

PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI DOBORU DOSTAWCY

Elżbieta Kopciuszewska, Stanisław Borkowski
Politechnika Częstochowska, Polska

Streszczenie

W pracy przedstawiono model postępowania przy wyborze dostawcy, utworzony dla przykładowego przedsiębiorstwa przetwórstwa tworzyw sztucznych. Określono wymagania charakteryzujące zakup surowca niezbędne przy zbieraniu i analizie ofert oraz kryteria odbioru determinujące wybór.

Zbudowany schemat stanowi ścieżkę decyzyjną dla przeprowadzenia procesu doboru dostawcy surowca, surowca spełniającego oczekiwanie uzyskania po przetworzeniu jakościowego produktu.

1. Wprowadzenie

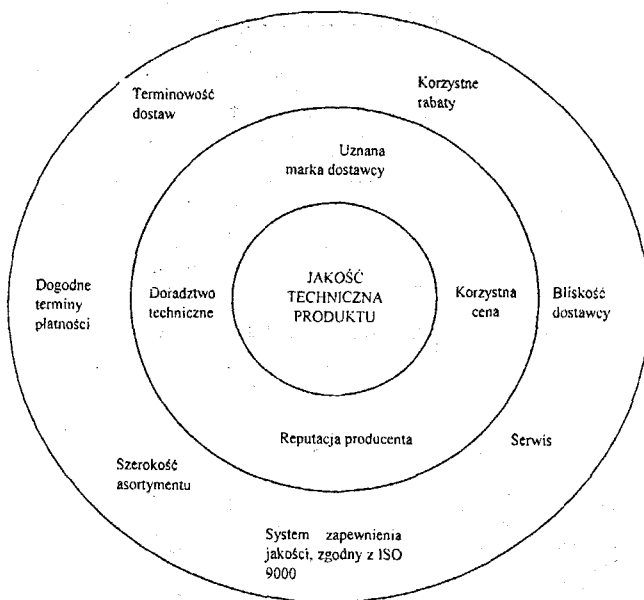
W momencie rozpoznania potrzeby zakupu (czyli powstania i identyfikacji potrzeby zakupu – odczucia potrzeby) powstaje zadanie podania charakterystyk cech oczekiwanego produktu, niezbędnych dla określenia wymagań w procesie doboru (poszukiwanie i ocena alternatyw) dostawcy [1]. Przedsiębiorstwo występujące w roli nabywcy musi wziąć pod uwagę szereg czynników specyfikujących poszukiwany produkt, a przede wszystkim niezbędne parametry jakościowe, cenę oraz warunki produkcyjne i możliwości finansowe [2].

Wykorzystując wszystkie źródła informacji nabywca gromadzi dane na temat rynku potencjalnych dostawców poprzez: kontakty bezpośrednie, przedstawicieli handlowych, targi i wystawy, reklamę prasową, katalogi, specjalistyczne pisma, broszury, komputerowe bazy danych lub korzysta z usług specjalistów, konsultantów czy biur radców handlowych. Zebrane informacje poddawane są gruntownej analizie. Oferenci są wówczas zazwyczaj elastyczni do wymagań i życzeń klienta (sztuka negocjacji). Nabywca dokonuje eliminacji dostawców, którzy nie mogą lub nie chcą spełnić określanych wymagań. Dokonuje się wyboru konkurencyjnego dostawcy.

Podstawowym wyznacznikiem branym pod uwagę w procesie podejmowania decyzji o wyborze dostawcy jest jakość techniczna produktu, która stanowi rdzeń wymagań wokół którego nabierają dopiero znaczenia inne czynniki [2], (rys.1).

2. Badania własne

Przykładowym przedsiębiorstwem, dla którego przedstawiono warunki i model decyzyjny doboru dostawcy surowca jest przedsiębiorstwo tworzyw sztucznych produkujących strzykawki jednorazowego użytku. Produktem końcowym całego procesu produkcyjnego jest opakowana, sterylna strzykawka składająca się ze zmontowanych ze sobą elementów (cylinderka i tłoczka), która po rozpakowaniu i nałożeniu igły nadaje się do bezpośredniego użytku. Schemat decyzyjny doboru dostawców przedstawia rys2.



Rys. 1. Wyznaczniki wpływające na wybór dostawcy [2]

Produkt produkowany dla medycyny musi uzyskać specyfikacje jakościowe jednostek rządowych, administracyjnych (oraz opiniotwórczych) sprawujących nadzór nad: dopuszczeniem towaru do obrotu, kontrolą w handlu, kontrolą sanitarną, przestrzeganiem BHP, a także inne specyfikacje związane z uzyskaniem branżowych atestów i świadectw (Ministerstwa Zdrowia) oraz przyjazności dla środowiska. Kompleksowa ocena zakupywanych surowców obejmuje:

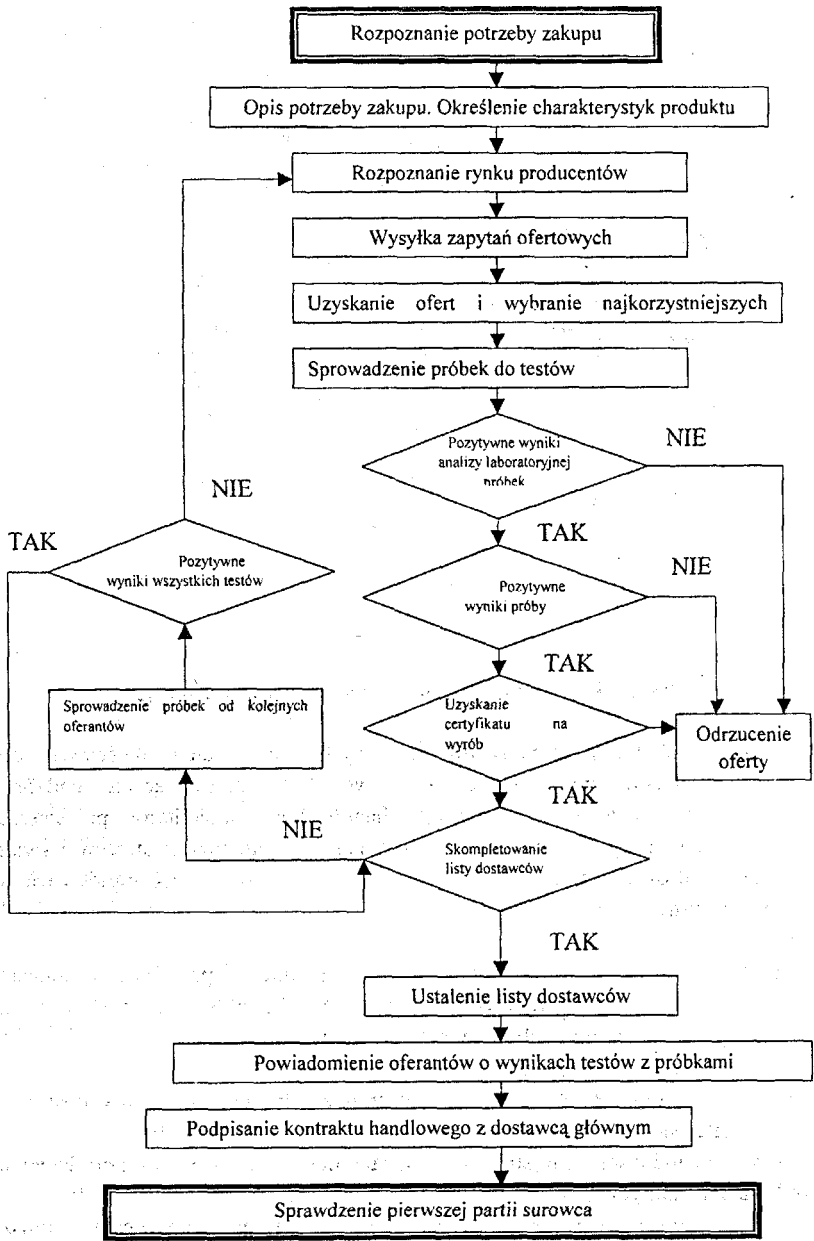
Ocenę wstępną:

- sprawdzanie ilości dostarczonego towaru i odniesienie do specyfikacji producenta;
- wzrokowa ocena zewnętrznego stanu opakowań, ich czystości i trwałości (czy nie uległy uszkodzeniu lub ubrudzeniu w czasie transportu).
- sprawdzenie prawidłowości oznakowania.

Badania kontrolne: polegają na sprawdzeniu zgodności parametrów dostarczonych surowców i materiałów z wymaganiami:

- sprawdzanie zgodności parametrów z wymaganymi na podstawie atestu producenta;
- próby badań analitycznych;

parametry surowców i materiałów, które nie są atestowane przez producentów muszą być sprawdzone i potwierdzone wynikami badań własnych lub zleczonych do wykonania przez wyspecjalizowane laboratoria zewnętrzne. Badania przeprowadzone są na próbkach



Rys.2. Model decyzyjny procesu wyboru dostawcy

Opracowanie własne [3].

репрезентативных pobieranych losowo z kaźdej dostawy według zasad określonych w normach przedmiotowych dotyczących danego surowca.

- analiza wyników i zwolnienie surowców i materiałów do produkcji;
- po zebraniu wszystkich wyników badań kontrolnych oraz atestów producenta, Dział Kontroli Jakości dokonuje ich porównania z wymaganiami i na tej podstawie podejmuje decyzję o użyciu w produkcji.

Kontrola stanowiskowa:

Pozytywne wyniki badań kontrolnych przeprowadzonych na próbkach reprezentatywnych potwierdzają ogólną zgodność parametrów i cech dostarczonych materiałów z wymaganiami. Wśród odebranych materiałów mogą jednak zdarzyć się pojedyncze jednostki nie odpowiadające wymaganiom głównie pod względem własności fizycznych (tzw. wady ukryte). Jednostki te nie mogą być użyte w procesie technologicznym i powinny być z niego eliminowane.

3. Posumowanie

Dostawca, aby być konkurencyjnym, musi spełnić szereg wymogów, przy podstawowym warunku spełniania podanego poziomu jakości.

Przedstawione wymagania i kryteria odbioru surowca stanowią podstawę przy podejmowaniu decyzji co do wyboru najbardziej wiarygodnego dostawcy.

Zbudowany schemat stanowi ścieżkę decyzyjną dla przeprowadzenia procesu doboru dostawcy surowca. Jest gwarancją, iż zakupiony surowiec spełni oczekiwanie uzyskania po przetworzeniu jakościowego produktu.

Literatura

1. red. Altkorn J.: Podstawy marketingu. Instytut Marketingu, Kraków 1995.
2. Urbaniak M.: Marketing przemysłowy i zagadnienia jakości. AE, Poznań 1998.
3. Badania własne

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.

Павел Иваровский

Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь

Резюме.

Международный маркетинг в Брестской области интенсивно развивается. Проведение белорусскими и польскими учеными, специалистами и предпринимателями в 1991-1995 годах тринадцати бизнес-встреч, организация постоянно-действующих выставок способствовали решению многих проблем. Начинались деловые связи предпринимателей с Беларуссии, Польши, России, Германии.