

## ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ З ОЦІНКИ ТА ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

*Ткаченко О.В.*

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

В п. 2.3.7 Керування взаємовідносинами вимог стандарту ДСТУ ISO 9001:2015 «Системи управління якістю. Вимоги» наголошується, що «для досягнення сталого успіху організації керують своїми взаємовідносинами з відповідними зацікавленими сторонами, наприклад, з постачальниками. Відповідні зацікавлені сторони впливають на дієвість організації. Сталого успіху з більшою ймовірністю досягають, якщо організація керує взаємовідносинами зі всіма своїми зацікавленими сторонами, щоб оптимізувати їхній вплив на свою дієвість».

Застосування принципу «Керування взаємовідносинами» безперечно проявляється у відомих, очевидних діях:

ідентифікація (визначення) й вибір ключових постачальників для кожного виду продукції (сировини, обладнання, матеріалів);

установлення взаємозв'язків, що врівноважують короткострокові вигоди з довгостроковими ідеями;

об'єднання знань і ресурсів визначальних партнерів;

установлення ясних і щирих контактів;

розробка спільних дій з метою поліпшення діяльності;

заохочення й визнання удосконалень і досягнень один одного.

Отже, можна упевнено казати, що результативні й взаємовигідні взаємовідносини з постачальниками – це необхідна умова успіху й подальшого розвитку будь-якої організації.

Робота з оцінки та вибору постачальників забезпечує підприємству:

чітке визначення якості поставок стосовно одиниці продукції / партії в контракті;

виключення / зведення до мінімуму кількості конфліктних ситуацій, пов'язаних з якістю продукції і з недосконалістю схеми приймання;

основу довірчих відносин між постачальником і організацією;

інформаційний обмін в частині якості поставок (передісторію якості поставок, стабільність, наявність і ефективність системи менеджменту якості тощо);

основу для компенсації обґрунтованих втрат підприємства через поставки неякісної продукції; відповідальність постачальників за якість;

оптимізацію витрат на приймання та скорочення витрат споживача виробів підприємства;

здійснення планомірної роботи між постачальником і підприємством по підвищення якості поставок без застосування додаткових заходів.

Вибір постачальників повинен здійснюватися за наступними критеріями. При первинній закупівлі:

репутація постачальника як ділового партнера;

наявність і стан системи управління якістю (СУЯ);

результати оцінки якості зразків (пробних закупівель);

ціна.

При повторній (поточній) закупівлі:

поточний стан системи управління якістю за результатами оцінки ефективності СУЯ на підприємстві постачальника і наявність сертифіката на СУЯ;

стабільність якості закупленої продукції;

реакція постачальника на претензії до якості поставленої продукції;

стабільність обсягів і термінів поставки;

можливість встановлення довгострокових ділових зв'язків.

Необхідно зібрати дані про потенційних постачальників, які можуть містити такі відомості (але не обмежуватися ними):

репутація постачальника як ділового партнера за даними опитування споживачів його продукції (виконання контрактних обов'язків; економічне становище; політика щодо довгострокових зв'язків; цінова політика тощо);

наявність у постачальника системи управління якістю (СУЯ) (відповідність СУЯ типу виробництва замовника; вітчизняним / міжнародним стандартам тощо);

виробничі / технологічні можливості забезпечення якості (технічна оснащеність; ефективність технічного і превентивного контролю продукції; ефективність контролю параметрів технологічних процесів тощо);

умови поставки (можливі обсяги поставок у встановлені терміни; вид і норма відвантаження; вид транспорту, дальність транспортування, транспортні витрати тощо);

після продажна взаємодія / сервіс (комунікабельність; запити, консультації; готовність до кооперації; готовність до задоволення необхідних побажань тощо).

При виборі постачальників можливо застосовувати бальну оцінку (приклад наведено в таблиці).

Критерій оцінки	Стан виконання критерію	Оцінка бали
На- явність і стан системи управ- ління якості	1 Система управління якістю відповідає ISO 9001: 2015, є сертифікат.	4
	2 СУЯ документована, впроваджена і підготовлена до сертифікації.	3
	3 СУЯ перебувати на стадії доопрацювання.	2
	4 СУЯ не документована.	0

Усі постачальники підрозділяються на 4 категорії відповідно до рейтингу оцінки, вираженої в відсотках від максимально можливої оцінки.

90-100 - Переваги при укладанні контракту. Постачальники продукції / послуг, що мають з підприємством тривалі ділові зв'язки, стабільно виконують контрактні зобов'язання щодо якості продукції і умов поставки. Імовірність зривів мала.

80-90 - Контракт можливий. Постачальники, як поставок яких бувають незначні збої в термінах / обсягах поставок або відхилення комерційного плану при збереженні стабільної якості продукції.

60-80 - Контракт тільки за особливим дозволом. Постачальники, які мають з підприємством ділові зв'язки, але не в повному обсязі задовольняють вимогам до якості (ціною / умов поставки), але інших альтернатив немає

Ниже 60 - Контракт неможливий. Постачальники, які без значних змін не можуть мати доступ як ділові партнери.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства, необхідно оптимізувати організацію поставок матеріальних ресурсів, а саме забезпечити своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення, у відповідності зі встановленими плановими завданнями. Ефективно організована система постачання матеріальних ресурсів в кінцевому підсумку має суттєвий вплив на показники прибутковості підприємства.