

Яковенко Р. В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
маркетингу та економічної кібернетики,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна,

Головатий А. О.

студент
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

Розробка стратегії закупівлі за допомогою „шахової дошки закупівель А.Т. Kearney”

А.Т. Kearney – провідна світова компанія в області стратегічного консалтингу, яка має 55 офісів у 38 країнах. Її стабільно зростаючий річний дохід нещодавно перевищив 1 \$млрд. А.Т. Kearney працює в усіх ключових промислових галузях по широкому спектру напрямів.

Методологія „7 кроків закупівель А.Т. Kearney” структурує процес від визначення потреби до запуску системи. До них входять: 1) складання профілю категорії; 2) дослідження ринку; 3) розробка стратегії закупівлі; 4) формування кола постачальників; 5) проведення конкурсного відбору постачальників; 6) співпраця з обраними постачальниками; 7) забезпечення стійкого рівня розвитку. На підставі цих 7 кроків відбувається розробка стратегії закупівлі: визначення потенційних стратегій на основі балансу попиту і пропозиції, адаптація цих стратегій для застосування при роботі з системним інтегратором.

Основою для вибору стратегії є визначення балансу сил попиту і пропозиції. До драйверів сили пропозиції відносять:

- кількість надійних постачальників;
- поділ часток ринку між постачальниками;
- динаміка злиттів і поглинань;
- бар'єри входу на ринок нових постачальників;
- можливість заміни постачальників;
- можливість виведення на ринок нових продуктів;
- доступність продукту;
- частка, яку займає у відповідному сегменті обсяг продажів;
- перспектива зростання, яку ви можете запропонувати постачальникам;
- можливість розвитку постачальників за рахунок співпраці з вашою компанією;
- можливість використовувати позитивний імідж вашої компанії для постачальника.

Залежно від балансу попиту і пропозиції можливим є вибір з 4 базових стратегій роботи з постачальниками, 16 підходів та 64 методи (див. рис. 1).

Така методика забезпечила успішні результати застосування більше, ніж у 500 проектах за останні кілька років.

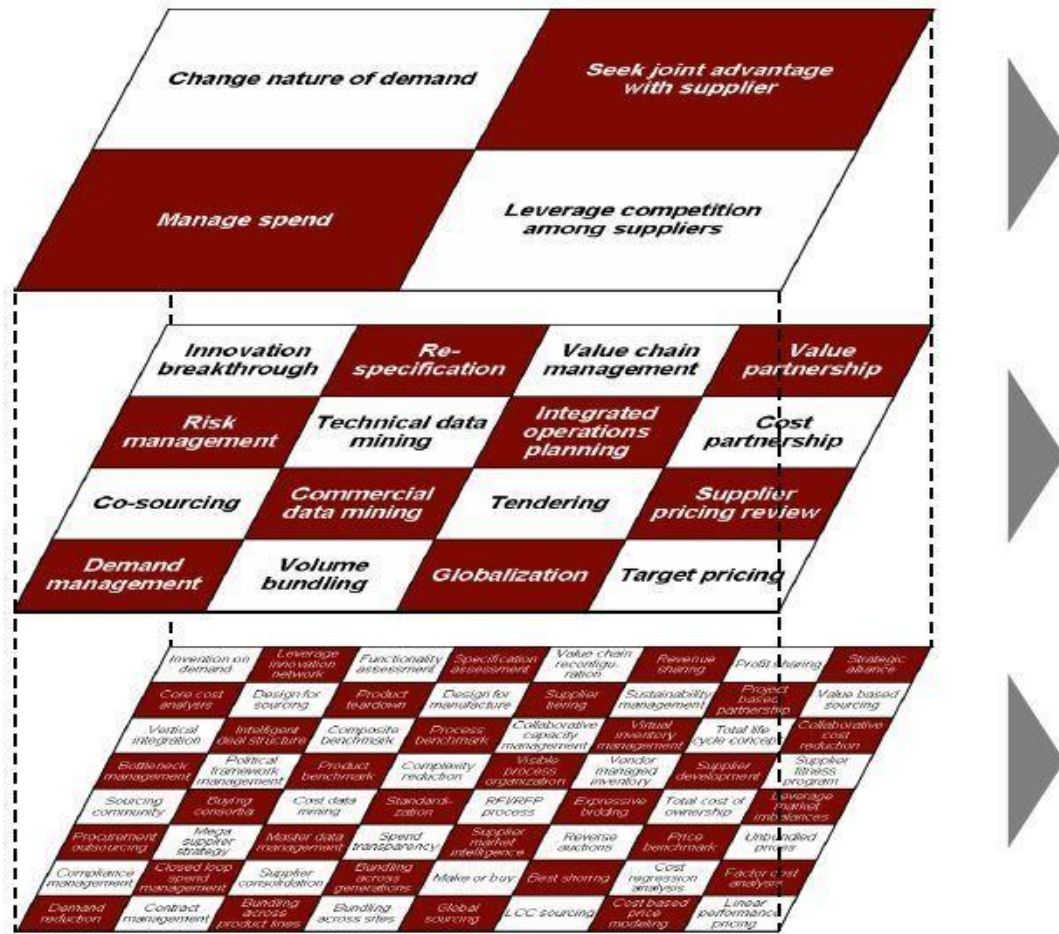


Рис. 1. 4 стратегії, 16 підходів та 64 методи „шахової дошки закупівель А.Т. Kearney”

Кожна з 4 базових стратегій закупівлі може бути деталізована на 16 окремих методів (разом 64).

Список літератури:

1. A broader prospective on strategy development and formulation. – URL : <http://www.atkearney.com/documents/10192/929e5ce9-3b49-4054-8a51-d8ac058af20c>.
2. Магрупова З. М. Особенности управления закупками на рынке энергетического машиностроения / З. М. Магрупова, Д. Ф. Иванов // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2013. – № 3, Т. 1. – С. 57–61.