

## «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.