

УДК 336.5:63-021.66

Методика оценки привлекательности поставщиков агресурсов в условиях развития цифровой экономики

Введение

Рынок материальных ресурсов для сельского хозяйства (семена, минеральные удобрения, средства защиты растений и животных и др.) характеризуется многообразием видов и ассортиментных позиций не только в рамках взаимозависимости и взаимодействия применения данных ресурсов в конкретных условиях дифференциации производственно-экономического потенциала регионов, но и в разрезе производителей семян, средств защиты растений и животных [1, 2].

В Республике Беларусь крупных поставщиков средства защиты растений насчитывается свыше 60-ти (ОАО «Гроднорайагросервис», УП «Агромаркет», РО «Белагросервис», ИП «Агриматко-96» и др.), семян – свыше 40-ка (РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по земледелию», ООО «ДельтаСпектр», УП «Агромаркет», РО «Белагросервис» и др.).

Ежегодно разрабатываются и предлагаются сельскохозяйственным производителям качественно новые и модернизированные виды семян и гибридов растений, средства защиты растений и иные агресурсы как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. Кроме того, расширение возможностей доступа отечественных сельскохозяйственных организаций к международным информационным базам по рынкам материальных ресурсов для сельского хозяйства (рынок семян, средств защиты растений и животных, рынок нефтепродуктов и др.) и физическое перемещение ресурсов требуют применения научных подходов к выявлению наиболее благоприятных поставщиков ресурсов.

Основная часть

Материальные ресурсы имеют следующие характеристики: наименование (вид, ассортимент), биологические, химические и физические свойства, страна-производитель, поставщик (дилер, дистрибьютор и др.), количество, качество, цена приобретения и тариф, скидки, условия поставки и др.

Мониторинг данных характеристик позволяет:

обосновать те виды материальных ресурсов, которые обеспечивают повышение эффективности сельскохозяйственных организаций с позиции максимального объема валовой продукции и максимальной отдачи от ресурсов;

спрогнозировать цены на сельскохозяйственную продукцию на основании вероятностного роста цен и тарифов на материальные ресурсы и иных показателей;

выявить принципы и закономерности развития рынка материальных ресурсов для сельского хозяйства;

определить ограниченность использования материальных ресурсов в конкретном регионе в кратко- и долгосрочном периоде (например минеральных удобрений и средств защиты растений);

рассчитать количество и установить качественные характеристики ресурсов для определения заданного объема производства продукции сельского хозяйства;

оценить необходимость расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции с учетом окупаемости затрат.

В большинстве сельскохозяйственных организаций система управления материальными ресурсами ограничивается службой материально-технического снабжения. Узкие специалисты и экономисты при выборе поставщика в основном полагаются на собственную информацию и опыт работы по уже заключенным договорам поставки, а также на основании логистического метода управления материальными потоками с учетом затрат на транспортировку [3, 4, 5, 6, 7].

Вместе с тем управление материальными ресурсами на основе маркетингового подхода шире и включает следующие функции:

определение потребности в ресурсах (номенклатура материальных ресурсов по видам, запасы, сроки поставки, структуры и др.) для конкретных уровней урожайности сельскохозяйственной продукции и продуктивности животных, а также нескольких сценариев отклонения от планируемых величин валового производства;

проведение мониторинга рынка материальных ресурсов для сельского хозяйства;

обоснование норм и нормативов расхода материальных ресурсов по номенклатуре и ассортименту, особенности хранения, транспортировки, внесения, использования материальных ресурсов; нормы естественной убыли при хранении и транспортировке, способ внесения материальных ресурсов с учетом технических характеристик машин;

выявление приемлемых каналов поступления материальных ресурсов с учетом: рисков задержки поставки и ее отсутствия по разным причинам, условий транспортировки и оплаты (скидки, возможная доставка, величина партии поставки, стоимость материальных ресурсов);

расчет и обоснование оптимального размера материальных ресурсов по номенклатуре с учетом экономического эффекта.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности требует прекращения практики заключения договоров купли-продажи на основе низких цен, как сейчас практикуют многие сельскохозяйственные организации. Необходимо соотносить качество с ценой (цена не имеет значения, если не сопоставляется с качеством приобретаемой продукции), выбирать привлекательного поставщика для приобретения ресурсов, устанавливать с поставщиком долгосрочные отношения на основе доверия, создавать кооперативы по снабжению материальными ресурсами производителей сельскохозяйственной продукции.

В данном случае основное внимание уделено поставщикам материальных ресурсов, которые диктуют цены приобретения последних.

Каждый из используемых в сельском хозяйстве видов ресурсов имеет определенные каналы поставок, перечисленные ниже.

Семена и посадочный материал для производства сельскохозяйственной продукции поступают из нескольких источников. Во-первых, это непосредственно само сельскохозяйственное предприятие, его собственный семенной материал (продукция предыдущих лет используется в качестве семенного материала). Во-вторых, семеноводческие организации и хозяйства, которые производят семена различных категорий. В-третьих, это подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис». В-четвертых, посредники или коммерческие фирмы, которые поставляют районированные в зарубежных странах семена. В-пятых, специализированные агромагазины розничной и оптовой торговли.

Средства защиты растений имеют несколько каналов поставки. Во-первых, подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис». Во-вторых, посредники или коммерческие фирмы, которые поставляют произведенные в зарубежных странах химические товары для сельского хозяйства. В-третьих, специализированные агромагазины розничной и оптовой торговли.

Органические удобрения имеют 2 источника поступления: собственные удобрения, то есть непосредственно сама организация производит данный вид материального ресурса; покупные, то есть приобретенные в соседних хозяйствах.

Минеральные удобрения. Во-первых, их поставляют подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис». Во-вторых, посредники или коммерческие фирмы, которые импортируют минеральные удобрения (в основном фосфорные и калийные). В-третьих, специализированные агромагазины розничной и оптовой торговли.

Нефтепродукты. Сельскохозяйственная техника заправляется дизельным топливом и бензином на заправках ГПО «Белоруснефть». Моторные масла могут приобретаться через подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис», посредников или коммерческие фирмы, в специализированных агромагазинах розничной продажи.

Энергия. Электроэнергия поставляется ГПО «Белэнерго», тепловая – вырабатывается собственными источниками.

Запасные части имеют несколько источников поступления. Во-первых, это непосредственно заводы-изготовители сельскохозяйственной техники. Во-вторых, подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис». В-третьих, посредники заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники. В-четвертых, специализированные магазины.

Комбикорма имеют несколько источников поступления. Собственные комбикорма: в некоторых хозяйствах имеются цеха по производству комбикормов; покупные – приобретаются на комбикормовых заводах, реже – у посредников и в специализированных агромагазинах розничной и оптовой торговли.

Средства защиты животных имеют несколько каналов поставки. Во-первых, подразделения и предприятия СООО «Белросагросервис». Во-вторых, посредники или коммерческие фирмы, которые поставляют произведенные в зарубежных странах химические товары для сельского хозяйства. В-третьих, специализированные агромагазины розничной и оптовой торговли.

В научной литературе существует множество методов оценки поставщика. Нами изучены и обобщены исследования по следующим методам: рейтинговых оценок, оценки затрат, доминирующих характеристик, категорий предпочтений и иным [3, 4, 6].

1. Метод рейтинговых оценок. Алгоритм реализации данного метода заключается в том, что на первом этапе выбираются основные критерии оценки поставщика. На втором – придается удельный вес значимости каждого критерия в процентном выражении (в совокупности удельный вес всех показателей должен составлять 100%). На третьем этапе для каждого поставщика критерии оцениваются по 10-балльной шкале. На четвертом – для каждого поставщика определяется коэффициент значимости каждого критерия путем умножения удельного веса критерия на оценку значения критерия по 10-балльной шкале. На пятом этапе для каждого поставщика определяется интегральный коэффициент значимости путем суммирования коэффициентов значимости по каждому критерию. На шестом – сравниваются интегральные коэффициенты значимости по всем поставщикам и выбирается лучший вариант.

2. Метод оценки затрат (затратно-коэффициентный, или «метод миссий»). Сущность его заключается в том, что весь процесс снабжения материальными ресурсами делится на несколько возможных вариантов (или миссий) и для каждого варианта рассчитываются расходы. Для каждого поставщика рассчитываются издержки с учетом логистических рисков. Затем выбирается наиболее выгодный вариант. Недостаток данного метода состоит в необходимости анализа большого объема информации по каждому поставщику, трудозатратам и денежным затратам. Это маркетинговые затраты, связанные с мониторингом рынка материальных ресурсов; издержки, относящиеся к поиску возможных поставщиков; затраты, связанные с анализом качественных показателей ассортимента продукции поставщика и наличием рекламаций, возможностью возврата ресурса; затраты на транспортировку; затраты на страхование логистических рисков.

3. Метод доминирующих характеристик. Содержание метода состоит в том, что выбирается наиболее значимый параметр или критерий, например низкая цена, наилучшее качество и др. Недостаток данного метода заключается в игнорировании остальных параметров или критериев, оказывающих влияние на выбор поставщика.

4. Метод категорий предпочтения. Данный метод базируется на системном подходе к выбору поставщика на основании оценки всех подразделений предприятия, который взаимодействуют с поставщиком – диспетчерской службы (выполнение календарного плана поставки ресурсов), производственного отдела (соответствие ресурсов определенным качественным характеристикам), экономического отдела (возможность предоставления скидок, отсрочки платежа и др.) и иных отделов.

С учетом общих методов выбора поставщиков, их недостатков и достоинств, специфических особенностей поставки материальных ресурсов для сельскохозяйственных организаций и эффективного управления ресурсами нами предлагается методика оценки привлекательности поставщиков агресурсов для сельского хозяйства, которая включает:

- систему критериев, характеризующих текущую и перспективную деятельность поставщика;
- алгоритм определения количественной оценки данных показателей на основании коэффициентов значимости определенного критерия;
- пошаговый алгоритм практической реализации предлагаемой методики для уровней управления АПК;
- анкету оценки взаимодействия с поставщиками для определения уровня надежности поставок и анкету отзывов об использовании конкретного ресурса в определенном регионе;
- схему информационного обеспечения о поставщиках материальных ресурсов для сельского хозяйства при создании базы данных о рынке материальных ресурсов для сельского хозяйства.

Для оценки привлекательности портрета поставщиков материальных ресурсов для сельского хозяйства предложены следующие критерии:

- время нахождения поставщика на рынке;
- географическое положение поставщика, ассортимент продукции;
- коэффициент обновления товарного ассортимента;
- средние цены реализации в рамках определенной позиции;
- возможность предоставления консультационных услуг;
- цены и тарифы на консультационные услуги;
- наличие скидок и их размеры;
- отзывы хозяйств, которые работали с данными поставщиками;
- отзывы хозяйств на конкретный препарат поставщика;
- сроки выполнения заказа, психологический климат поставщика, финансовое положение поставщика;
- документооборот и др.

Каждый показатель оценивается через коэффициент значимости по 2-м вариантам – пропорциональному изменению в рамках обозначенных границ и в сравнении со средними величинами по республике.

Практическая реализация методики оценки привлекательности портрета поставщиков агресурсов возможна на 3-х уровнях – международном, республиканском и микроуровне (сельскохозяйственной организации).

Международный уровень

Методика оценки привлекательности портрета поставщиков материальных ресурсов для сельского хозяйства, функционирующих на международных рынках, способствует систематизации направлений, методов и принципов формирования единой информационной базы в рамках ЕАЭС и ЕС о рынках материальных ресурсов для сельского хозяйства по их видам (рынки минеральных удобрений, семян, средств защиты растений и др.) с достоверной и полной информацией об ассортименте ресурсов, ценах их поставки и др. Обоснованные принципы и критерии обеспечения равного доступа к информационным базам данных как для поставщиков материальных ресурсов, так и для производителей сельскохозяйственной продукции могут быть использованы при выработке согласованных действий по снижению трансферных издержек в агропромышленном комплексе.

Республиканский уровень

Применение методики органами республиканского уровня управления предполагает, что на базе Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь будет создана единая информационная база поставщиков материальных ресурсов для сельского хозяйства: минеральных удобрений, семян и посадочного материала, средств защиты растений и животных, регуляторов роста и других. Особенностью разработки указанной информационной базы является то, что данные о товарном ассортименте и ценах, скидках и др. будут предоставлять поставщики материальных ресурсов, а также хозяйства, которые сотрудничали с этими поставщиками.

Микроуровень

Сельскохозяйственные организации смогут комплексно оценить показатели, характеризующие привлекательность поставщика на основании данных.

Методика апробирована для поставок материальных ресурсов при производстве продукции растениеводства для организаций Глубокского района Витебской области (КФХ, ОАО «Черневиичи», интегрированная структура ОАО «Глубокский комбикормовый завод») по следующим поставщикам: представительство ИООО «BASF» в Республике Беларусь, представительство «Syngenta» в Республике Беларусь, ОАО «КЛМ» (см. табл.). Так, на основании расчетов определено, что материальные ресурсы крестьянским (фермерским) хозяйствам целесообразнее приобретать у ОАО «КЛМ»; ОАО «Черневиичи» – у представительства ИООО «BASF» в Республике Беларусь; предприятиям в рамках интегрированной структуры ОАО «Глубокский комбикормовый завод» – у представительства ИООО «BASF» в Республике Беларусь.

Исследования показывают, что представительство «Syngenta» в Республике Беларусь находится в менее выгодном положении по отношению к конкурентам из-за финансового состояния и отсутствия возможностей отсрочки платежей. Экономическая эффективность применения методики (на основании данных 2017 г.) позволила сократить затраты на приобретение средств защиты растений за счет смены поставщика: КФХ – на 5,7%, ОАО «Черневиичи» – на 8,7%, ОАО «Глубокский комбикормовый завод» – на 12,1%, что снизило себестоимость 1 т зерна по производителям сельскохозяйственной продукции на 1,6 BYN, 2,3 BYN и 2,9 BYN соответственно.

В рамках практического применения методики предполагается создание информационной базы данных о поставщиках и самих материальных ресурсах на основании определяющих принципов надежности и гарантии достоверности распространения информации [8, 9]. Информационная база должна иметь сведения о практическом применении отдельных препаратов на культурах, сроках и условиях их внесения. В связи с этим предлагается дополнительный раздел отзывов узких специалистов (агрономов, зоотехников, ветеринарных врачей и др.) на конкретный препарат конкретного поставщика.

Доступ к данной информационной базе следует предоставить не только фермерским хозяйствам, сельскохозяйственным организациям в Республике Беларусь, но и в странах – членах ЕАЭС, а также непосредственно поставщикам материальных ресурсов (см. рис.).

За включение поставщиков материальных ресурсов для сельского хозяйства должна взиматься плата за ведение данного поставщика. Кроме того, при сформировавшихся уровнях управления сельскохозяйственными организациями предлагается, что поставщиками материальных ресурсов для сельскохозяйственных организаций будут только те структуры, которые имеются в информационной базе.

Методы и инструменты гарантии надежности и достоверности информации включают:

организационные: 1) системные – повышение надежности аппаратных и программных средств автоматизированных систем, организация и разграничение доступа к информационным ресурсам автоматизированных систем, использование методов дублирования информации, оптимизация структур обработки информации; 2) административные – обучение, стимулирование и улучшение условий труда пользователей и обслуживающего персонала автоматизированной системы; оптимизация взаимодействия пользователей и обслуживающего персонала с автоматизированной системой, штрафные санкции поставщикам и сельскохозяйственным организациям за предоставление недостоверной информации.

Алгоритм оценки привлекательности поставщиков (представительство ИООО «BASF» в Республике Беларусь, представительство «Syngenta» в Республике Беларусь, ОАО «КЛМ») на примере производителей сельскохозяйственной продукции разных форм организации

Критерии	Значение коэффициента значимости по конкретному критерию для поставщиков*				Уровень весомости критерия, %				Уровень привлекательности																	
	«BASF»		«Syngenta»		ОАО «КЛМ»		КФХ		интегрированная структура ОАО «Глубокский комбикормовый завод»		КФХ				ОАО «Черневичи»				интегрированная структура ОАО «Глубокский комбикормовый завод»							
	гр. 1	гр. 2	гр. 3	гр. 4	гр. 5	гр. 6	гр. 7	гр. 8	гр. 9	гр. 10	гр. 11	гр. 12	гр. 13	гр. 14	гр. 15	гр. 16	гр. 17	гр. 18	гр. 19	гр. 20	гр. 21	гр. 22	гр. 23	гр. 24	гр. 25	
А	гр. 1	гр. 2	гр. 3	гр. 4	гр. 5	гр. 6	гр. 7	гр. 8	гр. 9	гр. 10	гр. 11	гр. 12	гр. 13	гр. 14	гр. 15	гр. 16	гр. 17	гр. 18	гр. 19	гр. 20	гр. 21	гр. 22	гр. 23	гр. 24	гр. 25	
1. Время нахождения поставщика на рынке	0,65	0,72	0,44	7	9	10	4,6	5,0	3,1	5,9	6,5	4,0	6,5	7,2	4,4											
2. Географическое положение поставщика	0,83	0,82	0,65	5	7	4	4,2	4,1	3,3	5,8	5,7	4,6	3,3	3,3	2,6											
3. Товарный ассортимент материальных ресурсов	0,72	0,73	0,68	4	6	6	2,9	2,9	2,7	4,3	4,4	4,1	4,3	4,4	4,1											
4. Уровень обновления товарного ассортимента	0,87	0,92	0,48	3	7	9	2,6	2,8	1,4	6,1	6,4	3,4	7,8	8,3	4,3											
5. Средние цены реализации в рамках определенной ассортиментной группы	0,6	0,6	0,98	23	17	14	13,8	13,8	22,5	10,2	10,2	16,7	8,4	8,4	13,7											
6. Возможность и периодичность предоставления консультационных услуг	0,95	0,92	0,88	16	9	7	15,2	14,7	14,1	8,6	8,3	7,9	6,7	6,4	6,2											
7. Цены и тарифы на консультационные услуги	0,95	0,78	0,88	9	4	2	8,6	7,0	7,9	3,8	3,1	3,5	1,9	1,6	1,8											
8. Условия платежа	0,92	0,76	0,68	7	8	9	6,4	5,3	4,8	7,4	6,1	5,4	8,3	6,8	6,1											
9. Условия поставки	0,88	0,58	0,86	7	9	11	6,2	4,1	6,0	7,9	5,2	7,7	9,7	6,4	9,5											
10. Финансовое положение поставщика	0,86	0,56	0,64	5	7	7	4,3	2,8	3,2	6,0	3,9	4,5	6,0	3,9	4,5											
11. Документоборот	0,67	0,54	0,98	2	5	9	1,3	1,1	2,0	3,4	2,7	4,9	6,0	4,9	8,8											
12. Надежность поставок**	0,55	0,92	0,65	7	9	9	3,9	6,4	4,6	5,0	8,3	5,9	5,0	8,3	5,9											
13. Оценка психологического климата	0,63	0,65	0,98	5	3	3	3,2	3,3	4,9	1,9	2,0	2,9	1,9	2,0	2,9											
14. Другие показатели	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-											
Сумма				100	100	100	77,0	73,3	80,4	76,1	72,8	75,4	75,8	71,8	74,7											
Рейтинги поставщиков							2	3	1	1	3	2	1	3	2											

П р и м е ч а н и я.

* Коэффициенты определены на основании данных, предоставленных менеджерами компаний при обращении к ним покупателя материальных ресурсов, как отклонение от средних величин по данным поставщикам;

** Данные о надежности поставщиков основываются на опросах узкой группы хозяйств, которые работали данными поставщиками и предоставили информацию.

А – постоянные критерии.

Гр. – графы таблицы.



Схема информационного обеспечения о поставщиках материальных ресурсов для сельского хозяйства

аппаратно-программные: 1) программные – контроль преобразований и защита информации при ее обработке в автоматизированной системе, контроль и защита информации при передаче в сети; 2) аппаратные – применение дополнительных контрольно-технических средств, выполняющих функции программных методов; применение дополнительных контрольно-технических средств, обнаруживающих ошибки, недоступные программным методам [10, 11, 2, 13, 14, 15].

Практическая значимость разработки имеет следующие направления:

для фермерских хозяйств и сельскохозяйственных организаций, во-первых, сокращение времени на поиск информации о надежном поставщике и получение полной и достоверной информации о рынке материальных ресурсов; во-вторых, снижение затрат на содержание запасов за счет выбора надежного поставщика; в-третьих, повышение вероятности выполнения механизированных операций в обозначенные технологические сроки и снижение рисков недополучения урожая; в-четвертых, удобство сотрудничества с поставщиками материальных ресурсов за счет создания и поддержания благоприятного психологического климата;

для поставщиков материальных ресурсов: во-первых, полная загрузка производственных мощностей и планирование поставок и продаж; во-вторых, повышение квалификации работников за счет тесного сотрудничества с потребителями; в-третьих, управление запасами посредством планирования поставок и продаж; в-четвертых, наличие прямой и косвенной рекламы их продукции и услуг за счет функционирования информационной базы о рынке материальных ресурсов для сельского хозяйства в Республике Беларусь и за рубежом и повышения престижности принадлежности к ней; в-пятых, выявление ассортиментной группы ресурсов, которая действенна в определенном регионе; в-шестых, развитие конкуренции на рынке материальных ресурсов и повышение факторов конкурентоспособности по всему товарному ассортименту как по цене, так и по качеству;

для специалистов государственного управления: контроль за обоснованием приобретения материальных ресурсов по завышенным ценам, избежание выбора поставщика на основании «дружеских связей».

Заключение

В сельском хозяйстве используется большое количество ресурсов, которые характеризуются многочисленным ассортиментом. Например в Государственном реестре сортов насчитывается более 60-ти сортов семян только озимой мягкой пшеницы. Оптимальная комбинация и сбалансированность материальных ресурсов позволяют в определенных природно-климатических условиях достигать высокой урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. С целью определения оптимальных комбинаций применения материальных ресурсов и выявления привлекательного поставщика последних разработана методика оценки привлекательности поставщиков агресурсов.

Методика включает, во-первых, систему критериев, характеризующих текущую и перспективную деятельность поставщика; во-вторых, алгоритм определения количественной оценки данных показателей на основании коэффициентов значимости определенного критерия; в-третьих, пошаговый алгоритм практической реализации предлагаемой методики для уровней управления сельскохозяйственными организациями; в-четвертых, анкету оценки взаимодействия с поставщиками для определения уровня надежности поставок и анкету отзывов об использовании конкретного ресурса в определенном регионе; в-пятых, схему информационного обеспечения о поставщиках материальных ресурсов для сельского хозяйства.

Научная новизна заключается:

в обосновании комплекса критериев оценки привлекательности поставщиков материальных ресурсов для сельского хозяйства с учетом физических, биологических и химических особенностей использования ресурсов. К ним относятся: время нахождения поставщика на рынке, географическое положение поставщика, ассортимент продукции, коэффициент обновления товарного ассортимента, средние цены реализации в рамках определенной позиции, возможность предоставления консультационных услуг, цены и тарифы на консультационные услуги, наличие скидок и их размеры, отзывы хозяйств, которые работали с данными поставщиками; отзывы хозяйств на конкретный препарат поставщика, сроки выполнения заказа, психологический климат поставщика, финансовое положение поставщика, документооборот и др.;

в разработке алгоритма практического ее применения на 2-х уровнях – на республиканском уровне и непосредственно для сельскохозяйственной организации.

Практическая значимость разработки позволяет:

фермерским хозяйствам и сельскохозяйственным организациям – сократить время на поиск информации о надежном поставщике и получение полной и достоверной информации, снизить затраты на содержание запасов за счет выбора надежного поставщика, повысить вероятность выполнения механизированных операций в обозначенные технологические сроки и снизить риски недополучения урожая, повысить удобство сотрудничества с поставщиками материальных ресурсов за счет благоприятного психологического климата;

поставщикам материальных ресурсов – обеспечить полную загрузку производственных мощностей и планирование поставок, повысить квалификацию работников за счет тесного сотрудничества с практиками, эффективно управлять запасами посредством планирования поставок и продаж, стремиться к повышению эффективности взаимодействия с сельским хозяйством, развивать конкуренцию на рынке материальных ресурсов и повышать значимость факторов конкурентоспособности всего товарного ассортимента как по цене, так и по качеству; осуществлять прямую и косвенную рекламу продукции и услуг за счет функционирования информационной базы и повышения престижности принадлежности к ней;

специалистам органов государственного управления – контролировать приобретение материальных ресурсов по завышенным ценам, проводить контроль за организацией государственных закупок.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Гусаков, В. Г. Основные объективные законы, закономерности и принципы рыночной экономики / В. Г. Гусаков. – Минск: Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, 2006. – 59 с.
2. Основные направления перспективного экономического развития агропромышленного комплекса Беларуси / А. П. Шпак [и др.] – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016 –78 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб.: Питер Пресс, 2014. – 800 с.

4. Сачук, Т. В. Территориальный маркетинг: теория и практика: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление», 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент» (квалификация (степень) «бакалавр») / Т. В. Сачук. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 581 с.
5. Грабауров, В. А. Инновационная деятельность в агропромышленном комплексе: монография / В. А. Грабауров, Л. Ф. Догиль, Н. К. Толочко. – Минск: БГАТУ, 2011. – 305 с.
6. Енин, Ю. И. Инновационный менеджмент и маркетинг инноваций: курс лекций / Ю. И. Енин, А. А. Пилюттик, Н. А. Подобед. – Минск: Право и экономика, 2017. – 112 с.
7. Макрак, С. В. Алгоритм обеспечения материальными ресурсами предпринимателей Республики Беларусь через программу «Материалоемкость» / С. В. Макрак // Матеріали Четвертої міжнар. науково-практ. конф. молодих вчених «Розвиток аграрного підприємництва: тенденції та перспективи» / Національна академія аграрних наук України, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – Київ: ННЦ ІАЕ, 2012. – С. 160–165.
8. Мицкевич, С. М. Значение информации и информационных систем в деятельности предприятий пищевой промышленности / С. М. Мицкевич // Молодежь в науке-2016: сб. материалов Межд. конф. молодых ученых (Минск, 22–25 ноября 2016 г.). В 2 ч. / Нац. акад. наук Беларуси, Совет молодых ученых; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Беларус. навука, 2017. – Ч. 1. Аграрные науки. – С. 146–153.
9. Управление социально-ответственным поведением бизнес-структур / Н. В. Киреенко [и др.]; под ред. Н. В. Киреенко. – Минск: Мисанта, 2013. – 213 с.
10. Информационный портал Министерства сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mshp.gov.by/links/d8eb7a488f1bdaa4.html/>. – Дата доступа: 20.01.2018.
11. Информационно-поисковая система «Техсервис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ips.mshp.gov.by/>. – Дата доступа: 20.06.2018.
12. Национальный центр маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.goszakupki.by/search/auctions?auc_num=&search_text=&price_from=&price_to=&created_from=&created_to=&request_end_from=&request_end_to=&auction_date_from=&auction_date_to=&s\[a\]=1&s\[b\]=1&s\[c\]=1&s\[p\]=1&s\[v\]=1&s\[c\]=1&s\[w\]=1&s\[s\]=1&s\[m\]=1&s\[ps\]=1/](http://www.goszakupki.by/search/auctions?auc_num=&search_text=&price_from=&price_to=&created_from=&created_to=&request_end_from=&request_end_to=&auction_date_from=&auction_date_to=&s[a]=1&s[b]=1&s[c]=1&s[p]=1&s[v]=1&s[c]=1&s[w]=1&s[s]=1&s[m]=1&s[ps]=1/). – Дата доступа: 20.06.2018.
13. О допуске товаров иностранного происхождения и поставщиков, предлагающих такие товары, к участию в процедурах государственных закупок: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 марта 2016 г., № 206 (ред. 10 авг. 2017 г., № 599) // Консультант Плюс: Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
14. Первая и самая полная поисковая система тендеров и закупок России и СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bicotender.ru/fields/selskoe-hozyaystvo.html/>. – Дата доступа: 20.06.2018.
15. РО «Белагросервис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belagroservice.by/>. – Дата доступа: 20.06.2018.

РЕЗЮМЕ

В статье представлена методика оценки привлекательности поставщика агресурсов в условиях развития цифровой экономики. Методика включает, во-первых, систему критериев, характеризующих текущую и перспективную деятельность поставщика (время нахождения поставщика на рынке, ассортимент продукции, средние цены реализации в рамках определенной позиции, возможность предоставления консультационных услуг, наличие скидок и их размеры, сроки выполнения заказа, финансовое положение поставщика и др); во-вторых, алгоритм определения количественной оценки критериев на основании коэффициентов значимости определенного критерия (пропорциональному изменению в рамках обозначенных границ, в сравнении со средними величинами по республике); в-третьих, пошаговый алгоритм практической реализации предлагаемой методики для уровней управления сельскохозяйственными организациями (международный, республиканский и микроуровень); в-четвертых, анкету оценки взаимодействия с поставщиками для определения уровня надежности поставок и анкеты отзывов об использовании конкретного ресурса в определенном регионе; в-пятых, схему информационного обеспечения о поставщиках материальных ресурсов для сельского хозяйства. Практическое применение методики в сельскохозяйственных организациях Глубокского района Витебской области позволило выявить резервы уменьшения материально-денежных затрат на приобретение средств защиты растений в следующих размерах: в среднем по крестьянским (фермерским) хозяйствам района – на 5,7%, ОАО «Черневичи» – на 8,7%, ОАО «Глубокский комбикормовый завод» – на 12,1%, что снизило себестоимость 1 т зерна по производителям сельскохозяйственной продукции на 1,6 BYN, 2,3 BYN и 2,9 BYN соответственно.

SUMMARY

The methodology for assessing the attractiveness of a supplier of agricultural resources in the conditions of digital economy development is presented in the article. The methodology includes: a system of criteria that characterize the current and prospective activity of the supplier (the time of finding the supplier on the market, the range of products, the average selling prices in a certain position, the possibility of providing consulting services, the availability of discounts and their sizes, the timing of the order, the financial position of the supplier, etc.); secondly, the algorithm for determining the quantitative evaluation of criteria based on the significance factors of a certain criterion (proportional change within the boundaries indicated, compared with the average values for the republic); thirdly, a step-by-step algorithm for the practical implementation of the proposed methodology for management levels of agricultural organizations (international, republican and microlevel); fourthly, a questionnaire on the evaluation of interaction with suppliers to determine the level of reliability of supplies and a questionnaire on the use of a particular resource in a certain region; Fifth, the scheme of information support for suppliers of material resources for agriculture. Practical application of the methodology in agricultural organizations of Glubokoe district of Vitebsk region made it possible to identify the reserves for the reduction of material and financial costs for the purchase of plant protection products in the amount: 5,7% in the average for the peasant farms of the district, and 8,7% for Chervychy, JSC “Gluboksky Mixed Fodder Plant” – 12,1%, which reduced the cost of 1 ton of grain by 1,6 BYN, 2,3 BYN and 2,9 BYN respectively, on agricultural producers.

Поступила 31.08. 2018