

УДК 338.4

Е.А.Журавлев (5 курс, каф. МЭО), О.С.Журавлева, к.э.н., доц.

## РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Логистика закупок весьма актуальна сегодня, и для того, чтобы система снабжения была эффективной, крайне важен не только профессионализм сотрудников, но и грамотное регламентирование закупочной деятельности, а так же эффективное использование арсенала способов закупок: торгов (конкурсов, аукционов), переговоров, запросов котировок и так далее. Конкурсные закупки позволяют достигнуть значительной экономии (в среднем, 10-15% от планируемой стоимости контракта), что заставляет коммерческие структуры задуматься об использовании логистических методов. Многие крупные организации уже активно внедряют их в свою закупочную практику. В ряде организаций существуют постоянно действующие тендерные (закупочные) комитеты, хотя нередко они организуются неумело или формально. В результате, конкурсные закупки не приводят к желаемой экономии, а в некоторых случаях увеличивают расходы на закупки товаров, работ и услуг. Таким образом, тендеры используются всеми категориями закупщиков, и владение этим инструментом позволяет значительно повысить эффективность хозяйственной деятельности.

Целью данной работы является рассмотрение процесса организации закупочной деятельности с целью повышения конкурентоспособности компании.

Рассмотрим порядок организации закупочной деятельности на примере компании ООО «Евроком ЕСТ». Компания занимается производством (из импортных комплектующих) и продажей запасных частей для промышленного оборудования. Закупки осуществляются отделом закупок, состоящим из пяти человек и руководителя отдела.

После работы в данной компании в течение 1 года в должности менеджера по закупкам, у одного из авторов возник вопрос – насколько эффективно построена система организации закупочной деятельности. После анализа существующей ситуации в организации закупок были предложены следующие рекомендации для эффективной организации закупочной деятельности:

- по правилу "80/20", отведите большую часть своего времени на работу с поставщиками, товарами и услугами, закупка которых составляет 80 процентов от общего объема;
- никогда не фокусируйтесь просто на цене материалов, пристально посмотрите на полную цену, которая включает транспортировку, складирование, административные расходы, риск изменения курсов валют и оборачиваемость вложенных средств;
- никогда не фокусируйтесь на одном или группе поставщиков, все время расширяйте базу поставщиков;
- помните, что цена, которая значительно ниже, чем средняя у конкурентов, часто может являться предупреждающим знаком для того, чтобы не выбирать предлагающего ее поставщика;
- ведите записи значительных повышений цены и сравнивайте их регулярно с данными, получаемыми из официальных источников;
- ведите регулярную статистику по поставкам бракованных материалов, поставкам с задержкой и прочим данным по осуществленным поставкам, сообщайте об этом своим поставщикам и не допускайте того, чтобы ситуация стала критической;
- всегда изыскивайте пути сокращения времени на выполнение заказа, что позволит минимизировать запасы на складе и сделать так, чтобы производственный процесс наилучшим образом отвечал нуждам ваших клиентов.