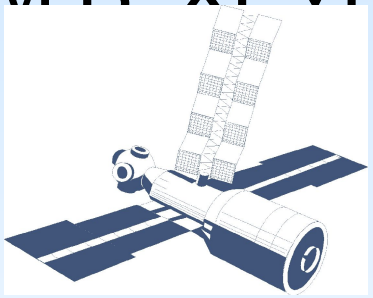
Организация закупок

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. 4.16	
4. Условия поставки (упаковка, маркировка, транспортировка, таможенное оформление)	
Экспортная деревянная упаковка. 1. По стандарту 1Е С60068-3-5 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)

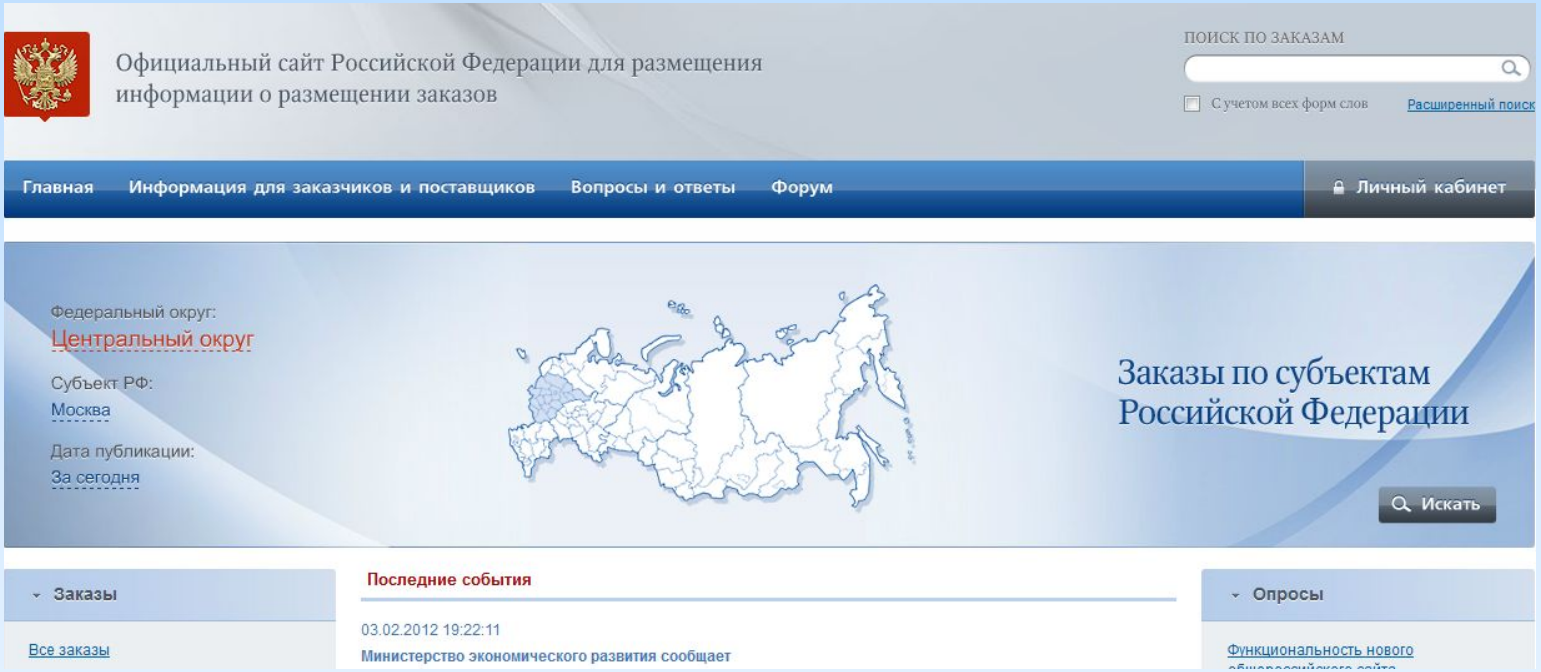
Зам. Главного инженера по техническому перевооружению и реконструкции _____

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.



Реализация принципа подотчетности осуществляется путем ведения письменной отчетности по всем важным этапам осуществления процедуры закупки и по всем важным принимаемым решениям, и предоставлением этой информации заинтересованным лицам в пределах их компетенции.

Отчёт

о выполнении плана капитального строительства и реконструкции объектов РКЗ

за 2011 год (ожидаемое выполнение)

№ п/п	Наименование объектов и работ	ВСЕГО млн. руб. (в т.ч. НДС)		В том числе			
				Бюджет, млн. руб.		Собственные средства, млн. руб.	
		План	Ожидаем. Выполн.	План	Ожидаем. Выполн.	План	Ожидаем. Выполн.
1	2	3	4	5	6	7	8

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, об жаловать действия чиновников в вышестоящие инстанции и т.п. Чиновник, принимающий решения, искусственно ограничивающие конкуренцию, может быть привлечен к административной или уголовной ответственности.