

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ЖМЗ»)

А. С. Охотенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Н. А. Алексеенко

Одним из факторов, определяющих степень конкурентоспособности предприятия с точки зрения качества, стоимости продукции, сроков выполнения заказов, является четко организованная система снабжения производства сырьем и расходными материалами.

Конкурентоспособность предприятия – преимущества по отношению к другим предприятиям данной отрасли. Основа конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность продукции, а основа конкурентоспособности продукции – качество и оптимальность поставок материалов.

Сырье и материалы составляют большую часть себестоимости продукции во всех отраслях экономики (примерно 65 % в промышленности) и без их наличия не предоставляется возможным наладить производственный процесс, поэтому на протяжении многих лет вопрос обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами является весьма актуальным.

Цель материально-технического снабжения (МТС) – определение потребности предприятия в материально-технических ресурсах, изыскание возможностей покрытия этой потребности, организация хранения материалов и выдача их в цеха, а также проведение контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействие их экономии.

Чем лучше на предприятии организовано материально-техническое снабжение, тем быстрее и качественнее осуществляется выпуск готового изделия и тем выше конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

Чрезвычайно важным в данном случае является выбор наиболее оптимального поставщика сырья и материалов. Важность выбора поставщика объясняется не только функционированием на современном рынке большого количества поставщиков одинаковых материальных ресурсов, но и тем, что он должен быть, прежде всего, надежным партнером товаропроизводителя в реализации его стратегии организации производства.

Критерии оценки и отбора поставщиков материальных ресурсов зависят от требований потребителей и могут быть различными. Обычно их три-четыре, в отдельных случаях их может быть более шестидесяти. В то же время независимо от специ-

фики отрасли, размера предприятия, особенностей производства важнейшими критериями в процессе оценки и отбора поставщиков являются следующие [3]:

1. *Качество продукции.* Относится к способности поставщика обеспечить товары и услуги в соответствии со спецификациями, а также с требованиями потребителя независимо от того, соответствует ли она спецификации.

2. *Надежность поставщика* (честность, отзывчивость, обязательность, заинтересованность в ведении бизнеса с данной компанией, финансовая стабильность, репутация в своей сфере, соблюдение ранее установленных объемов поставки и сроков поставки и т. д.).

3. *Цена.* В цене должны учитываться все затраты на закупку конкретного материального ресурса, т. е. транспортировку, административные расходы, риск изменения курсов валют, таможенные пошлины и т. д.

4. *Качество обслуживания.* Оценка по данному критерию требует сбора информации у достаточно широкого круга лиц из различных подразделений компании и сторонних источников. Необходимо соблюдать мнения о качестве технической помощи, отношении поставщика к скорости реакции на изменяющиеся требования и условия поставок, к просьбам о технической помощи, квалификации обслуживающего персонала и т. д.

5. *Условия платежа и возможность внеплановых поставок.* Поставщики, предлагающие выгодные условия платежа (например, с возможностью получения отсрочки, кредита) и гарантирующие возможность получения внеплановых поставок, позволяют избежать многих проблем снабжения и др.

С тем, чтобы сравнить поставщиков между собой и выбрать наиболее оптимального по качеству, цене и другим характеристикам, можно воспользоваться методом ранжирования. Проведем анализ на примере ОАО «Житковичский моторостроительный завод», выделив первоначально четырех существующих наиболее приемлемых поставщиков и одного, рассматриваемого в качестве альтернативного (РУП «Белцветмет») (табл. 1) [1].

Таблица 1

**Исходные данные для поиска наиболее приемлемого поставщика
алюминиевых сплавов**

Номер	Поставщики	Факторы				
		Качество продук- ции	Надеж- ность постав- щика	Цена	Качество обслужи- вания	Условия платежа
X_1	РУП «Белцветмет»	1	3	3	2	1
X_2	РУП «Борисовский завод «Автогидро-усилитель»	2	4	4	3	2
X_3	ПО «ММЗ»	3	1	2	2	2
X_4	РУП «МЗШ»	2	2	1	3	4
X_5	ОАО «Завод цветных металлов», РФ	4	3	5	1	3
$S_j = \sum_{i=1}^5 X_{ij}$		12	13	15	11	12

Из исходных данных видно, что имеет место случай связанных рангов. Сумма рангов не равна числу ранжируемых факторов. Необходимо провести переранжировку факторов и каждому фактору приписать стандартизированные ранги.

Результаты переранжировки факторов сведены в табл. 2.

Таблица 2

Поиск наиболее приемлемого поставщика алюминиевых сплавов

Поставщики	Факторы					$S_i = \sum_{j=1}^8 X_{ij}$	Результирующий ранг
	1	2	3	4	5		
X_1	5	2,5	3	3,5	5	19	1
X_2	3,5	1	2	1,5	3,5	11,5	4,5
X_3	2	5	4	3,5	3,5	18	2
X_4	3,5	4	5	1,5	1	15	3
X_5	1	2,5	1	5	2	11,5	4,5
$S_j = \sum_{i=1}^5 X_{ij}$	15	15	15	15	15	75	–

Исходя из качественного анализа, наиболее приемлемыми поставщиками алюминиевого сплава при сравнении различных факторов являются РУП «Белцветмет», рассматриваемое в качестве альтернативного, и ПО «ММЗ».

Использование в качестве поставщика материальных ресурсов РУП «Белцветмет» позволит улучшить качество выпускаемой продукции и условия платежа и возможность внеплановых поставок, т. е. возможности получения отсрочки, кредита и др. Сравнение поставщиков алюминиевого сплава приведены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнение поставщиков алюминиевого сплава

Показатели	ОАО «Завод цветных металлов», РФ	РУП «Белцветмет»
Цена 1 т сплава, бел. р.	90630000	7524000
Условия платежа	Предоплата	Оплата в течение 10 банковских дней после отгрузки товара
Транспортные расходы, бел. р.	3857000	1075000
Затраты на хранение	1560000	940000
Качество продукции и обслуживания	Высокое	Высокое
Итого, по количественным показателям	14480000	9539000
Результат	–	–4931000

Данный подход сравнения и выбора наиболее оптимального поставщика применен на практике и обеспечил снижение материалоемкости, а вследствие этого и себестоимости, повышение размера прибыли. Эффект составил 4,931 млн р.

С целью повышения роли материально-технического снабжения как фактора обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо:

- строгое соблюдение заключенных договоров на поставку материалов как со стороны поставщиков, так и со стороны предприятия;

- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала;

- повышение эффективности деятельности предприятия по материально-техническому снабжению;

- внедрение в практику оперативного учета затрат материалов на производство продукции;

- применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач определения потребности и обеспеченности предприятия материальных ресурсов, а также эффективности их использования.

Как видно из вышеизложенного, роль и значение службы, занимающейся материально-техническим снабжением производства, очень существенны. От ее деятельности во многом зависит положение дел на предприятии и перспективы его развития.

Работа сотрудников структуры материально-технического снабжения напрямую определяет не только выполнение производственных планов по срокам, но и качество выпускаемой продукции, ее себестоимость, технологичность, конкурентоспособность.

Л и т е р а т у р а

1. Елисева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Т. П. Елисева. – Минск : Современ. шк., 2007. – 944 с.
2. Капустин, С. Эффективная логистика как инструмент в конкурентной борьбе / С. Капустин // Маркетинг-журн. – 2008. – № 11. – С. 17–20.
3. Труханович, Д. Н. Логистические основы управления материальными ресурсами предприятия / Д. Н. Труханович // Вестн. Белорус. нац. техн. ун-та. – 2009. – № 6. – С. 79–84.