

Antonio
Zrilić

Vještine za uspješno vođenje nabave - OCJENJIVANJE DOBAVLJAČA

Proces upravljanja dobavljačima jedan je od glavnih zadataka svakog profesionalca u nabavi. U prethodnom nastavku smo rekli da postoje tri glavne komponente upravljanja dobavljačima i spomenuli smo selekciju dobavljača kao prvu od njih. Drugi glavni posao svakog nabavljača, voditelja nabave ili bilo kojeg drugog profesionalca u nabavi je vrednovanje dobavljača.



Posao ocjenjivanja dobavljača u sebi sadrži tri glavna elementa:

1. Dobavljači – oni koje se ocjenjuje
2. Ocjenjivači – oni koji ocjenjuju
3. Kriteriji za ocjenjivanje

Koga ocjenjivati

Logično je da si postavite pitanje: „Trebam li ocjenjivati sve svoje dobavljače? Ako ne, koje onda?“

S obzirom na sve prisutnijim zahtjevom za produktivnošću, treba biti u svemu ekonomičan pa i u tome koje dobavljače ocjenjivati jer je to posao koji zahtjeva vrijeme. Iz tog razloga koristimo dva osnovna kriterija za filtriranje tj. odabir onih dobavljača koje je korisno ocjenjivati.

Jedan od kriterija za određivanje da li ocjenjivati određenog dobavljača je vrijednost nabavnog volumena odnosno važnost

pojedinih dobavljača. I u ovom slučaju korisno je poslužiti se dobrim starim *Paretom* odnosno analizirati i ocjenjivati onih dvadeset posto dobavljača koji imaju najveći nabavni volumen. Neke tvrtke uzimaju top 20 dobavljača ili uzmu one dobavljače koji zajedno čine osamdeset posto nabavnog volumena. U svakom slučaju, ovdje govorimo o kvantitativnom kriteriju.

Dobavljači s jakim utjecajem

Drugi kriterij odnosno način za odabir dobavljača, koje treba uvrstiti u postupak ocjenjivanja, je kvalitativan – to znači da nam je ponekad neki dobavljač iznimno važan bez obzira što nema velike promete. Sistem funkcionira na način da si postavimo set pitanja koja će nam reći koji dobavljači su od posebnog utjecaja na naše poslovanje. U nastavku su navedena neka takva pitanja za vas:

- Ako je dobavljač isporučio prekasno, da li bi to zatvorilo proizvodnu liniju moje tvrtke?
- Ako je dobavljač isporučio prekasno, da li bi moja tvrtka bila u mogućnosti ispuniti svoje obveze prema svojim klijentima ili na drugi način izgubiti prodaju?
- Ako je dobavljač isporučio proizvod ili uslugu koja je neprihvatljive kvalitete, da li bi to zatvorilo proizvodnu liniju moje tvrtke?
- Ako je dobavljač isporučio proizvod ili uslugu koja je neprihvatljive kvalitete, da li bi to dovelo do neuspjeha moje tvrtke u zadovoljavanju standarda kvalitete svojih klijenata?
- Ako dobavljač podigne cijene, da li bi moja kompanija i dalje kupovala iste proizvode ili usluge od tog dobavljača, što bi rezultiralo smanjenjem dobiti?
- Ako je dobavljač dao lošu uslugu (npr. propustio promptno odgovoriti na pitanja), da li bi to rezultiralo pružanjem loših usluga vašim klijentima (npr., propustiti promptno odgovoriti na pitanje kupca)?

Ako ste odgovorili „Da“ na bilo koje od gore navedenih pitanja o vašim dobavljačima, ti dobavljači bi trebali biti uključeni u vaš program ocjenjivanja dobavljača.

Sljedeća dva elementa odnosno pitanja vezana za ocjenjivanje dobavljačima na koja treba odgovoriti su tko zapravo treba ocjenjivati i po kojim kriterijima. U sljedećem nastavku ćemo nešto reći o njima.

LOGIKO AKADEMIJA

tri programa usavršavanja

↓

**PRODUCTION MANAGEMENT
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
WAREHOUSE MANAGEMENT**

prijave na 01/6602-557 i 091 5027 242 ili info@logiko.hr

www.logiko-edukacija.com/akademija/ 