

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ В ПРОЕКТНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ДО ЗДІЙСНЕННЯ ВІДБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ**

Однією із основних проблем в управлінні закупівлями матеріальних ресурсів є вибір постачальника. Її важливість пояснюється не лише функціонуванням великої кількості постачальників схожих матеріальних ресурсів на сучасному ринку, але і тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його логістичної стратегії.

Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з взаємовідносинами із постачальниками зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці як Є.В. Крикавський, Л.В. Балабанова, Н.І. Чухрай, В.В. Холод, Т. Амблер, Дж. Еткінсон та інші, які визначають основний категорійний апарат та формують підходи до проблеми, що досліджується.

Враховуючи актуальність теми дослідження, метою роботи є удосконалення методики вибору постачальників, а також формування партнерських взаємовідносин з ними для подальшого забезпечення конкурентоспроможності проекту та його продукції.

Для успішної реалізації проекту, з метою скорочення часу і зниження вартості робіт варто сприяти ранньому залученню постачальників. Тому, для прийняття рішень під час вибору постачальника, при вирішенні багатокритеріальної задачі оптимізації розв'язку з нерівноцінними критеріями та необхідності оцінки і розставлення за ступенем важливості для підприємства, причому одноособово, найкраще підходить АНР-метод, розроблений Т. Сааті. Метод дозволяє аналізувати та структурувати проблеми, що виникають при ухваленні рішень з декількома цільовими функціями. При цьому відбувається розподіл проблеми на окремі складові частини. Для кожної проблеми окремо складається ієрархія, що містить критерії різних рівнів. При вирішенні багатокільових проблем відбувається виділення головного критерію. На підлеглому рівні ієрархії враховуються всі альтернативи, що підлягають оцінці. При застосуванні АНР-методу можуть враховуватися як якісні, так і кількісні критерії. Відносна значимість різних критеріїв визначається окремо для кожного елемента вищого рівня за допомогою зіставлення пар. Для таких часткових критеріїв, як альтернативи, пізніше може бути визначений загальний показник, що відбиває відносну значимість альтернатив у відношенні сукупної ієрархії і тим самим у відношенні головного критерію.

АНР-метод проводиться в наступній послідовності: 1. формування ієрархії критеріїв, 2. визначення пріоритетів, 3. розрахунок локальних векторів пріоритетів (коефіцієнтів вагомості), 4. перевірка органічності оцінки пріоритетів, 5. розрахунок пріоритетів критеріїв для ієрархії в сукупності. Деякі з етапів за певних обставин необхідно пройти багаторазово. Це є доцільним, при виявленні неправильної оцінки пріоритетів. Перевірка суб'єктивних оцінок у відношенні їхньої структури є ще однією важливою ознакою даного методу.

На вибір постачальника суттєвий вплив здійснюють результати роботи згідно з вже укладеними договорами. Оцінку постачальників потрібно проводити не тільки на стадії пошуку, але й у процесі роботи над проектом з вже відібраними постачальниками. Для оцінки вже відомих постачальників доцільно застосовувати методику ранжування, за допомогою якої розробляється спеціальна шкала оцінок, що дозволяє розрахувати рейтинги постачальників та оцінити їх.