

Л. А. КЛИМОВА, А. И. ЛУЦЕЕВА

Научный руководитель Н. С. ЖЕЛТОК, канд. экон. наук, доц.
Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

Процесс выбора поставщиков – трудоемкое и ответственное занятие. Главная проблема – отсутствие единичного (комплексного) критерия оценки поставщика. Поэтому, чтобы быть уверенным в выборе, необходимо анализировать всю деятельность поставщика.

Выбор поставщика осуществляется по результатам анализа рынка, переговоров и оценки предложений. Политика предприятия в отношении выбора поставщика предполагает анализ условий поставки, то есть цены и качества товара, скидок, условий платежа или предоставления кредита, условий доставки и сервиса. Процедура получения и оценки предложений от потенциальных поставщиков может быть организована по-разному. Наиболее эффективными являются: тендеры (проводятся в случае, если предполагается закупить сырьё, материалы, комплектующие на конкурсной основе; тендеры выгодны как поставщику, так и покупателю с позиции возможности выбора наиболее качественного сырья и материалов по приемлемым ценам); письменные переговоры (инициатива вступления в переговоры исходит от поставщика товара либо инициатива исходит от покупателя); твердая оферта (направляется одному покупателю с указанием срока ее действия, в течение которого продавец не может изменить свои условия); свободная оферта (не включает никаких обязательств).

Оценка предложений поставщиков осуществляется потребителем без их формализации в виде свободной процедуры, либо на конкурсной основе, когда процедура и критерии отбора заранее регламентированы и объявлены. Независимо то выбираемого способа, оценка предложений, поступивших к потенциальному потребителю, может вестись разными способами. Это может быть строго регламентированный процесс или свободная процедура.

При прочих равных условиях предпочтительнее воспользоваться услугами местных поставщиков. Источником информации для составления списка поставщиков является изучение рынка сырья и материалов. Когда поставщиков немного, то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные производственные мощности, цены на закупаемые материалы, надежность поставщиков. Выбирается поставщик, в наиболее полной степени соответствующий названным критериям.