качество, цена и своевременность поставки.

Метод ранжирования – предприятие выбирает лучшего поставщика по количественным показателям. Минус такого выбора состоит в том, что страдают качественные показатели.

Важно понимать, что выбор надежного и качественного поставщика очень трудоемкий процесс и правильно оценить поставщиков по 2-3 критериям невозможно.

Самые главные критерии при выборе поставщика это цена, качество и безопасность сырья, выполнение договоренностей по своевременности доставки и платежей, репутация поставщиков.

Перед тем как заключить договор с поставщиками необходимо оценить все риски, а именно: финансовые, правовые, операционные, потери деловой репутации и т.д.

При правильном выборе поставщика необходимо ввести классификацию поставщиков:

1) стратегические поставщики - контракты с ними заключают первые лица предприятия. Такие поставщики в приоритете, найти замену им будет очень тяжело, поэтому необходимо выстраивать партнерские долгосрочные отношения.

2) операционные поставщики - контракты с ними заключают менеджеры нижнего звена. Эти поставщики поставляют операционные услуги и продукты.

3) товарные поставщики, которые поставляют товары и услуги с низкой ценностью, им легко можно найти замену.

Необходимо правильно выставлять приоритеты при выборе поставщиков, чтобы не тратить драгоценное время впустую.

Также не нужно заключать договоры только с одним поставщиком, чтобы избежать неоправданных рисков.

Перед заключением договоров, особенно долгосрочных, необходимо провести детальный анализ поставщиков, выстроить взаимоотношения, зафиксировать все спорные моменты в договорах.

Выводы. В результате исследования сделан вывод, что к выбору поставщиков сырья кондитерской промышленности необходимо подходить со всей ответственностью, это стратегическое решение, от которого зависит конкурентоспособность предприятия.