

Совершенствование методики оценки поставщиков в организации «ОКТОБЛУ»

Perfection of the methodology of suppliers assessment in the organization "OKTOBLU"

Воронова А.М.

Студент, Московский политехнический университет, г. Москва
e-mail: 89251179068@mail.ru

Voronova A.M.

Student, Moscow Polytechnic University, Moscow
e-mail: 89251179068@mail.ru

Аннотация

В статье был проведен анализ методики оценки поставщиков в организации по разработке, производству и розничной торговле спортивными товарами ООО «ОКТОБЛУ» (Декатлон Россия). Были предложены мероприятия по совершенствованию методики оценки поставщиков, а именно сегментирование информации о поставщиках по классам в зависимости от их надежности и качества поставляемых товаров. Объектом исследования в статье выступает методика оценки и выбора поставщиков в организации ООО «ОКТОБЛУ».

Ключевые слова: качество, критерии, методика оценки, поставщик, сегментация информации, система менеджмента, торговая сеть.

Abstract

The article analyzed the methodology for evaluating suppliers in organizations for the development, production and retail of sports goods, OKTOBLU LLC (Decathlon Russia). Were proposed measures to improve the methodology for assessing suppliers, namely, segmentation of information about suppliers into classes depending on their reliability and quality of the goods supplied. The object of the research in the article is the method of evaluation and selection of suppliers in the organization OKTOBLU LLC.

Keywords: quality; criteria; assessment methodology; supplier; information segmentation; management system; retail network.

Оценка и выбор поставщиков является одним из ключевых направлений деятельности в торговой сети, так как широкий и качественный ассортимент повышает конкурентоспособность предприятия.

Совершенствование процесса выбора контрагента в области поставок материальных ресурсов является одним из факторов повышения эффективности ресурсообеспечения организации.

Оптимизация методики выбора поставщиков позволяет снизить риски приобретения некачественного товара, повысить достоверность оценки и снизить издержки.

Ассортимент организации ООО «ОКТОБЛУ» (Декатлон Россия) представлен различными видами спортивных товаров: одежда, обувь, инвентарь, аксессуары и т.д. Необходимо учитывать, что компания занимается не только оптовой торговлей, но и имеет локальное производство. Данное обстоятельство предполагает необходимость оценки большого количества поставщиков.

Текущая методика оценки поставщиков в компании ООО «ОКТОБЛУ» построена на рейтинговой оценке по следующим показателям (рис. 1).



Рис. 1. Показатели оценки потенциальных поставщиков в компании ООО «ОКТОБЛУ»

Проанализировав методику оценки поставщиков в организации ООО «ОКТОБЛУ», можно выделить ряд преимуществ и недостатков, которые характерны для рейтинговых оценок в целом.

Преимущества методики рейтинговой оценки поставщиков в ООО «ОКТОБЛУ»:

- 1) критерии оценки одинаковы и открыты для всех поставщиков;
- 2) высокая достоверность оценки, в том случае если информация является объективной и документально подтверждена;
- 3) возможность оценки поставщика по большому количеству критериев, наиболее важных для торговой сети.

Недостатки методики рейтинговой оценки поставщиков в компании ООО «ОКТОБЛУ»:

- 1) необходимость обработки большого объема документации со стороны ООО «ОКТОБЛУ»;
- 2) риск получения не объективной информации от поставщика;
- 3) существенные временные и денежные затраты на оценку.

В связи с большим количеством поставщиков не всегда возможна и необходима такая полная оценка, которая порой требует значительных затрат.

Для удобства и оптимизации данного этапа исследования нами предложен собственный подход к сегментации информации о степени надежности и качества поставщика:

- класс «А» (высокая степень надежности поставщика и качества производимой продукции)
- потенциальный поставщик имеет сертифицированную систему менеджмента качества, а также отсутствует информация о недобросовестности данного поставщика;
- класс «В» (удовлетворительная степень качества продукции и надежности поставщика) – потенциальный поставщик имеет систему менеджмента качества, однако найдена информация о поставках товара ненадлежащего качества, либо в ненадлежащие сроки;

– класс «С» (низкая степень качества продукции и надежности поставщика) – у потенциального поставщика отсутствует система менеджмента качества, имеется информация о систематических поставках товара ненадлежащего качества, в ненадлежащие сроки.

Чем больше система менеджмента качества соответствует требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001 – 2015, тем более управляемой становится деятельность поставщика по качеству. Для ООО «ОКТОБЛУ» критерий надежности и качества является первоочередным, в связи с чем и предложена вышеизложенная сегментация по классам.

Для того что бы отнести потенциального поставщика к тому или иному сегменту, необходимо его соответствие ряду критериев, которые изложены в табл. 1.

Таблица 1

Предполагаемые критерии сегментации поставщиков по классам в компании ООО «ОКТОБЛУ»

Сегмент	Критерии	Подтверждающий документ
Класс «А»	Система менеджмента поставщика сертифицирована	Сертификат соответствия СМК
	Имеется информация о задержках сроков поставок, срыве поставок, неудовлетворительном качестве поставляемой продукции не выявлена	Претензии потребителей
Класс «В»	Поставщик имеет систему менеджмента качества, но она не сертифицирована	Руководство по качеству Политика в области качества
	Имеется информация о поставке товара неудовлетворительного качества (не более 5% от выполненного объема поставок)	Претензии потребителей Акты о браке товара
Класс «В»	Имеется информация о разовых задержках поставок, несоблюдения их объема или несоблюдении иных условий договора (не более 5 раз в год)	Претензии потребителей Судебные иски
Класс «С»	На предприятии отсутствует система менеджмента качества	–
	Имеется информация о поставке товара неудовлетворительного качества (более 5% от выполненного объема поставок)	Акты о браке товара Отчет по претензиям
	Имеется о постоянных задержках поставок, несоблюдения их объема (более 5 раз в год).	Претензии потребителей Судебные иски.

Если оценивать поставщиков, с которыми работала компания ООО «ОКТОБЛУ» за 2018 г. по данным сегментам, то статистика будет следующей (рис. 2).

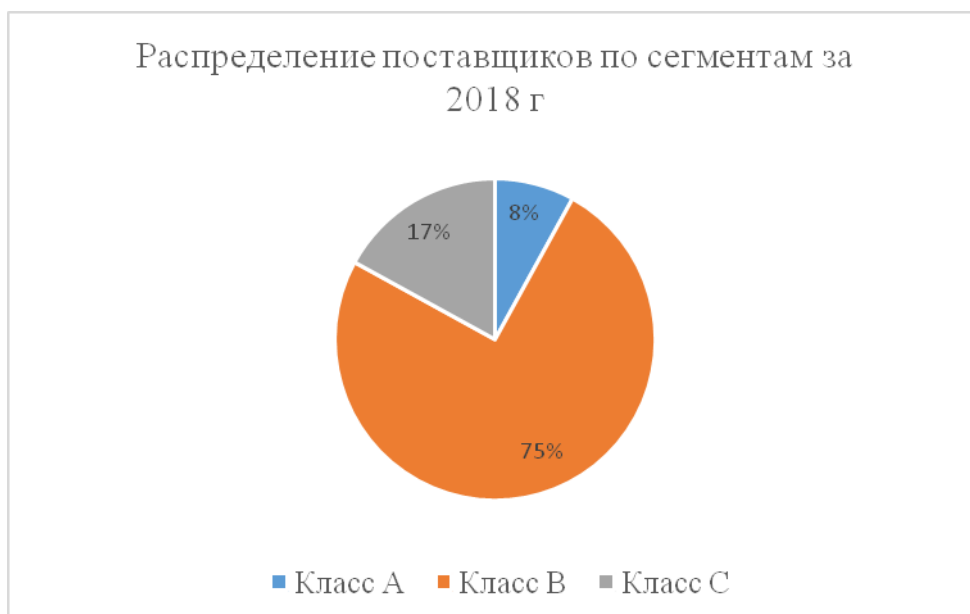


Рис. 2. Статистические данные по сегментированию поставщиков в компании ООО «ОКТОБЛУ» за 2018 г.

Из рис. видно, что самым малочисленным является класс «А». К нему относится ряд крупных и надежных поставщиков, например, государственные заводы, которые существуют на рынке не один десяток лет и производят продукцию по государственным стандартам. Приоритетным является заключение сделок именно с такими поставщиками, в том случае если стоимость продукции соответствует планируемому бюджету ООО «ОКТОБЛУ».

К классу Б относится большинство поставщиков. С поставщиками класса Б может быть продолжено сотрудничество, однако они должны пройти дополнительную рейтинговую оценку. С поставщиками класса С сотрудничество не допускается.

Следует отметить, что если даже один из критериев не соответствует классу, то поставщика причисляют к нижестоящему классу. Например, если все критерии класса «А» соблюдаются, однако система менеджмента поставщика не сертифицирована, он причисляется к классу «В».

В заключение можно сделать вывод, что такая сегментация не является окончательным решением о заключении или не заключении контракта с поставщиком. Итоговое решение о сотрудничестве принимается комиссией, которая состоит из менеджера по закупкам, начальника отдела закупок, экономистов, инженеров с учетом сегментации, рейтинговой оценки наиболее значимых поставщиков и учета дополнительных критериев.

Выводы

Таким образом, совершенствование методики оценки поставщиков на предприятии ООО «ОКТОБЛУ» за счет применения сегментации по качеству и надежности позволяет значительно экономить время на дальнейшее проведение рейтинговой оценки потенциальных поставщиков и контроль качества образцов приобретаемой продукции.

Также преимуществами предложенной сегментации являются:

- возможность акцентирования на наиболее важных критериях выбора поставщиков;
- повышение эффективности работы отдела закупок;
- сокращение времени на оценку и выбор поставщиков продукции;
- снижение издержек на процедуру оценки и выбора поставщиков в компании ООО «ОКТОБЛУ».

Наиболее важной задачей сегментации информации о поставщиках является получение достоверных данных из всевозможных источников: непосредственно от поставщика, из анализа отчетности, выложенной на официальном сайте, от наиболее крупных партнеров потенциального поставщика.

Литература

1. *Лулатова О.Н.* Организационно-экономические решения при выборе поставщиков// Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012. – С. 54–58.
2. Официальный сайт Декатлон Россия <https://www.decathlon.ru>
3. *Паутова Т.А., Голкина В.А.* Совершенствование методики оценки на предприятии// шестьдесят восьмая научно-техническая конференция студентов, магистрантов и аспирантов высших учебных заведений с международным участием. – 2015. – С. 1405–1407.
4. *Дегтярева Н.М., Яковлев Р.* Методические подходы к выбору и оценке поставщиков предприятия// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2015 – с. 100–105.
5. *Левина Т.А., Дмитриев В.И.* Когда много поставщиков, как разобратся торговой сети кого из них выбрать? Совершенствование процедуры оценки качества поставщиков крупных торговых сетей – 2018.