##### Методи оцінювання постачальників матеріальних ресурсів

Найпоширенішими методами при оцінюванні постачальників є:

1. експертний метод;
2. метод економічного аналізу заданих критеріїв вибору постачальника;
3. метод аналізу витрат;
4. бальний метод;
5. метод аналізу прибутковості від співпраці з постачальником;
6. АВС–аналіз;
7. ХYZ–аналіз;
8. метод згортання часткових критеріїв;
9. інші.

Найчастіше для оцінки і вибору постачальників використовують такі критерії:

* + ціна;
	+ якість товару;
	+ надійність постачальника;
	+ віддаленість постачальника від споживача;
	+ термін виконання замовлень;
	+ періодичність постачань;
	+ умови платежу;
	+ мінімальний розмір партії товару;
	+ можливість отримати знижки та її розмір;
	+ частка постачальника у покритті витрат;
	+ повнота асортименту;
	+ умови розподілу ризиків;
	+ наявність сервісного обслуговування;
	+ рекламна підтримка;
	+ репутація постачальника;
	+ фінансове становище постачальника і його кредитоспроможність.

##### Задачі

***Задача 4.1.1.*** ТОВ «Хлібодар» володіє мережею заводів з виробництва хлібобулочних виробів. Компанія має багатий асортимент хліба, хлібної продукції та солодкої випічки, яка відрізняється високою якістю і неповторним смаком. Розташування заводів дозволяє компанії постачати продукцію в найкоротші терміни, щоб забезпечити своїх споживачів хлібом.

Для того, щоб забезпечити всю мережу підприємств необхідними засобами і сировиною, компанії доводиться проводити складний закупівельний процес, адже асортимент продукції компанії включає в себе понад сотню найменувань, виробництво яких вимагає особливих компонентів. Щомісяця компанія закуповує понад 3 000 тон борошна, рослинної сировини, понад 200 тон цукру, а також масла, упаковки для продукції та необхідні для виробництва матеріали і компоненти. Крім того, з огляду на темпи виробництва і мінімальний термін зберігання продукції, підприємствам, що виготовляють продукцію під ТМ

«Хлібодар» необхідно максимально скоротити час, який витрачається на аналіз і контроль закупівель.

***Завдання а.*** *Здійснити вибір постачальника на основі використання експертного методу.*

На підприємстві відділом логістики визначені критерії для оцінювання постачальників кожного виду матеріального ресурсу. Так, при закупівлі борошна критеріями вибору постачальника є ціна, затримка постачання та наявність браку.

**Увага!** Критерії оцінювання повинні бути такими, щоб вони відображали односпрямований вплив на кінцевий результат (позитивний чи негативний).

Чим меншою є ціна постачання, менший термін затримок постачання та менші обсяги постачання бракованої продукції, тим

закупівля сировини у обраного постачальника є ефективнішою для ТОВ «Хдібодар».

Оцінювання здійснюється двома експертами (працівниками відділу логістики) за десятибальною шкалою.

Результати експертного оцінювання постачальників борошна для хлібозаводів ТОВ «Хлібодар» представлені в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1 – Результати експертного оцінювання

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерії | Оцінка постачальників експертом | Середня ариф-метична оцінка |
| першим | другим |
| 1 пост.\* | 2 пост. | 1 пост. | 2 пост. | 1 пост. | 2 пост. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Ціна | 8 | 7 | 7 | 6 | (ст. 2 ++ ст.4)/2 | (ст. 3 ++ ст.5)/2 |
| Затримкапостачань | 6 | 4 | 5 | 8 |  |  |
| Наявністьбраку | 9 | 5 | 8 | 6 |  |  |

**Примітка.** \* пост. – постачальник.

Таблиця 4.2 – Розрахунок рейтингу постачальника

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерії | Оцінка значущостікритерію за десяти- бальною шкалою | Середньо арифме- тичне значення оцінки | Ваго- вий коефі- цієнт | Добуток середнього значення та вагового коефіцієнту |
| першим експер- том | другим експер- том |
| 1 пост. | 2 пост. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Ціна | 5 | 4 | (ст.2+ст.3)/2 | ст.4/ | ст.5×ст.6табл.4.1 | ст.5×ст.7табл.4.1 |
| Затримкапостачань | 2,5 | 3 |  |  |  |  |
| Наявністьбраку | 2,5 | 3 |  |  |  |  |
|  | 10 | 10 |  |  |  |  |

На основі отриманих результатів зробити вибір постачальника з урахуванням залежності між отриманим результатом та динамікою обраних критеріїв.

***Завдання б.*** *Здійснити вибір постачальника на основі використання методу економічного аналізу*

При використанні методу економічного аналізу обираються показники:

1. позитивна динаміка яких відображає негативний вплив на вибір постачальника;
2. позитивна динаміка яких відображає позитивний вплив на вибір постачальника.

Оцінювання постачальників ТОВ «Хлібодар» здійснюється на основі критеріїв, обраних вище. Позитивна динаміка вибірки обраних критеріїв відображає їх негативний вплив на рішення щодо вибору постачальника.

Вихідні дані для оцінювання постачальників за критерієм «ціна постачань» наведені в таблиці 4.3.

Таблиця 4.3 – Динаміка цін на сировину та матеріали, що поставляються

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Постачальник | Рік | Обсяги постачань, т | Ціна за одиницювиміру, грн |
| борошна | цукру | борошна | цукру |
| № 1 | 2018 | 2345562 | 484 | 5567 | 7637 |
| 2019 | 2567689 | 385 | 6583 | 8569 |
| № 2 | 2018 | 5927347 | 1831 | 5593 | 7426 |
| 2019 | 6923201 | 270 | 6499 | 8783 |

Вихідні дані для оцінювання постачальників за критерієм

«наявність браку» наведені в таблиці 4.4.

Таблиця 4.4 – Динаміка постачань бракованої продукції

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Постачальник | Рік | Обсяги постачань бракованої продукції, т |
| борошна | цукру |
| № 1 | 2018 | 45 | 4 |
| 2019 | 256 | 35 |
| № 2 | 2018 | 592 | 183 |
| 2019 | 923 | 27 |

Вихідні дані для оцінювання постачальників за критерієм

«затримка постачань» наведені в таблиці 4.5.

Таблиця 4.5 – Динаміка затримок постачань

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Постачальник | Рік | Кількість затримокпостачань, раз | Всього днівзапізнення |
| борошна | цукру | борошна | цукру |
| № 1 | 2018 | 13 | 42 | 7 | 3 |
| 2019 | 89 | 91 | 9 | 8 |
| № 2 | 2018 | 130 | 54 | 4 | 2 |
| 2019 | 55 | 62 | 7 | 5 |

Таблиця 4.6 – Вагові оцінки критеріїв порівняння (за результатами експертного оцінювання)

|  |  |
| --- | --- |
| Критерій | Вага критерію |
| Ціна | 0,4 |
| Затримка постачань | 0,3 |
| Наявність браку | 0,3 |
|  |  = 1 |

##### Методичні вказівки до виконання

1. При оцінюванні постачальників за критерієм «ціна постачань»: а) розрахувати темп зростання ціни на борошно та цукор у 2019

році порівняно з 2018 р.;

б) розрахувати питому вагу борошна та питому вагу цукру у сумарній вартості постачань першого (другого) постачальника у 2019 р.;

в) розрахувати сумарний темп зростання ціни у першого (другого) постачальника, який визначається як сума добутків темпу зростання ціни на борошно × питому вагу борошна + темпу зростання ціни на цукор × питому вагу цукру.

1. При оцінюванні постачальників за критерієм «наявність браку»: а) розрахувати питому вагу бракованого борошна у 2018 р. у

постачальника № 1 в обсягах постачань борошна;

б) розрахувати питому вагу бракованого цукру у 2018 р. у постачальника №1 в обсягах постачань цукру;

в) розрахувати темп зростання браку борошна та темп зростання браку цукру у 2019 р. порівняно з 2018 р у постачальника № 1;

г) розрахувати середньозважений темп зростання браку у першого постачальника, який визначається як сума добутків темпу зростання браку борошна × питому вагу борошна + темп зростання браку цукру × питому вагу цукру;

д) аналогічні розрахунки здійснити для постачальника № 2.

1. При оцінюванні постачальників за критерієм «затримка постачань»:

а) визначити сумарну кількість днів запізнення постачань борошна та цукру у кожного із постачальників у 2018 та 2019 роках (кількість днів запізнення постачань борошна + кількість днів запізнення постачань цукру);

б) розрахувати сумарну кількість затримок постачань сировини та матеріалів у кожного із постачальників у 2018 та 2019 роках;

в) розрахувати середню затримку постачань у кожного із постачальників у 2018 та 2019 роках (сумарна кількість днів запізнення постачання / сумарну кількість постачань);

г) розрахувати темп зростання середньої затримки постачань у першого та другого постачальника.

Таблиця 4.7 - Розрахунок рейтингу постачальника

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерії | Ваговий коефіцієнт | Оцінка(темп зростання) | Рейтинг постачальника |
| 1 пост. | 2 пост. | 1 пост. | 2 пост. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Ціна |  |  |  | ст.2×ст.3 | ст.2×ст.4 |
| Затримкапостачань |  |  |  |  |  |
| Наявністьбраку |  |  |  |  |  |
| Всього |  |  |  |  |  |

У даному випадку темп зростання показників відображає збільшення негативних характеристик постачальника, тому перевагу очевидно слід віддати тому з них, чий рейтинг найнижчий.