

Научная статья

УДК 332.1

EDN LQHTDL

DOI 10.17150/2411-6262.2024.15(1).139-151

**В.М. Алферова***Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация,**volokitina-vm@yandex.ru*

ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННАЯ ОЦЕНКА КОНТРАГЕНТОВ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

АННОТАЦИЯ. На производственных предприятиях на непрерывность, стабильность и бесперебойность производства обусловлена качеством поставляемых материально-технических ресурсов и оказываемых услуг контрагентами. Для обеспечения требуемого уровня качества целесообразно подходить к процессу выбора контрагентов комплексно. Целью исследования является формирование методологического подхода к проведению предварительного квалификационного отбора как способа минимизации налоговых и производственно-хозяйственных рисков, оказывающих существенное влияние на эффективность выбора контрагентов и всей системы материально-технического снабжения предприятий всех форм собственности. Объектом изучения является производственное предприятие, осуществляющее поставку запорно-регулирующей арматуры. Исследование проведено с использованием следующих научных методов: классификация, обобщение, сравнительный анализ, эксперимент, расчеты и измерения. Полученные результаты позволили дать развернутую оценку предварительному квалификационному отбору как важного источника разносторонней информации о контрагенте, инструмента фильтрации контрагентов посредством использования рейтинговой оценки. Практическая значимость и новизна заключается в систематизации и классификации критериев оценки и требований к поставщикам МТР, работ, услуг на основе лучших отраслевых практик и рекомендаций федеральной налоговой службы, что позволяет достигнуть объективности и прозрачности результатов оценки контрагентов. По мнению автора рейтинговая оценка позволяет не только провести оценку финансовой и производственной деятельности контрагента, но и определить положение контрагента относительно других конкурентов в отрасли. Автором предлагается использование нескольких методик при построении системы рейтинговая контрагентов таких как: метод систематизации, аналитический, сравнительный методы, методы коэффициентов и метод парных сравнений. На основе обобщающей информации и характеристик автором сформирован комплексный портрет контрагента, а также направления совершенствования его деятельности. Полученные результаты внедрены в систему материально-технического снабжения ООО «Компания «Востсибуголь».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Рейтинговая оценка, критерии отбора, материально-техническое обеспечение, управление хозяйственным риском, предварительный квалификационный отбор.

ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ. Дата поступления 30 сентября 2023 г.; дата принятия к печати 20 марта 2024 г.; дата онлайн-размещения 30 марта 2024 г.

Original article

V.M. Alferova*Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, volokitina-vm@yandex.ru*

PRE-QUALIFICATION ASSESSMENT OF COUNTERPARTIES AS A FACTOR IN EFFECTIVE LOGISTICS MANAGEMENT SYSTEM

ABSTRACT. At production enterprises the continuity, stability and uninterrupted production is due to the quality of the material and technical resources supplied and

© Алферова В.М., 2024

the services provided by the counterparties. To ensure the required level of quality, it is advisable to approach the process of selecting counterparties comprehensively. The purpose of the study is to form a methodological approach to the conduct of pre-qualification selection as a way to minimize tax and production and economic risks that have a significant impact on the effectiveness of the selection of counter-agents and the entire logistics system of enterprises of all forms of ownership. The object of study is a production enterprise supplying shutoff and control valves. The study was conducted using the following scientific methods: classification, generalization, comparative analysis, experiment, calculations and measurements. The results provided a detailed assessment of preliminary qualification selection as an important source of comprehensive information on the counterparty, a tool for filtering counterparties with the use of rating assessment. The practical significance and novelty lies in the systematization and classification of the assessment criterion and requirements for suppliers of materials and equipment, works, services based on the best industry practices and recommendations of the federal tax service, which allows achieving objectivity and transparency of the results of counterparties' assessment. According to the author, the rating assessment allows not only to assess the financial and production activities of the counterparty, but also to determine the position of the counterparty relatively to other competitors in the industry. The author proposes to use several methods in building a system of rating assessment of counterparties. These are the systematization method, analytical, comparative method, coefficient methods and the method of paired comparisons. Based on the generalizing information and characteristics the author has formed a complex portrait of the counterparty, as well as directions of improvement of his activity. The obtained results were implemented in the logistics system of LLC "Company Vostsibugol".

KEYWORDS. Rating assessment, selection criteria, logistics, economic risk management, preliminary qualification selection.

ARTICLE INFO. Received September 30, 2023; accepted March 20, 2024; available online March 30, 2024.

Введение

Одним из факторов, оказывающих влияние на формирование системы материально-технического снабжения, является производственно-хозяйственный риск, связанный с нарушением обязательств со стороны поставщиков, поставкой некачественных МТР, оказания услуг, выполнения работ.

К элементам управления качеством и обеспечения бесперебойности производственного процесса относят оценку и выбор контрагентов, которые способны обеспечить требуемый уровень качества поставляемой продукции, выполняемых работ, услуг.

Кроме того, помимо внутренних факторов обеспечения производственной деятельности предприятия, необходимость выбора благонадежного поставщика продиктована и наличием налогового риска, связанного с постоянными проверками поставщиков товаров, работ, услуг со стороны контролирующих органов, в частности — федеральной налоговой службы.

При фискальной проверке может оказаться, что контрагент является недобросовестным налогоплательщиком или фирмой-однодневкой. Для установления такого факта налоговые органы, как правило, обращаются к предприятию для проведения встречной проверки. В ходе такой проверки представители налогового органа тщательно изучают все документы и обстоятельства выбора, заключения договора с предприятием, которое попало под подозрение.

В случае признания контрагента недобросовестным, налог на добавленную стоимость со стоимости договора, принятый предприятием в зачет, скорее всего, будет оспорен. Как следствие, для предприятия наступают обстоятельства невозможности уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Судебная

практика в таких делах чаще всего на стороне налоговых органов, если компания не может развернуто доказать проявление должной осмотрительности при выборе поставщика [1].

Поэтому в условиях большого количества поставщиков на современном рынке, главной задачей системы материально-технического снабжения предприятия является выбор надежного партнера.

Инструментом для осуществления выбора благонадежного контрагента является проведение процедуры предварительного квалификационного отбора поставщиков товаров, работ и услуг.

Целью настоящего исследования является определение методологических подходов к формированию и внедрению предварительного квалификационного отбора на предприятии.

По теме исследования опубликовано значительное количество работ авторов Л.М. Кадиевой, И.А. Садырина, В.С. Погодаевой, А.Ю. Беликова, Е.В. Чепайкиной [2–5], которые определяют понятие и границы предварительного квалификационного отбора.

По мнению А.Ю. Беликова, Е.В. Чепайкиной [5] предварительный квалификационный отбор представляет собой процедуру проверки соответствия показателей участника требованиям Заказчика, касающихся общего и специального опыта, кадровых возможностей, технической оснащенности, которые подтверждаются участником предварительной квалификации при заполнении установленных форм.

Большинство исследователей, изучающих методологию предварительного квалификационного отбора, такие как А.М. Хутиев, С.И. Крылов [6; 7], считают, что предварительный квалификационный отбор не является самостоятельной закупкой, по результатам которой заключается договор.

Процедура предквалификационного отбора является дополнительным элементом и/или этапом при осуществлении закупочного процесса. По мнению автора данная процедура применима для ограниченного круга номенклатурных категорий. Основным определяющим фактором при назначении предквалификационного отбора является сложность и критичность для производственного процесса товаров, работ, услуг.

Методология исследования

При разработке методологии проведения предварительного квалификационного отбора на основе рейтинговой оценки автором использовались следующие научные методы исследования: классификация, обобщение, сравнительный анализ, эксперимент, расчеты и измерения.

Результаты

Анализ и систематизация актуальных публикаций по теме исследования позволила автору определить следующие основные цели проведения предварительной квалификации контрагента:

1. Повышение прозрачности и информативности при осуществлении комплексной оценки контрагента, устранение субъективизма при оценке.
2. Снижение риска выбора ненадежного низкоквалифицированного контрагента, не способного выполнять предъявляемые к нему требования.
3. Снижение налоговых рисков ввиду не проявления должной осмотрительности.
4. Расширение базы контрагентов, повышение конкуренции между поставщиками. Контрагент должен понимать, что его работа сравнивается с деятельностью конкурентов, поэтому требования к ней будут постоянно ужесточаться, а это озна-

чает, что качество поставок должно постоянно улучшаться; поставщики должны конкурировать за получение заказа.

5. Управление развитием поставщиков, стимулирование роста профессиональных навыков и стремления к повышению эффективности работы контрагентов [3].

6. Формирование базы предпочтительных/квалифицированных контрагентов, в том числе для принятия решения о развитии с ними долгосрочного партнерства, реализации категорийных стратегий.

7. Оптимизация количества контрагентов. Избыточный перечень контрагентов влечет за собой неоправданные расходы на сбор и обработку информации, взаимодействие с поставщиками [6].

8. Сокращение сроков закупочных процедур.

Основными принципами предварительной квалификации является открытость и прозрачность процедуры, исключение субъективной оценки со стороны технических экспертов, поэтому в качестве метода оценки потенциальных контрагентов максимально эффективной является применение рейтинговой оценки.

В своей работе Сергеева Н.В., Корякина К.В. [8] приводят следующую формулировку понятия «рейтинг - комплексная оценка объектов одного типа и по единой и сопоставимой шкале значений, проводимой согласно единому алгоритму посредством использования прозрачной и доступной методологии». Таким образом, важной характеристикой рейтинга является объективность сопоставительного анализа.

Разработанная автором методика состоит из следующих последовательных этапов:

Первым этапом является разработка критериев отбора и оценки поставщиков.

Каждое предприятие определяет для себя наиболее значимые критерии в зависимости от специфики своей деятельности, требованиях к предмету закупки и контрагентам [4].

Критерии должны опираться на качественные и количественные показатели, характеризующие деятельность предприятия и перспективы ее развития, и подтверждаться соответствующими документами со стороны контрагентов, подписанные и заверенные руководством компании.

К настоящему времени опубликовано значительное количество работ по данной тематике авторов А.Ю. Беликова, Е.В. Чепайкиной, А.М. Хутиева, С.И. Крылова, Н.С. Пласковой, Е.С. Кошман, Е.И. Филатовой [5–7; 9], но ни одна из разработанных методик не учитывает рекомендации налоговых органов по осуществлению должной осмотрительности при выборе контрагента.

Для решения данных задач требования к потенциальным участникам закупок разработаны с учетом результатов налоговых проверок. Автором предлагается все критерии отбора разделить на отборочные, оценочные и информационные.

Отборочные критерии оцениваются по шкале - допуск/не допуск. К этой категории критериев относятся критично важные, например:

1. Статус поставщика. Как правило, к участию допускаются только производители, официальные дилеры, торговые представительства;

2. Вид деятельности по ОКВЭД. В нормативных документах у контрагента должен быть указан вид деятельности по классификатору ОКВЭД, позволяющий ему поставлять товары, выполнять работы, услуги по предмету предварительного квалификационного отбора [10];

3. Наличие специальных разрешений, лицензий, сертификатов и допусков;

4. Наличие паспорта в соответствии со стандартами ГОСТ;

5. Общие репутационные сведения, опыт выполнения аналогичных поставок, работ, услуг.

6. Гарантии и обязательства:

- готовность к совместному с Заказчиком проведению технических аудитов предприятия, опытно-промышленных испытаний, готовность принять инспекционный контроль для проведения промежуточного контроля качества изготовления МТР;

- заявление о добросовестности контрагента [11];

- доверенность на директора компании, предоставляющая право выступать от имени организации;

- согласие с действующими нормативными документами Заказчика (техническая политика, единые технические требования, методические указания).

Оценочные критерии, которые уже учитывают специфику номенклатуры товаров, работ, услуг, по которой проводится предварительная квалификация [12].

К оценочным критериям относятся:

- оценка лабораторий по испытанию и/или контролю материалов (Лаборатория неразрушающего контроля ЛНК, лаборатория разрушающих и других методов испытаний ЛРИ), производственной строительной испытательной лаборатории, электротехнической лабораторий;

- оценка соответствия производственных объектов, оборудования и производства требованиям. Для этого критерия рекомендуется использовать метод парных сравнений. При таком методе оценивается соотношение объема производимого товара и к той производственной площади, которая задействуется при производстве (участок изготовления, нанесения внешнего и внутреннего покрытия, испытательный участок, участки складирования, отгрузки и т.д.);

- оценка соответствия сварочного производства (опыт работы с применением сборки-сварки, квалификация персонала, их аттестация в НАКС, наличие свидетельства о готовности организации-заявителя к использованию аттестованной технологии сварки в соответствии с установленными требованиями);

- кадровый состав контрагента (профессиональный стаж работы, соотношение штатных и внештатных сотрудников, перечень производственных процессов, переданных на аутсорсинг);

- система контроля качества (наличие службы контроля качества, регламентированной процедуры входного контроля, приемки (в том числе окончательный контроль, контрольная сборка и пр.);

Соответствие документов, представленных в рамках предварительного квалификационного отбора требованиям. В этом блоке критериев техническими экспертами оценивается исполнительская дисциплина участников, например, полнота представленных документов, наличие существенных замечаний к документации [13].

К третьему блоку критериев относятся информационные критерии. К этим критериям относятся следующие:

- организационная структура и кадры (оценка организационной структуры поставщика);

- нормы, стандарты, сертификаты, патенты (наличие сертификата соответствия сертификата ТРТС, промышленных стандартов, наличие патента, информация о ранее проведенных тех аудитах и т.д.);

- репутационные сведения (непогашенные претензии со стороны Заказчиков, возможна ли поставка на опытно-промышленные испытания, конкурентные преимущества и прочие);

- прочие сведения (согласие принять условия типовой формы договора и подписать его без протокола разногласий; готовность к переходу на электронный документооборот при заключении договоров; использование собственного автопарка, привлечение сторонних перевозчиков для выполнения работ; производственные процессы, переданные на аутсорсинг;

– условия гарантийного и постгарантийного обслуживания продукции).

Однако применение только этих критериев зачастую недостаточно для получения целостного представления о деятельности поставщика.

Поэтому в качестве самостоятельного критерия предлагается использовать такой критерий, как успешность прохождения аудита со стороны предприятия.

В рамках предварительной квалификации автор считает целесообразным использовать мнение технического эксперта относительно каждого участника с применением поправочного коэффициента в рамках допустимого диапазона (от 5 до 10 %) для тех случаев, когда оценить соответствие тому или иному критерию с точки зрения шкалы оценок невозможно. В таком случае эксперт со стороны предприятия указывает письменно все свои замечания, а также степень ответственности их влияния на итоговую оценку участников.

Автор Кадиева Л.М. [2] в своих исследованиях рассматривает необходимость учета исполнительской дисциплины со стороны действующих контрагентов при проведении комплексной проверки.

Учитывая положительный опыт использования данного критерия в рамках предварительной квалификации, в случае наличия опыта работы с предприятием, целесообразно проводить оценку удовлетворенности Заказчика с заполнением соответствующей анкеты.

В данной анкете так же рекомендуется автором использовать критерии со шкалой оценки и весом каждого критерия в общей совокупности критериев. На основе фактического опыта работы с контрагентом согласно данным, фиксируемым в информационных системах, в оценке удовлетворенности учитываются следующие показатели: качество поставок (наличие претензий/замечаний по срокам поставки, по качеству товара при приемке, при эксплуатации, по гарантийным обязательствам и срокам их исполнения), качество сотрудничества предприятием-Заказчиком (наличие претензий/замечаний к оформлению первичной документации, к качеству работы с претензиями, предписаниями и рекламациями, к качеству обратной связи и общему взаимодействию (в том числе к своевременности предоставления, полноте и качеству документов), к иным договорным обязательствам [14].

Результаты оценки опыта работы с контрагентом оказывают влияние на итоговый рейтинг поставщика.

Система критериев выбора поставщика, с одной стороны, является достаточно стабильной, но в то же время по мнению автора является динамичной и зависит от сложности предмета предварительной квалификации и конкретных требований конечного потребителя.

Вторым этапом метода рейтинговой контрагента является разработка шкалы оценки для каждого показателя. Шкала оценок разрабатывается техническим специалистом по направлению на основе базовой шкалы оценок на основе экспертного мнения.

Третий этап заключается в определении значимости каждого из критерия, то есть веса того или иного критерия в общей совокупности критериев. Наиболее значимому критерию присваивается максимальное весовое значение.

Весовые значения по каждому критерию определяются непосредственно экспертами. При этом все критерии разбиты на группы по тематике, внутри каждой группы содержатся несколько подкритериев, для которых так же устанавливаются веса внутри каждой группы. Сумма весовых значений по всем критериям, а также внутри каждой группы равны 100 (ста) процентам.

Для исключения диспропорции и необъективного завышения значимости того или иного критерия автором используется метод парных сравнений. В таком слу-

чае веса различных критериев сопоставляются между собой на основе некоторой шкалы предпочтений. По результатам ранжирования выбирается зависимость для расчета весовых коэффициентов, учитывающих степень влияния показателей на итоговую оценку контрагента [15].

Одновременно с методом рейтинговой оценки используется метод категорий предпочтений, согласно которому в формировании критерий отбора и оценке принимают участие несколько экспертов и анализируется информация, поступающая от нескольких источников. В качестве экспертов выступают специалисты производственных эксплуатирующих подразделений, сотрудники отдела качества, сотрудники материально-технического снабжения, ответственные за сопровождение договоров с контрагентами.

Все требования и критерии оценки поставщиков агрегируются в сводном оценочном листе, который подлежит заполнению со стороны контрагентов на этапе формирования заявки для прохождения предварительного квалификационного отбора.

На основании информации, полученной от контрагентов, внутренней информации о деятельности контрагента и информации из внешних источниках выставляются оценки по критериям в сводный оценочный лист.

Итоговое значение рейтинга поставщика определяется путем суммирования произведений удельного веса по каждому критерию на его экспертную балльную оценку по формуле (1). Такой рейтинг рассчитывается по каждому контрагенту, сравнивается с рейтингами по другим участникам и определяется наилучший контрагент, сумма баллов по которому равна или ближе всего находится к максимальной величине баллов 100 %.

$$R_n = \sum_j Y_i * X_{in}, \quad (1)$$

где n = от 1 до p ; Y_i — удельный вес i -го критерия; X_{in} — оценка по i -му критерию для n -поставщика.

В качестве примера автором проведен расчет рейтинговой оценки одного из поставщика запорно-регулирующей арматуры ООО «Компания «Востсибуголь» (табл.).

Итоговое расчетное значение рейтинга поставщика запорно-регулирующей арматуры составило 87,5 %, что является высоким показателем относительно эталонного портрета поставщика равного 100 %.

Выводы

Применение рейтинговой системы в процедуре предварительного квалификационного отбора обеспечивает объективность и прозрачность оценки, помогает исследователю деятельность поставщика, определить сильные и слабые стороны, четко определить точки роста и дальнейшего саморазвития контрагента.

Полученная информация о поставщиках позволяет пополнять базу рекомендуемых поставщиков и осуществлять отбор приемлемых контрагентов в рамках реализации категорийных стратегий и закупочных процедур, сокращая время на оценку квалификации контрагента в процедуре выбора.

Для сбора информации и проверки потенциального контрагента требуются достаточно большие затраты времени и ресурсов. В связи с этим по мнению автора полномасштабную технологию оценки, с использованием большого числа показателей целесообразно осуществлять только в отношении контрагентов, поставляющих наиболее важные и критичные для производственного процесса номенклатурные позиции, выполняющие определенные виды работ, услуг.

Рейтинговая оценка поставщика запорно-регулирующей арматуры

№ п/п	Критерий оценки	Шкала оценки	Весовой коэффициент	Оценка эксперта	Общая сумма баллов
Отборочные критерии					
1	Статус контрагента	Производитель, официальный представитель, дилера — Допуск Посредник — не допуск	Не применимо	Производитель	Допуск
2	Вид деятельности по ОКВЭД: 28.14 Производство арматуры трубопроводной (арматуры) 24.52 Литье стали 24.54 Литье прочих цветных металлов 25.61 Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы 25.62 Обработка металлических изделий механическая 24.51 Литье чугуна	Соответствует — Допуск Не соответствует — не допуск	Не применимо	Соответствует	Допуск
3	Наличие сертификатов на заявленную продукцию и/или ТУ	Да — Допуск Нет — Не допуск	Не применимо	Да	Допуск
4	Наличие сертификата соответствия ТР ТС на выпускаемую продукцию	Да — Допуск Нет — Не допуск	Не применимо	Да	Допуск
5	Наличие паспорта в соответствии с ГОСТ 34612-2019 Арматура трубопроводная. Паспорт. Правила разработки и оформления	Да — Допуск Нет — Не допуск	Не применимо	Да	Допуск
Отборочные критерии. Общие и репутационные сведения, опыт выполнения аналогичных поставок, работ, услуг					
6	Возраст компании	менее 1 года — Недопуск от 1 года до 3 лет- Недопуск равно или свыше 3 лет-Допуск	Не применимо	равно или выше 3 лет	Допуск
7	Опыт работы Изготовителя ТМЦ по предмету предквалификации	менее 3 лет-Недопуск равно или свыше 3 лет- Допуск	Не применимо	равно или выше 3 лет	Допуск
8	Количество не урегулированных претензий по качеству продукции/ работ/услуг, в судебном порядке	1 или отсутствие — Допуск более 1 — Недопуск	Не применимо	1	Допуск

Продолжение табл.

№ п/п	Критерий оценки	Шкала оценки	Весовой коэффициент	Оценка эксперта	Общая сумма баллов
<i>Отборочные критерии. Гарантии и обязательства</i>					
9	Готовность к совместному с Заказчиком проведению технических аудитов предприятия, опытно-промышленных испытаний, готовность принять инспекционный контроль за проведением работ	Да — Допуск Нет — Недопуск	Не применимо	Да	Допуск
10	Доверенность на директора компании, предоставляющая право выступать от имени организации	Да — Допуск Нет — Недопуск	Не применимо	Да	Допуск
<i>Оценочные критерии</i>					
11	Проведение контроля, разрушающего, неразрушающего (собственная лаборатория по испытанию и/или контролю материалов и ее соответствие требованиям / привлечение сторонней лаборатории)	Отсутствие лаборатории — Не соответствует требованиям Наличие собственной лаборатории — Соответствует требованиям	10 %	Наличие собственной лаборатории , Соответствует требованиям	10 %
12	Участок изготовления продукции (оценка количества, площади, состава оборудования для изготовления)	Достаточное кол-во — Соответствие Недостаточное кол-во — Несоответствие	10 %	Соответствие, 1 шт, 5936 кв.м.	10 %
13	Основное станочное оборудование	Достаточное кол-во — Соответствие Недостаточное кол-во — Несоответствие	10 %	Соответствие, 43 шт.	10 %
14	Литейное производство (оценка наличия собственного производства)	Достаточное кол-во — Соответствие Недостаточное кол-во — Несоответствие	10 %	Приобретение готовых литых изделий	—
15	Материалы и полуфабрикаты, используемые в производстве	Достаточное кол-во — Соответствие Недостаточное кол-во — Несоответствие	10 %	Достаточное кол-во — Соответствие	10 %
16	Стаж работы Руководителя (превышающее большинство)	менее 3 лет — 10 % от 3 до 5 лет — 50 % от 5 до 10 лет — 75 % свыше 10 лет — 100 %	5 %	до 10 лет	3,75 %

Окончание табл.

№ п/п	Критерий оценки	Шкала оценки	Весовой коэффициент	Оценка эксперта	Общая сумма баллов
17	Стаж работы специалистов (превышающее большинство)	менее 3 лет — 10 % от 3 до 5 лет — 50 % от 5 до 10 лет — 75 % свыше 10 лет — 100 %	5 %	до 10 лет	3,75 %
18	Наличие системы контроля качества	Да — 100 % Нет — 0 %	10 %	Да	10 %
19	Справка о системе операционного контроля	Да — 100 % Нет — 0 %	10 %	Да	10 %
20	Наличие службы контроля качества (ОТК)	Да — 100 % Нет — 0 %	10 %	Да	10 %
21	Приказ о назначении комиссии по входному контролю	Да — 100 % Нет — 0 %	5 %	Да	5 %
22	Процедура проведения входного контроля	Да — 100 % Нет — 0 %	5 %	Да	5 %
	Итого баллов:		100 %		87,5 %

Разработанная автором методика является обобщением нескольких методов и подходов к оценке, позволяет комплексно и гибко в части вариативности критериев провести процедуру предварительной квалификации контрагента. А также применение шкалы оценки и значимости (весов) критериев, позволяет формализовать оценочные процедуры, что тем самым повышает объективность экспертных оценок.

Отличительной особенностью применения данной методики оценки является простота и доступность использования организациями различных отраслей и форм собственности.

Эффективное решение задачи поиска и выбора надежного контрагента является важной компонентой успеха и устойчивости функционирования любого предприятия, особенно в условиях действия неблагоприятных и неопределенных факторов внешней среды.

Список использованной литературы

1. Федотов Д.Ю. Уклонение от уплаты налогов как институциональная ловушка / Д.Ю. Федотов. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(2).220-233. — EDN GQOLUC // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 2. — С. 220–233.

2. Кадиева Л.М. Особенности проверки контрагентов в деятельности современной организации / Л.М. Кадиева. — EDN XQGFVZ // Наука без границ. — 2018. — № 5 (22). — С. 25–30.

3. Садырин И.А. Использование комплексных оценок в управлении рисками хозяйственной деятельности / И.А. Садырин, О.Ю. Сыроватская. — DOI 10.24412/2307-5368-2022-1-2-131-139. — EDN EHML0V // Петербургский экономический журнал. — 2022. — № 1-2. — С. 131–139.

4. Погодаева В.С. Основы методики комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности организации / В.С. Погодаева. — DOI 10.24411/2411-0450-2020-10820. — EDN OJJJKU // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 10-2 (68). — С. 99–101.

5. Беликов А.Ю. Особенности внедрения преквалификационного отбора подрядных организаций в строительстве / А.Ю. Беликов, Е.В. Чепайкина. — DOI 10.26140/anie-2019-0802-0092. — EDN ELJKWN // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2019. — Т. 8, № 2 (27). — С. 367–370.

6. Хутиев А.М. Основные направления оценки контрагентов хозяйственной деятельности предприятия / А.М. Хутиев. — EDN FXJTFA // Хроноэкономика. — 2020. — № 3 (24). — С. 237–241.

7. Крылов С.И. Рейтинговая оценка финансового состояния коммерческой организации экспертно-балльным методом / С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2010. — № 6. — С. 11–17.

8. Сергеева Н.В. Актуальные аспекты проблемы оценки рисков в строительстве / Н.В. Сергеева, К.В. Корякина. — EDN XHIML // Новая наука: опыт, традиции, инновации. — 2017. — № 1-1 (123). — С. 267–270.

9. Пласкова Н.С. Методика рейтинговой оценки при выборе поставщика, подрядчика и исполнителя работ / Н.С. Пласкова, Е.С. Кошман, Е.И. Филатова. — DOI 10.34670/AR.2020.53.34.002. — EDN PDXGFO // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2020. — Т. 10, № 4-1. — С. 16–22.

10. Синенко О.А. Моделирование налогового стимулирования устойчивого развития территорий / О.А. Синенко. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(3).466-474. — EDN MKTDUA // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 3. — С. 466–474.

11. Хасанова С.С. Оптимизация работы ФНС по проведению налогового контроля в условиях цифровой экономики / С.С. Хасанова, Ф.Ж. Антаева. — DOI 10.24411/2411-0450-2019-11276. — EDN VVHPML // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 10-2 (56). — С. 140–143.

12. Каландарова Н.Н. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / Н.Н. Каландарова, М.Т. Амирдинова. — EDN YSZFWZ // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № 5. — С. 114–117.

13. Фролов В.Г. Формирование модели оценки и предупреждения рисков в условиях цифровизации промышленных предприятий / В.Г. Фролов, Ю.А. Сидоренко, Т.С. Мартынова. — DOI 10.18334/err.11.6.112163. — EDN GITYKA // Экономика, предпринимательство и право. — 2021. — Т. 11, № 6. — С. 1547–1562.

14. Авдийский В.И. Управление рисками как ключевой элемент обеспечения реализации риск-ориентированного подхода в деятельности хозяйствующих субъектов / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных, Е.Г. Катаева. — EDN QINJAX // Экономика. Налоги. Право. — 2017. — № 6. — С. 6–13.

15. Бородушко И.В. Экономические риски в современном обществе: понятие, виды, методы оценки / И.В. Бородушко, Ю.А. Максимов. — EDN ZIOYIP // Петербургский экономический журнал. — 2017. — № 3 — С. 24–32.

References

1. Fedotov D.Yu. Tax Evasion as an Institutional Trap. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 2, pp. 220–233. (In Russian). EDN: GQOLUC. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(2).220-233.

2. Kadieva L.M. Features Verification of Contractors in Activities of Modern Organizations. *Nauka bez granyc = Science without Boundaries*, 2018, no. 5, pp. 25–30. (In Russian). EDN: XQGFVZ.

3. Sadyrin I.A., Syrovatskay O.Yu. The Use of Integrated Assessments in the Management of Business Risks. *Peterburgskii ekonomicheskii zhurnal = Petersburg Economic Journal*, 2022, no. 1-2, pp. 131–139. (In Russian). EDN: EHMLOV. DOI: 10.24412/2307-5368-2022-1-2-131-139.

4. Pogodaeva V.S. Basic Methods of Complex Analysis of the Company Efficiency. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economics and Business: Theory and Practice*, 2020, no. 10-2, pp. 99–101. (In Russian). EDN: OJJJKU. DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10820.

5. Belikov A.Yu.1, Chepaikina E.V. Features of Introduction of Pre-Qualification Selection of Contractors in Construction. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*, 2019, vol. 8, no. 2, pp. 367–370. (In Russian). EDN: ELJKWN. DOI: 10.26140/anie-2019-0802-0092.
6. Khutiev A.M. Key Directions of Evaluation of Contractors of Economic Activity of the Enterprise. *Khronoekonomika = HronoEconomics*, 2020, no. 3, pp. 237–241. (In Russian). EDN: FXJTFA.
7. Krylov S.I. Rating the Financial Condition of the Business Organization of Expert-ball Method. *Finansovyi vestnik: finansy, nalogi, strakhovanie, bukhgalterskii uchët = Financial Bulletin: Finance, Taxes, Insurance, Accounting*, 2010, no. 6, pp. 11–17. (In Russian).
8. Sergeeva N.V., Koryakina K.V. Current Aspects of the Problem of Risk Assessment in Construction. *Novaya nauka: opyt, traditsii, innovatsii = New Science: Experience, Traditions, Innovations*, 2017, no. 1-1, pp. 267–270. (In Russian). EDN: XIHIML.
9. Plaskova N.S., Koshman E.S., Filatova E.I. The Method of Rating Evaluation when Choosing a Supplier, Contractor and Executor of Works. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, 2020, vol. 10, no. 4-1, pp. 16–22. (In Russian). EDN: PDXGFO. DOI: 10.34670/AR.2020.53.34.002.
10. Sinenko O.A. Modeling Tax Incentives for Sustainable Development of Territories. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 3, pp. 466–474. (In Russian). EDN: MKTDUA. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(3).466-474.
11. Hasanova S.S.1, Fariza A.J. Optimization of the Federal Tax Service for Tax Control in the Digital Economy. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economics and Business: Theory and Practice*, 2019, no. 10-2, pp. 140–143. (In Russian). EDN: VVHP-ML. DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11276.
12. Kalandarova N.N.1, Amirdinova M.T. Rating Evaluation of the Financial State of the Enterprise. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economics and Business: Theory and Practice*, 2021, no. 5, pp. 114–117. (In Russian). EDN: YSZFWZ.
13. Frolov V.G., Sidorenko Yu.A., Martynova T.S. A Model for Risk Assessment and Prevention in the Context of Digitalization of Industrial Enterprises. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo = Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*, 2021, vol. 11, no. 6, pp. 1547–1562. (In Russian). EDN: GITYKA. DOI: 10.18334/epp.11.6.112163.
14. Avdiysky V.I., Bezdenezhnykh V.M., Katayeva E.G. Risk Management as Key Element Ensuring the Implementation of the Risk-Oriented Approach in the Activities of Economic Entities. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economy. Taxes. Law*, 2017, no. 6, pp. 6–13. (In Russian). EDN: QINJAX.
15. Borodushko I.V., Maximov Yu.A. Economical Risks in Modern Society: Concept, Types, Assessment Methods. *Peterburgskii ekonomicheskii zhurnal = Petersburg Economic Journal*, 2017, no. 3, pp. 24–32. (In Russian). EDN: ZIOYIP.

Информация об авторе

Алферова Валерия Михайловна — соискатель, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская федерация, volokitina-vm@yandex.ru.

Author

Valeriya M. Alferova — PhD Degree Applicant, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, volokitina-vm@yandex.ru.

Для цитирования

Алферова В.М. Предквалификационная оценка контрагентов как фактор эффективной системы управления материально-техническими ресурсами / В.М. Алферова. — DOI 10.17150/2411-6262.2024.15(1).139-151. — EDN LQHTDL // Baikal Research Journal. — 2024. — Т. 15, № 1. — С. 139–151.

For Citation

Alferova V.M. Pre-Qualification Assessment of Counterparties as a Factor in Effective Logistics Management System. *Baikal Research Journal*, 2024, vol. 15, no. 1, pp. 139–151. (In Russian). EDN: LQHTDL. DOI: 10.17150/2411-6262.2024.15(1).139-151.