

УДК 004

Критерии оценки поставщиков

Берестовский П.А., студент гр. ПИб-151, IV курс

Вемберг Ю.С., студент гр. ПИб-151, IV курс

Научный руководитель: Тайлакова А.А., ст. преподаватель

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

В данной статье описываются методы и критерии оценки поставщиков для ресторана «Континент» аэропорта города Кемерово. Имеет место использование программ для создания и хранения баз данных.

Для долгосрочного взаимодействия клиента с поставщиками необходимо улучшить процесс поиска и отбора тех, с кем можно заключить контракт. В следствие этого важно использовать автоматизированные способы получения информации о качестве продукта и самом поставщике. На данный момент существуют справочные программные продукты, позволяющие узнать адрес, номер, и время работы, однако не дает полного представления о предоставляемой продукции и услугах, так как у них нет возможности настройки поиска по определенным критериям, которые будут удовлетворять запросы потенциального клиента.

Важно грамотно подойти к разработке методов оценки критериев, потому что они в свою очередь могут стать причиной расхождения информации о поставщике с действительностью и введения пользователя в заблуждение. Опираясь на эту проблему было принято решение усовершенствования системы для оценки качества поставщиков продуктов питания и хозяйственных товаров.

Результатом оценки поставщиков является разделение на баллы, от которых зависит долгосрочность деловых отношений. Наглядный пример расчёта продемонстрирован в таблице ниже.

Баллы	Партнёрство	Описание
>70	Партнёр	Ориентация на расширения поставляемого ассортимента и увеличения товарооборота, развитие и укрепление сотрудничества. Поддержка в продвижении новинок. Приоритетная выкладка товаров. Бесплатная полётная выкладка товаров. Размещение товаров поставщика в рекламных буклетах.
55-70	Основной поставщик	Ориентация на увеличение товарооборота и ассортимента взамен улучшения сервиса и условий поставки.
45-55	Поставщик	Переговоры по улучшению сервиса и условий поставки. При их отрицательном исходе – поиск новых поставщиков на поставляемый товар.
<40	Временный поставщик	Переговоры по улучшению сервиса и условий поставки. При их отрицательном исходе – отказ от сотрудничества и поиск новых поставщиков на поставляемый ассортимент. Если их нет – отказ от ассортимента и замещение его аналогом. Поставщик не может два месяца находиться в этой категории – либо после проведения переговоров он переходит в другую категорию, либо происходит прекращение работы

Данные баллы являются суммой оценок следующих критериев.

Тип поставщика – с помощью этого критерия можно оценить тип предоставленных услуг.

Вариант Оценки	Баллы
Производитель, дилер, импортер	10
Официальный эксклюзивный дистрибутор (представитель производителя)	7
Один из официальных дистрибуторов (представитель производителя, прямого импортера)	5
Один из официальных дистрибуторов (представитель производителя, прямого импортера)	3
Поставщик перекупщик	0

Качество поставщика – отображает финансовую стабильность, репутацию в своей сфере, соблюдение объемов поставки готовой продукции.

Вариант Оценки	Баллы
Мероприятия, осуществляемые поставщиком для обеспечения качества товара	10
Организационная структура поставщика	7
Динамика показателей качества продукции и услуг на низшем уровне	0

Лояльность – критерий, отображающий заинтересованность в ведении бизнеса с клиентом.

Вариант Оценки	Баллы
100% выполнение всех требований, стремление улучшать и развивать сотрудничество, находить взаимовыгодные решения, гибкость.	5
Выполнение требований в рамках, не требующих дополнительных затрат, безынициативен.	3
Работа сведена до формального уровня: заказ – поставка – оплата	0

Качество работы – Критерий, который показывает ответственность и пунктуальность поставщика.

Вариант Оценки	Баллы
Доставка в соответствии с графиком поставок в определенном ассортименте и закупочной цене	10
Есть нарушения то по цене, то по ассортименту, то вне графика, но быстро и без проблем устраняются	5
Более 3 нарушений (срыв поставки)	0

Логистика- критерий, отображающий варианты доставки продукции.

Вариант Оценки	Баллы
Бесплатная доставка	10
Транспортные расходы включены в оплату отдельной статьей или в цену товара	5
Самовывоз	0

Поставляемый ассортимент – критерий, отображающий количество позиций, предоставляемые поставщиком.

Вариант Оценки	Баллы
Более 10 наименований	10

От 5 наименований	7
До 5 наименований	5
Менее 3	3

Условия поставки – данный критерий описывает условия, которые предоставляет поставщик для своих клиентов.

Вариант Оценки	Баллы
Лучший поставщик в регионе	10
Стандартные условия для предприятия	6
Условия изменяются в зависимости от объема поставки	4

Продвижение товара – в этом критерии отображается то, какими способами поставщики продвигают свои товары.

Вариант Оценки	Баллы
Продвижение продукции посредством дегустаций	10
Предоставление дополнительных скидок на сырье, сопутствующий товар, участвующих в акциях.	7

Объем за отчетный период – критерий, показывающий объём продукции в денежном эквиваленте, который поставщик может предоставить клиенту.

Вариант Оценки	Баллы
Более 1 000 000 руб.	10
От 500 000 до 1 000 000 руб	8
От 100 000 до 500 000 руб	6
От 50 000 до 100 000 руб	4
Менее 50 000 руб	1

Выполнение заказа – критерий, который показывает исполнительность.

Вариант Оценки	Баллы
На 100 %	10
На 75 %	7
На 50 %	5

На основании критериев оценки поставщиков, составляется оценочная таблица, по которой после оценки присваивается категория к каждому из поставщиков. По результатам рейтинга поставщиков определяется направление работы.

Исходя из полученных таблиц можно построить схему базы данных, для автоматизации поиска и отбора поставщиков через desktop-приложение или веб интерфейса. Диаграмма базы данных выглядит следующим образом (рис.1).



Рисунок 1-диаграмма базы данных

Благодаря разработанным критериям и базе данных, мы сможем провести оценку каждого поставщика и сравнить их друг с другом для постановлений дальнейших оценок сотрудничества.