

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЗАКУПОК НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мамратов Э.М.¹, Фараджов Т.Ш.² Email: Mamratov665@scientifictext.ru

¹Мамратов Эльдар Михайлович – магистрант,
специальность: менеджмент;

²Фараджов Теймур Шахин оглы - магистрант,
специальность: логистика,
Алматы Менеджмент Университет,
г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: в сегодняшних экономических условиях делать то, что вы всегда делали—даже если вы делаете это очень хорошо, — уже неприемлемо. Под давлением затрат и достижения результатов, несмотря на сложные обстоятельства, вы (и многие другие менеджеры закупок и отдела материально-технического обеспечения) должны трансформироваться, а не просто улучшать свою работу. Это означает принятие философии, методов и процессов, которые могут сделать вашу организацию лучшей. Так же мы должны понимать, что материально-техническое обеспечение и закупки – это огромное количество денег бюджета. Поэтому компании должны разбираться в законах, правилах, процедурах за которые они отдают деньги, занимающимся этой деятельностью, компаниям.
Ключевые слова: обеспечение, логистика, закупки, предприятие, инновации.

WAYS OF IMPROVEMENT OF LOGISTICS AND PROCUREMENT SYSTEM IN ENTERPRISE

Mamratov E.M.¹, Faradzov T.Sh.²

¹Mamratov Eldar Mikhailovich – Master Student,
SPECIALTY: MANAGEMENT;

²Faradzov Teimur Shakhin ogly – Master Student,
SPECIALTY: LOGISTICS,
ALMATY MANAGEMENT UNIVERSITY,
ALMATY, REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract: in today's conditions of economics, you can't do what you do in your work, even if you doing it great. Under the pressure of achieving results, you and your colleagues have to improve yourself and not only your working style. That means that you have to accept new philosophy, methods and ways of improvement, to make your organization the best. Also, company should understand that logistics and procurement is a big amount of money. So, it is important for employees who purchase for agencies and institutions to know and comply with the procurement laws, rules, policies and procedures.

Keywords: logistics, procurement, enterprise, innovations.

УДК 65.011.8

Введение.

Обеспечение эффективности процесса закупок имеет положительную цепную реакцию во всей организации. Цели закупочной организации выходят далеко за рамки традиционного представления о том, что главная роль закупок заключается в получении товаров и услуг в ответ на внутренние потребности. Фактически, успешный процесс закупок направлен на оптимизацию всего процесса для создания значительной стоимости бизнеса

Закупки являются сутью многих предприятий, как последователь, а не лидер. Из 100 старших специалистов по закупкам 69% считают себя ключевыми для инноваций в бизнесе, в то время как 80% ожидают этого в будущем. В то время как 76% заявили, что они участвуют в ряде бизнес-инноваций, только 27% возглавляют эти инновации. [1] Исследование показало, что акцент делается главным образом на сотрудничестве, которое не позволяет закупкам занимать лидирующую позицию в области инноваций.

Существуют различные способы улучшения процесса закупок; некоторые из них являются незначительными изменениями, которые направлены на улучшение части процесса, например, создание необходимой внутренней документации. Другие важные изменения могут привести к улучшению всего процесса. Вот несколько примеров способов улучшения систем материально-технического обеспечения и процесса закупок, который повышает ценность организации:

1. Включение системы управления контрактами

Включение системы управления контрактами может помочь сэкономить компании много времени и быть более эффективными. Одним из способов использования технологии для совершенствования процесса закупок является внедрение системы управления контрактами. Давайте признаем: создание контрактов занимает много времени, и предприятия часто работают с сотнями поставщиков каждый год. С помощью системы управления контрактами облегчит всю задачу создания новых контрактов каждый раз, когда вы на борту нового поставщика. Это поможет вам понять, какой контракт может быть повторно использован от одного поставщика к другому. Это позволит вам создавать стандартные шаблоны контрактов, которые будут требовать только незначительных обновлений при их использовании.

2. Повышение квалификации сотрудников путем обучения и повышения квалификации

Обучение и развитие остается одним из ключевых факторов, которые приводят к успешному бизнесу. Трехлетний исследовательский проект, заказанный институтом трудового обучения Мидлсекского университета, показал, что из выборки 4300 работников 74% считают, что они не достигают своего полного потенциала на работе из-за отсутствия возможностей для развития. [2] Результат этого исследования подчеркивает важность обучения и развития для обеспечения успешной непрерывности бизнеса. Это приносит пользу не только личной эволюции сотрудников, но и влияет на производительность и прибыльность компании в целом. Это укрепляет доброжелательность бизнеса, позволяет ему поддерживать конкурентные преимущества и приводит к более высокой удовлетворенности клиентов, снижению затрат и более быстрому росту. Появление инновационных учебных решений все чаще принимается ведущими закупочными организациями. Например: высокоэффективные решения для электронного обучения в сочетании с моделированием, где сотрудники могут применять то, что они изучают на своей работе. Как форма эффективной коммуникации обучение может привести к повышению производительности труда и позволить сотрудникам принимать оптимальные решения для прогресса компании.

3. Поддержание хороших отношений с поставщиками

Профессионал закупок должен быть окружен группой счастливых и квалифицированных поставщиков. Конечно, заявка на участие в торгах может быть направлена новым поставщиком, когда вам нужен продукт или услуга, но для ее завершения потребуется огромное количество времени. Необходимость начинать все сначала каждый раз, когда вам нужно подать заявку на участие в торгах, включает в себя длительный процесс изучения каждого нового поставщика, изучения его позиции в отрасли и определения тактики ведения переговоров. Чтобы этого не произошло, лучше поддерживать хорошие отношения с группой поставщиков, которым вы можете доверять. Упорядочение закупок таким образом сделает вашу работу более эффективной. Кроме того, это может также увеличить вашу доброжелательность, поскольку счастливый поставщик может рассказать другим, насколько хорошо вы работаете, что может привести к новым источникам. Все, что вам нужно сделать, это: быть справедливым с поставщиками в ваших деловых отношениях, обеспечить, чтобы они платили вовремя и оценить их профессионализм и навыки. Чтобы эффективно конкурировать на мировых рынках, фирма должна иметь надежных поставщиков с приемлемыми ценами и точными поставками. Руководству служб закупок следует составить список утвержденных поставщиков и создать программы сотрудничества с ними для улучшения технических возможностей поставщиков, качества, доставок и стоимости. [3]

4. Сокращение расходов

Одним из наиболее ценных качеств специалистов по закупкам является способность снижать затраты при покупке товаров, необходимых компании. Единственный вопрос, который приходит на ум это как? Ключ должен тщательно подумать, прежде чем сделать покупку. Это звучит просто, но любой специалист по закупкам поймет этот момент, так как у них может возникнуть соблазн создавать заказы на покупку для каждого запроса, который приходит на их стол. Вот где находится ловушка, ведущая к ненужным расходам! Согласно исследованию Caps, за каждый доллар, который вы тратите на управление поставками, вы получаете предполагаемую прибыль в размере \$6.77. Это приводит нас к пониманию того, что, когда вы тратите время на выявление, исследование, приобретение и управление продуктами и услугами, на которые полагается ваша компания, вы более склонны значительно сокращать расходы.

5. Используя аналитические и переговорные навыки

Как профессионал в области закупок, жонглируя между планированием и выполнением проектов, имея дело с несколькими поставщиками и ведя переговоры о лучших сделках, само собой разумеется, что у вас есть некоторые большие аналитические навыки. Чтобы максимально использовать эти навыки, их следует применять более чем в одной области процесса. Например, глубокое понимание количественных данных необходимо для принятия наилучшего финансового решения для вашей компании. Специалист по закупкам должен идти по тонкой линии в том, что касается переговоров. Борьба между делать самое лучшее дело для компании и в то же время обеспечивает хорошую связь с

поставщиками. Хороший способ отточить свои навыки ведения переговоров - это продвинутые симуляции и обучение.

Заключение:

Эффективный процесс закупок позволит повысить эффективность и прибыльность организации. Это, безусловно, добавит значительную ценность вашей организации в целом. Конечно, поначалу изменения могут показаться пугающими, но в долгосрочной перспективе они оказываются полезными во многих отношениях.

Список литературы / References

1. Бейли П., Фармер Д., Крукер Б. Закупки, принципы и управление, 2010.
2. Пандит К., Марманис Х. Анализ затрат: окно в стратегический источник, 2008.
3. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание, 2004.