

РАЗВИТИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Е.Ю. Слушкина, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва
(Россия, г. Саранск)

DOI:10.24412/2500-1000-2023-11-2-157-159

Аннотация. В статье представлены результаты исследования организации закупочной деятельности промышленного предприятия АО «Саранский приборостроительный завод». Рассмотрена процедура выбора поставщиков, выявлены присущие ей недостатки. В качестве инструмента улучшения закупочной деятельности предложено формирование собственной базы существующих и потенциальных поставщиков, а также ее периодический аудит, на основе рейтинговой оценки поставщиков.

Ключевые слова: закупочная деятельность, поставщик, отдел закупок, рейтинговая оценка, критерии оценки.

Качественно организованная и отлаженная закупочная деятельность оказывает существенное влияние на результаты работы промышленного предприятия, сокращая издержки, простой оборудования, повышая качество выпускаемой продукции, ее конкурентоспособность на рынке [1]. Оптимизация закупочной деятельности имеет особое значение для исследуемого в данной статье предприятия – АО «Саранский приборостроительный завод» (далее – АО «СПЗ»), основу деятельности которого составляет сборочное производство.

Конкурентные преимущества продукции АО «СПЗ» обеспечиваются достижением оптимального для потребителя соотношения «цена-качество», которое, в свою очередь, находится в сильной зависимости от выбранных поставщиков, качества поставляемых материалов, их цен, условий поставок, количества входного брака.

В АО «СПЗ» определена и функционирует процедура выбора поставщиков закупаемой продукции. Качество закупаемых материалов и комплектующих изделий обеспечивается наличием строгих требований, которые устанавливаются на этапе разработки продукта и прописываются в конструкторской и технологической документации. Размещение заказов на закупку допускается на заводе только при условии

полного соблюдения предъявляемым требованиям.

Информация о требованиях, предъявляемых к закупаемой продукции, доводится сотрудниками отдела закупок до сведения поставщиков в виде заявок до заключения договоров на поставку и уточняется в процессе подписания договора.

Отдел закупок АО «СПЗ» на основании результатов анализа и оценки предыдущих поставок формирует и актуализирует перечень приемлемых для предприятия поставщиков.

В АО «СПЗ» для оценки поставщиков используются следующие критерии:

- наличие собственного положительного опыта работы с конкретным поставщиком;
- соответствии поставляемых товаров требованиям конструкторской документации;
- полнота и своевременность предыдущих поставок;
- наличие сертификатов на поставляемые материалы и комплектующие;
- ценовая политика поставщика, реализуемая в отношении АО «СПЗ».

Основными видами закупаемой продукции в АО «СПЗ» являются черные и цветные металлы, метизы, различные комплектующие. Информация о годовой потребности в них размещена на сайте завода, что позволяет потенциальным поставщикам находить покупателя, а заводу об-

легчает процесс поиска поставщика. Поставщики основных материалов АО «СПЗ» практически не меняются, что с одной стороны, свидетельствует о постоянстве связей и хорошем знании поставщиков, с другой, ограничивает возможности диверсифицированного подхода к выбору поставщика, особенно в случаях критической необходимости их замены.

Оценка закупочной деятельности завода показала, что в АО «СПЗ» существует собственный процесс оценки и выбора поставщиков, однако мало уделяется внимания диверсификации поставщиков и ведению базы потенциальных поставщиков. Это может привести к остановкам производства по причине срыва запланированных поставок или снижению качества продукции в виду ухудшения качества поставляемых материальных ресурсов.

Одним из инструментов улучшения закупочной деятельности в данном случае является формирование, а также периодический аудит, базы потенциальных поставщиков основных материальных ценностей [2]. Формирование базы должно происходить на основании предварительной оценки поставщиков с учетом обоснованного набора критериев.

Таким методом является метод рейтинговых оценок поставщиков [3], в котором после отбора критериев выбора поставщика их балльная оценка устанавливается экспертным путем сотрудниками службы снабжения. В отдельных случаях возможно привлечение сторонних экспертов. Итоговая оценка производится суммированием произведений балльной оценки и критерия значимости по всем критериям выбора поставщика (таблица).

Таблица. Пример ранжирования поставщиков по методу рейтинговых оценок

Критерий выбора	Значимость критерия	Балльная оценка (из 10 баллов)			
		Поставщик			
		1	2	...	N
Качество продукции	0,25	6	10	7	9
Надежность поставки	0,1	5	9	8	7
Цена за единицу	0,2	10	8	10	6
Стоимость доставки	0,1	10	10	8	6
Способы доставки	0,05	10	8	5	9
Условия платежа	0,1	9	9	4	9
Возможность внеплановых поставок	0,15	9	6	3	7
Репутация поставщика (наличие положительных отзывов контрагентов)	0,05	4	8	5	5
Итоговая оценка	1,0	7,95	8,6	6,7	7,4
<i>Рейтинг (место)</i>	-	2	1	4	3

Сравнивая полученные значения рейтингов разных поставщиков, специалисты отдела закупок могут определить, какие из них наиболее соответствуют требованиям компании и имеют наивысший уровень надежности, либо, наоборот, отклонить ненадежных поставщиков и снизить риск при заключении контрактов с ними [4].

Рейтинг поставщиков позволяет оценить их профессионализм, оперативность, качество предоставляемых товаров или услуг, а также их финансовую устойчивость и репутацию [5]. Поставщики, у которых низкий рейтинг, могут быть исключены из базы потенциальных поставщиков

или использоваться только в крайних случаях. Это поможет снизить риск получения некачественной продукции или услуг, просрочек в поставках или возникновения финансовых проблем.

В целом, рейтинг поставщиков является полезным инструментом для принятия решений в отделе закупок, который помогает определить наиболее надежных и профессиональных партнеров, а также формировать и актуализировать базу поставщиков. Это позволяет обеспечить бесперебойное функционирование предприятия и удовлетворение потребностей клиентов.

Библиографический список

1. Елин К.А., Кашурникова Т.И. Закупочная деятельность промышленного предприятия: понятие и этапы // В сборнике: Управление экономическими системами. Материалы XV Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор О.А. Баранова. – Чита, 2021. – С. 31-36.
2. Богданова Е.Д. Основные подходы к формированию закупочной деятельности // Студенческий. – 2020. – № 42-4 (128). – С. 22-23.
3. Печенкина Е.В. Формирование ассортимента на основе выбора поставщика на примере магазина джинсовой одежды // Аллея науки. – 2017. – Т. 4. № 9. – С. 460-464.
4. Плахин А.Е., Сенников П.А. Обзор рисков закупочной деятельности коммерческих предприятий российской федерации в современных условиях // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 1. – С. 407-411.
5. Корзухина А.И. Особенности организации закупочной деятельности в современном торговом предприятии // В сборнике: За нами будущее: взгляд молодых ученых на инновационное развитие общества. Сборник научных статей 2-й Всероссийской молодежной научной конференции. – Курск, 2021. – С. 141-145.

DEVELOPMENT OF PROCUREMENT ACTIVITY AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

E.Yu. Slushkina, *Student*

National Research Ogaryov Mordovia State University
(Russia, Saransk)

Abstract. *The article presents the results of a study of the procurement activities of the industrial enterprise JSC «Saransk Instrument Works». The procedure for selecting suppliers is considered and its inherent shortcomings are identified. As a tool for improving procurement activities, it is proposed to form an own database of existing and potential suppliers, as well as its periodic audit, based on the rating assessment of suppliers.*

Keywords: *procurement activities, supplier, purchasing department, rating assessment, evaluation criteria.*