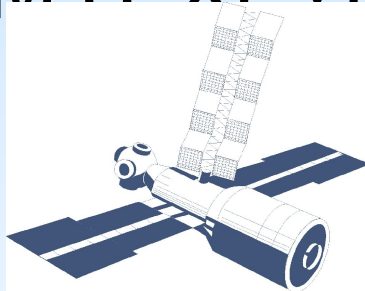


Организация закупок

на примере

ГОСУДАРСТВЕННОГО
КОСМИЧЕСКОГО
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ЦЕНТРА
ИМЕНИ М. В. ХРУНИЧЕВА



Закупка – приобретение товаров за рубежом или внутри страны крупными партиями, в большом количестве. Закупки, проводимые государственными органами, называются **государственными**.

Государственные закупки – часть произведенных в стране или за рубежом товаров и услуг, закупаемых правительством, государственными органами за счет средств государственного бюджета. Такие закупки осуществляются государством для нужд собственного потребления (оборудование, вооружение) и в целях обеспечения потребления населением.

Организация закупок на коммерческих предприятиях.

Основная задача закупочной работы - выгодное приобретение товара в целях удовлетворения потребительского спроса.

Закупочная работа является одной из наиболее ответственных функций торговых предприятий. Правильно организованные оптовые закупки позволяют уменьшить вероятность коммерческого риска, связанного с отсутствием сбыта товаров.

В ходе закупки организация определяет необходимость приобретения товаров и услуг, выявляет, оценивает и отбирает конкретные марки товаров и поставщиков.

Функции отдела закупок:

- ✓ Определение потребности в материальных ресурсах;
- ✓ Поиск, анализ данных, выбор поставщиков;
- ✓ Заключение договоров и контроль исполнения;
- ✓ Получение материальных ресурсов;
- ✓ Проверка поступающей продукции и подтверждение качества.

Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров в рыночных условиях базируется на принципах современного маркетинга. Коммерческие работники с помощью стратегий маркетинга получают информацию и на ее основе должны определить:

- ✓ что закупить;
- ✓ сколько закупить;
- ✓ у кого закупить;
- ✓ на каких условиях закупить.

Решения по первым двум вопросам должны приниматься во взаимодействии специалистов отдела закупки и отдела (службы) маркетинга, а при отсутствии в штате маркетологов — совместно с менеджерами (продавцами) отдела продаж, складскими работниками.

Принятие решения, у кого закупить и на каких условиях, является непосредственной обязанностью лица, занимающегося закупочной деятельностью.

Существует несколько вариантов выбора возможных поставщиков:

- Посещение торговых выставок;



- Поиск при помощи торговых справочников;
- Поиск при помощи рекламных изданий;
- Поиск при помощи тематических каталогов;
- Встречи с торговыми агентами организаций-поставщиков.

Деятельность поставщика можно оценивать исходя из наиболее важных для предприятия критериев, например качество товара, стоимость, надежность поставок, качество сервиса.

При помощи данных критериев возможно оценить деятельность любого поставщика. Наивысший балл – 100. Через определенный срок можно проанализировать качество работы поставщика, оценив каждый из критериев.

Например:

Критерий	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3
Качество товара	100	90	80
Стоимость	80	90	100
Надежность поставок	100	80	50
Качество сервиса	100	80	60
ИТОГО	380	340	290

Таким образом можно точно определиться с выбором партнера, в данном случае наибольшее количество баллов набрал Поставщик 1.

После выбора поставщика, с ним заключается договор на поставку нужного товара. Текст договора на поставку товара должен содержать положения относительно стоимости, качества и количества товара, положения касательно условий и сроков платежа, доставки товара, санкций в случае несоблюдения положений соглашения.

Коммерческие фирмы руководствуются результатами маркетинговых исследований и строят свою политику закупок. Они заключают долгосрочные соглашения с поставщиками тех товаров, на которые ожидается повышение спроса.

Информация маркетинговых служб позволяет коммерсантам заблаговременно подготовиться к смене поставщиков морально устаревших товаров на других, которые освоили выпуск более современных или принципиально новых товаров.

Таким образом работа по оптовым закупкам товаров включает в себя комплекс взаимосвязанных коммерческих операций. Весь процесс закупочной работы состоит из **предварительных, собственно закупочных и заключительных** коммерческих операций.

1.Предварительные операции:

- ✓изучение и прогнозирование покупательского спроса;
- ✓определение потребности в товарах;
- ✓выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков;
- ✓составление заявок и заказов на поставку товаров;
- ✓разработка преддоговорных требований к поставщикам и условиям поставки.

2.Собственно закупочные операции включают:

- ✓заключение договоров и разовых сделок на поставку товаров;
- ✓уточнение развернутого ассортимента поставляемых товаров;
- ✓приемку товаров и их оплату поставщикам.

3.Заключительные операции по закупкам включают:

- ✓оперативный учет выполнения договоров поставки;
- ✓оформление и предъявление штрафных санкций за нарушение договоров поставки;
- ✓контроль над ходом выполнения оптовых закупок.

Организация закупок на государственных предприятиях.

Госзакупки осуществляются в соответствии со специально разработанными процедурами и правилами, закрепленными в законодательстве.

К основным принципам осуществления госзакупок относят:

- ✓ равноправное и справедливое отношение ко всем поставщикам;
- ✓ экономное и эффективное расходование средств бюджетов и внебюджетных фондов;
- ✓ открытость и прозрачность;
- ✓ подотчетность;
- ✓ ответственность.

Реализация *принципа равного и справедливого отношения* осуществляется путем предоставления равных возможностей участия в госзакупках всем поставщикам независимо от видов деятельности, организационно-правовой формы и формы собственности, национальной принадлежности и происхождения товаров, работ, услуг.


То есть в процедурах госзакупок могут наравне участвовать как государственные унитарные предприятия (ГУП), так и общества с ограниченной ответственностью (ООО), принадлежащие российским гражданам, и открытые акционерные общества (ОАО).

Государство может устанавливать (и обычно это делает) весьма жесткие требования к качеству товаров, опыту работы поставщика, к наличию необходимых лицензий, к уплате поставщиком налогов и т.п.

Основные требования, которые предъявляет к поставщикам РКЗ:

- ✓ Небольшие сроки поставки;
- ✓ Пуско-наладочные работы (ввод оборудования в эксплуатацию);
- ✓ Обучение;
- ✓ Гарантия не менее 1 года;
- ✓ Сертификаты;
- ✓ Инструкция по эксплуатации на русском языке

- относительная влажность	50÷80%
- атмосферное давление	680÷790 мм рт.ст.
3. Требуемые услуги (монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение, испытания, приёмка, гарантия)	
Ввод оборудования на месте в эксплуатацию (РКЗ ц. 21,55,72), обучение персонала, гарантия.	
4. Условия поставки (упаковка, маркировка, транспортировка, таможенное оформление)	
Экспортная деревянная упаковка. 1. По стандарту IE C60068-3-5 2. В соответствии с климатической диаграммой Монтажные, складские, страховые услуги, таможенное оформление, конвертирование валюты.	
5. Дополнительные требования к поставке (сертификат соответствия, объём технической документации)	
Первичная метрологическая проверка датчиков и приборов. Аттестация испытательного оборудования. Сертификация испытательного оборудования после монтажа на соответствие требованиям Российских и международных стандартов. Эксплуатационная документация на русском языке (техническое описание, инструкция по эксплуатации, методика проверки приборов и датчиков). Персональный компьютер с программным обеспечением WINKRATOS.	

/Начальник отраслевого отдела 130  А.Г. Зубов

Принцип *эффективного расходования средств* подразумевает всестороннюю оценку выгод от приобретения того или иного товара, работы, услуги с учетом фактора времени, и затрат на такое приобретение.

ДОСТИГНУТАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (*см. на обороте):

1. _____
2. _____
3. _____

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ:

Экономический эффект в расчете на год			Фактические затраты на приобретение оборудования и внедрение мероприятия (тыс. руб.)
Экономия труда ППП (чел.) снижение трудоемкости (тыс. н/ч)	Экономия от снижения себестоимости (тыс. руб.)		
		Всего	в т.ч. энергетических ресурсов, материалов

Примечание: к Акту прилагаются (** см. на обороте)

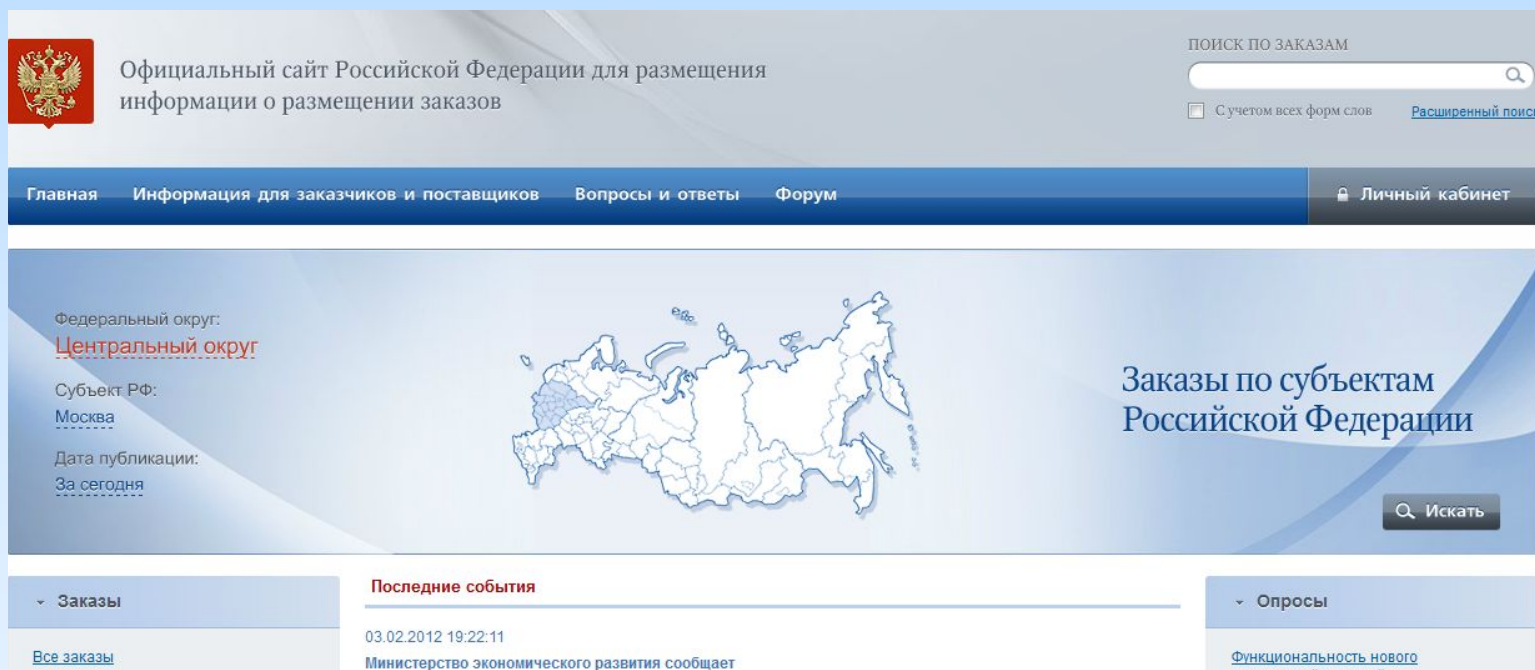
Зам. Главного инженера по
техническому перевооружению
и реконструкции

Главный специалист
(Руководитель отраслевого
технического отдела)

Начальник цеха (отдела) №

Начальник ОНТ

Реализация принципа открытости и прозрачности заключается в публикации объявлений о проведении конкурсов и об их результатах в широко распространенных печатных средствах массовой информации, а также применением специальных процедур закупки.



The screenshot shows the official website of the Russian Federation for procurement information. The header includes the Russian coat of arms and the text: "Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов". A search bar is located in the top right corner with the text "ПОИСК ПО ЗАКАЗАМ" and a search icon. Below the search bar, there is a checkbox for "С учетом всех форм слов" and a link for "Расширенный поиск".

The main navigation bar contains the following links: "Главная", "Информация для заказчиков и поставщиков", "Вопросы и ответы", "Форум", and "Личный кабинет".

The main content area features a map of Russia with the text "Заказы по субъектам Российской Федерации". To the left of the map, there are filters for "Федеральный округ: Центральный округ", "Субъект РФ: Москва", and "Дата публикации: За сегодня". A search button labeled "Искать" is located at the bottom right of the main content area.

The footer contains three sections: "Заказы" with a link "Все заказы", "Последние события" with a date "03.02.2012 19:22:11" and a link "Министерство экономического развития сообщает", and "Опросы" with a link "Функциональность нового федерального сайта".

Принцип *ответственности* подразумевает, что органы государственной власти и отдельные чиновники, принимающие решения, несут гражданскую, административную и уголовную ответственность наравне с другими субъектами права. То есть в случае неисполнения обязательств по оплате поставленных товаров в соответствии с государственным контрактом на орган государственной власти, заключивший такой контракт, можно подать в суд, обжаловать действия чиновников в вышестоящие инстанции и т.п. Чиновник, принимающий решения, искусственно ограничивающие конкуренцию, может быть привлечен к административной или уголовной ответственности.