

УДК 656.02

## **АНАЛИЗ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЕВ- РОДИЗЕЛЬ-СЕРВИС»**

Суминская К.Э., магистрант гр. АПм-191, 1 курс  
Научный руководитель: Семенова О.С., к.т.н., доцент  
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.  
Горбачева  
г. Кемерово

В современных условиях рынка существует немалое количество поставщиков, которые поставляют одинаковую продукцию, вследствие чего создаются условия серьезной конкуренции.

Для того чтобы добиться эффективности деятельности, предприятиям, которые занимаются поставками, необходимо использовать современные информационные технологии, новые различные подходы транспортировки и складской деятельности.

В данном процессе необходимо использовать логистику. Главной целью, которой является доставка груза в нужное время, в нужное место при минимальных затратах.

По мнению В.В. Никифорова: «Логистика – это совместная деятельность предприятий по объединению и контролю над процессами направленных на достижение поставленных целей – получение прибыли и удовлетворение потребностей потребителей» [2, стр. 2].

Значимость логистики резко увеличивается, когда необходимо расширить производство, а также появляется потребность в оперативной деятельности, с целью уменьшения конкурентной борьбы.

В существующих условиях конкурентной борьбы предприятия, прежде всего, должны ориентироваться на интересы потребителей, и только потом на собственные. Данное стремление позволит достичь максимального удовлетворения запросов потребителей, а также позволит сократить издержки.

Различными сферами деятельности, которые охватывает логистика, являются: закупка сырья и материалов, сбыт и производство продукции, транспортировка. Немаловажными являются системы управления запасами, управления качеством товаров и услуг, планирования и т.п. Зачастую успешность компании в первую очередь зависит от партнеров, с которыми она поддерживает деловые отношения, и только потом от результатов её деятельности.

Значительную роль в достижении эффективности логистики занимает выбор поставщика. Для этого необходимо:

- собрать информацию о поставщиках;

- проанализировать полученную информацию на основе ряда критериев;
- выявить поставщика, который соответствует заявленным требованиям.

Компания должна решить, кому она отдаст предпочтение. Остановит свой выбор на компании, с которой уже установлены деловые отношения. Или предпочтет поиск нового поставщика, который будет соответствовать анализу существующего рынка.

Базисными признаками оценки поставщиков являются качество и цена поставляемой продукции, а также надежность компании и срок поставок.

Произведем анализ выбора поставщика на примере компании ООО «ЕвроДизель-Сервис».

Компания ООО «ЕвроДизель-Сервис» находится по адресу г. Новокузнецк, ул. Трамвайная, 15/1. С 2009 года занимается поставками запасных частей для карьерной, дорожно-строительной, сельскохозяйственной, коммерческой, грузовой, специализированной и другой отечественной и импортной техники, известных мировых брендов. Также занимается поставками высококачественных фильтрующих элементов от иностранных производителей.

ООО "ЕвроДизель-Сервис" сотрудничает с двенадцатью поставщиками (ООО «Торговый дом Трейд-КНК» г. Новокузнецк, ООО «Валлион» г. Москва, ООО «ДизельКом» г. Москва, ООО «Гудвил Запчасти» г. Санкт-Петербург, ООО «ДИНАЛИТ», г. Новосибирск и др.), которые обеспечивают компанию запасными частями. Все эти предприятия имеют хорошую репутацию, длительный период работы, высокое качество продукции и зарекомендовали себя надежными поставщиками.

Проведем анализ объёмов поставок в количественном выражении. Результаты показаны на рис. 1.1.

Процентное соотношение объёмов поставок в количественном выражении

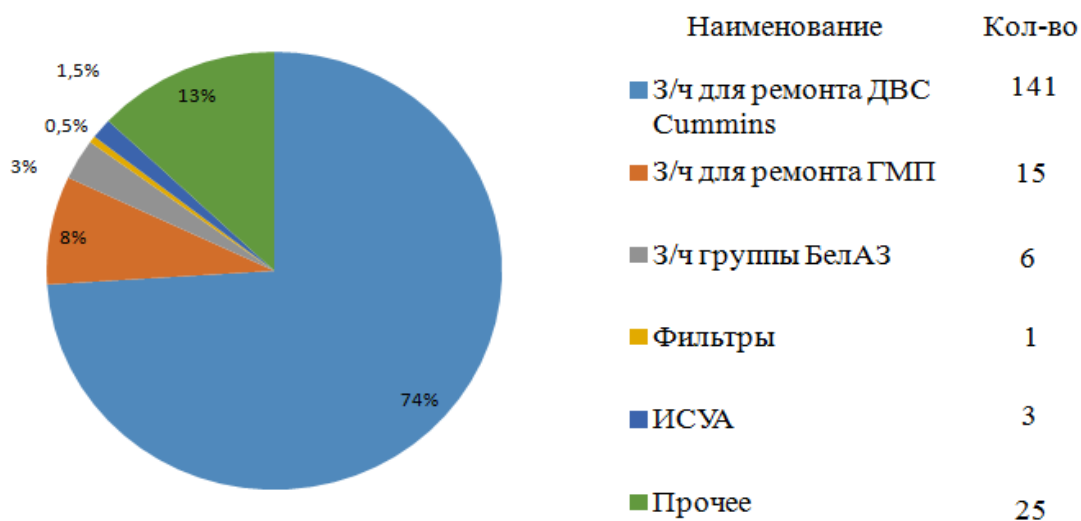


Рисунок 1.1 – Процентное соотношение объёма поставок в количественном соотношении.

Как мы видим, наибольшим количественным спросом пользуются запасные части для ремонта ДВС Cummins.

Проведем анализ объемов поставок в стоимостном выражении. Результаты рассмотрим на рис.1.2.

Процентное соотношение объемов поставок в стоимостном выражении

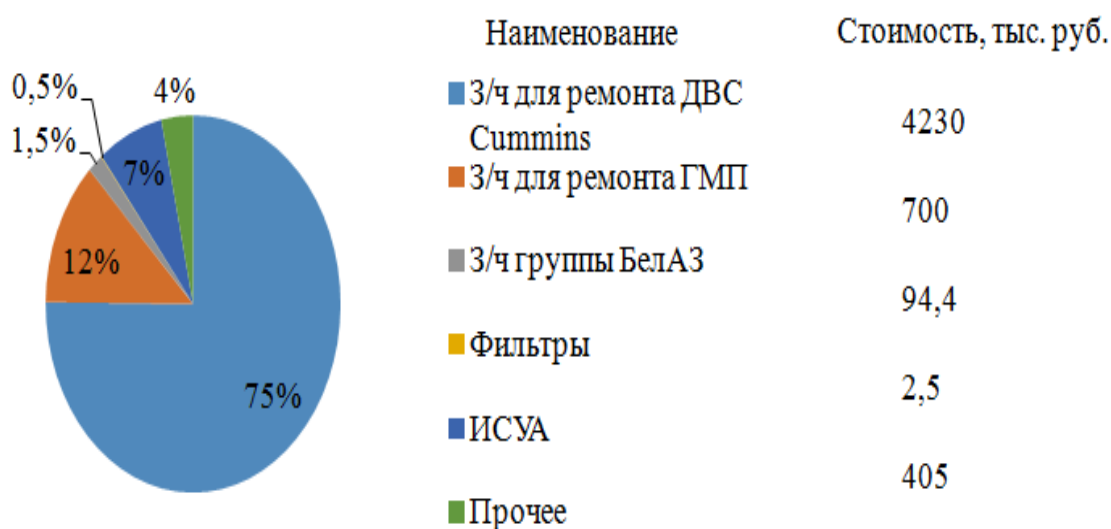


Рисунок 1.2 – Процентное соотношение объема поставок в стоимостном соотношении.

На основе диаграммы можно сделать вывод о том, что наибольшим спросом в стоимостном выражении пользуются запасные части для ремонта двигателей Cummins.

Теперь перейдем к обеспечению складских потребностей. Оно может осуществляться тремя способами:

- покупки у поставщика;
- сборки/разборки на складе;
- перемещения товаров с другого склада.

В данном случае, компания ООО «ЕвроДизель-Сервис» обеспечивает складские потребности за счет покупки у поставщика готового товара. Готовая продукция попадает на склад компании, после чего, отправляется к заказчику.

В данном аспекте исследование показало, что компания пользуется наибольшим спросом в области поставок запасных частей для двигателей Cummins. Которые поставляет ООО «ДИНАЛИТ», г. Новосибирск. Данная компания производит запасные части к двигателям Cummins, а также оказывает услуги по поставке, сервисному обслуживанию и ремонту двигателей Cummins.

#### Список литературы:

1. Левкин Г.Г. Основы логистики: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Инфра - Инженерия, 2014. – 240 с.

---

2. Никифоров В.В. Логистика. Транспорта и склад в цепи поставок:  
учебное пособие / В.В. Никифоров. – Москва: ГроссМедиа, 2008. – 192 с.