

УДК 339.13
ББК 65.261
Т80

Редактор В. Доценко

Трымбовецкий Э.

Т80 ПРОзакупки : Полный курс для предпринимателей. — М.: Альпина ПРО, 2022. — 349 с.

ISBN 978-5-206-00078-8

Переход закупочной деятельности из тактической бизнес-функции в стратегическую, направленную на снижение корпоративных издержек, стал закономерной тенденцией в последнее десятилетие. Согласно экспертным ожиданиям, значимость закупок в компании будет возрастать и способствовать достижению устойчивых результатов. В связи с этим возникнет необходимость пересмотреть устаревшие методы и заменить их новыми технологиями. Кроме того, растущая неопределенность в мире станет причиной особого внимания российских компаний к собственной системе снабжения.

«ПРОзакупки: полный курс для предпринимателей» — наполненное фактами практическое руководство, которое поможет бизнесу ускорить преобразования в закупочной деятельности. В нем подробно освещаются ключевые понятия мира закупок. Их часто используют, но не всегда понимают их точный смысл. Эдуард Трымбовецкий, эксперт по закупкам и переговорам, делится интересными выводами и отвечает на вопросы, как и почему закупочная деятельность способна создавать конкурентные преимущества для российских компаний.

УДК 339.13

ББК 65.261

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

© Трымбовецкий Э., 2022

© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

ISBN 978-5-206-00078-8

Содержание

От автора	6
-----------------	---

Часть 1

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЗАКУПОК

01	Зачем нужны закупки?	10
02	История закупочной деятельности	21
03	Современные вызовы в закупках	27
04	Роль и значение отдела закупок	33
05	Операционные и стратегические закупки	43
06	Этапы закупочного процесса	49
07	Закупочная стратегия	55
08	Оптимизация закупочной деятельности	65
09	Как осуществить трансформацию закупок?	70
10	Основы закупочной политики	77
11	Уровень зрелости закупочной функции	88
12	Что такое прямые закупки?	95

13	Что такое не прямые закупки?.....	99
14	Проблема несанкционированных закупок	102
15	Портрет идеального закупщика	107
16	Современный директор по закупкам	115
17	Типы закупщиков	124
18	Закупки в сфере технического обслуживания и ремонта (ТОиР).....	130
19	Мошенничество в закупках	138
20	Государственные и коммерческие закупки	151
21	Закупки у единственного поставщика.....	159
22	Совокупная стоимость владения в закупках.....	167

Часть 2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ

23	Централизованная модель закупок	174
24	Децентрализованная модель закупок.....	183
25	Как управлять закупочной командой?	190
26	Управление рисками в закупках.....	193
27	Роль отчетности в закупках.....	203
28	Управление контрактами в закупках.....	207

29	Роль доверия в закупочной деятельности	215
30	Управление поставщиками от А до Я	219
31	Высшее руководство и отдел закупок	248
32	Управление «хвостовыми затратами» в закупках	251
33	Преимущества категорийного менеджмента	261
34	Управление расходами в закупках	271
35	Ключевые показатели эффективности в закупках	275
36	Внутренние заказчики и отдел закупок	288
37	Как подготовиться к переговорам с поставщиком	292
38	Технологии в закупочной деятельности	296
39	Финансы и закупки	307
40	Применение концепции Agile в закупках	311
41	Заблуждения закупщиков на переговорах с поставщиками	315
42	Матрица Кралича в закупках	320
43	Модель «Бережливые закупки»	329
44	SWOT-анализ в закупках	335
45	Аудит закупочной деятельности	339
	Заключение	347