



## ВИРТУАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ - ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

*Своевременные и выгодные закупки материально-технических ресурсов являются одним из важнейших факторов успешной коммерческой деятельности любого промышленного предприятия. Единую службу сбыта и снабжения компаний представляют электронные торговые площадки (ЭТП), на которых для взаимодействия используется Интернет. Здесь производители, дилеры, дистрибьюторы могут покупать и продавать товар. Интернет-торговля позволяет покупателю снизить затраты на поиск нужных товаров и сэкономить время на процессе закупки, а также позволяет привлечь новых покупателей и снизить затраты, связанные с процессом продажи. Предлагаем нашим читателям интервью с Вячеславом Мальковым, специалистом фирмы ООО «РусТендер», одним из разработчиков электронной системы закупок для промышленных предприятий [www.samarasnab.ru](http://www.samarasnab.ru).*

**КОРР.:** Как вы пришли к идее создания виртуальной торговой площадки?

**В.:** Система снабжения во многих российских компаниях далека от идеала, хотя к службе снабжения сегодня предъявляют довольно жесткие требования: прогнозирование потребления и объемов закупок, снижение отвлечения денежных средств и количества складских остатков, минимизация всех расходов, высокое качество сырья и материалов, более интенсивная деятельность. Условия рынка формируют не менее серьезные требования и к поставщикам: качество, условия оплаты, сроки и объемы поставок.

Одной из основных проблем, возникающих при закупке товара, является выбор поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков одинаковых товаров, но главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером фирмы в реализации ее логистической стратегии.

Успешное осуществление закупок предполагает наличие обширной информации о рынках: их емкости, существовании предпосылок для оптимизации сделок. Эту задачу во многом решают виртуальные торговые площадки, которые объединяют интересы продавцов и покупателей на базе обобщающего портала.

**КОРР.:** Какие, конкретно, преимущества электронной торговой системы?

**В.:** Чтобы лучше понять преимущества использования системы, можно сравнить стандартный способ работы менеджера и способ с использованием электронных тендеров.

При стандартном способе работы алгоритм закупок следующий:

1. Менеджер по продажам высылает каждому из поставщиков заявку с требуемым ассортиментом.
2. Собирает информацию, отображающую цены, описания товаров, объемы возможных поставок, иногда даже изображения товаров.
3. Анализирует информацию.
4. Вновь связывается с поставщиками для согласования окончательных цен.

Цикл согласования (пункты 2–4) может повторяться. Поскольку менеджер лимитирован определенными временными рамками, он ограничивает себя и количеством поставщиков, и количеством циклов согласований. Такая работа снижает цены, но не всегда позволяет достичь оптимального результата.

При способе с использованием системы электронных тендерных торгов алгоритм не изменяется, но темп цикла согласования увеличивается.

Процедура получения прайс-листов с подробными комментариями от всех поставщиков, независимо от их количества, занимает не более часа. Менеджер загружает свою заявку в систему, и информация автоматически становится доступна всем поставщикам одновременно. Каждый из поставщиков указывает свои цены на продукцию. Происходит он-лайн аукцион. Участники соревнуются друг с другом за право поставки данного товара путем снижения цены. По результатам торгов менеджер получает несколько вариантов отчетов со всеми ценами и подробными комментариями от каждого из поставщиков.

Имея полную, консолидированную картину, менеджеру по закупкам намного проще принять правильное решение, и у него остается больше

времени на разработку эффективной ценовой политики, анализ ассортимента, что положительно сказывается на объемах продаж.

**КОРР.:** В чем заключается принцип действия сайта [www.samarasnab.ru](http://www.samarasnab.ru)?

**В.:** Принцип действия системы заключается в оценке и сопоставлении предложений поставщиков, зарегистрированных в системе, поступивших в ответ на приглашение делать предложения, размещаемое на сайте.

Регистрация в системе является добровольной, прекращается в случае отказа поставщика от участия в системе, либо администратором системы в случае невыполнения договорных обязательств.

Поставщик после прохождения регистрации в системе получает уведомления на электронный ящик о размещении в системе снабжения новых тендерных торгов. В случае заинтересованности, делает предложение. Сбор данных о конкурентных преимуществах зарегистрированных поставщиков и характеристиках предлагаемых ими товаров осуществляется в результате заполнения предложенных форм.

Срок, в течение которого поставщик может направить свое предложение, устанавливается администратором системы при размещении приглашения и может быть изменен им до истечения такого срока.

Обработка сообщенных поставщиками данных осуществляется системой, которая формирует отчет, указывая, какие из поступивших предложений являются наиболее предпочтительными, группируя предложения по степени их предпочтительности с точки зрения показателей цены поставщику, направившему предложение, условия которого признаны наиболее предпочтительными, электронной почтой отправляется предложение направить счет, после получения которого, если его условия соответствуют указанным в предложении, осуществляется сделка на основании данных, которые ранее были сообщены поставщиком в процессе регистрации в системе и указаны им в предложении.

**КОРР.:** Какие предприятия уже подключены к Вашей площадке?

**В.:** Главный заказчик торгов на [www.samarasnab.ru](http://www.samarasnab.ru) - крупнейшее предприятие России ЗАО ГК «Электроцит-ТМ» (Самара). Работа с этой площадкой дала возможность снизить цены на закупаемые материалы и в целом повысила эффективность деятельности специалистов по закупкам, снижая их затраты по работе с поставщиками. Результаты первых же торгов показали правильность принятого решения. Экономия от снижения цены по каждому тендеру составляет от 10 до 15%. За шесть месяцев работы виртуальной площадки эта система стала неотъемлемой частью деятельности отдела снабжения и фирм-поставщиков. Система открыта для ознакомления с результатами проведенных тендеров, поэтому она является хорошей рекламой для поставщиков, акцентирующей внимание на победителе торгов. Любой пользователь, распечатав конкурентный лист, может получить общую картину цен по закупкам, реальные предложения каждой компании.

Услугами системы пользуются также - солидные металлоторгующие предприятия Самарской области: ООО «Интерметпоставка - Поволжье», ЗАО «Южная металлургическая компания», ООО «Волга-Сталь», ЗАО СМК «Самара - Стройкомплект», ООО «ЕразМеталл-Поволжье», ЗАО «Северсталь-Инвест», ООО «Металлоснабжение-63 Регион», ООО «Сталь-Экспресс» и др.

Если Вы заинтересованы в высоком качестве закупаемого сырья и материалов при минимальных затратах, а также стремитесь к достижению превосходства в своем бизнесе, приглашаем Вас принять участие в торгах по закупке металлопроката, проводимых на электронной торговой площадке [www.samarasnab.ru](http://www.samarasnab.ru). Мы поможем участникам торгов в кратчайшие сроки решить проблему с поиском необходимых материалов, а Вашей компании найти надежного и стабильного покупателя. Наши координаты: тел. (846) 276-27-02, e-mail: [info@samarasnab.ru](mailto:info@samarasnab.ru)

Надеемся на плодотворное и долгосрочное сотрудничество!

**КОРР.:** Большое спасибо за содержательную беседу!

**Беседовала Ю. Леонтьева**

## Вниманию читателей и подписчиков журнала «ЭКЗИТ»

Редакция журнала принимает к публикации аналитические статьи, наблюдения, исследования и комментарии по вопросам экономики, инвестиций, государственных закупок, представленные преподавателями и аспирантами высших учебных заведений.

