



ТЕНДЕР

**ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЖУРНАЛ**

№ 46 (627) 17 декабря 2012 года

Статья 61. Переходные положения

1. Действие настоящего Закона не распространяется на государственные закупки, если процедуры государственных закупок начаты или договоры заключены до вступления в силу настоящего Закона. Процедура государственной закупки считается начатой со дня принятия решения заказчика о ее проведении. Эти государственные закупки завершаются в соответствии с законодательством, действовавшим до вступления в силу настоящего Закона.

Закон Республики Беларусь № 419-3
«О государственных закупках товаров (работ, услуг)»
от 13 июля 2012 г.

РУСАВТОПРОМ

официальный дистрибьютор
ООО "Русские автобусы" - Группа ГАЗ

РУССКИЕ АВТОБУСЫ
ПАЗ КАВЗ ЛиАЗ ГолАЗ



**Продажа
Производство
Сервис**

отдел реализации автотехники:
Тел.: 8 (0177) 79-53-84
8 (0177) 79-38-01
8 (0177) 79-38-03

www.rusavtoprom.by

www.tenderbelarus.by

посетите наш Веб-сайт! 



Бизнесу нравится!

ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ

**Подтвердите надёжность
Вашего бизнеса**

ЗАО «МТБанк», лиц. №13 от 13.10.2008, Национальным банком Республики Беларусь. УНП 100394906

+375 (17) 22 999 77

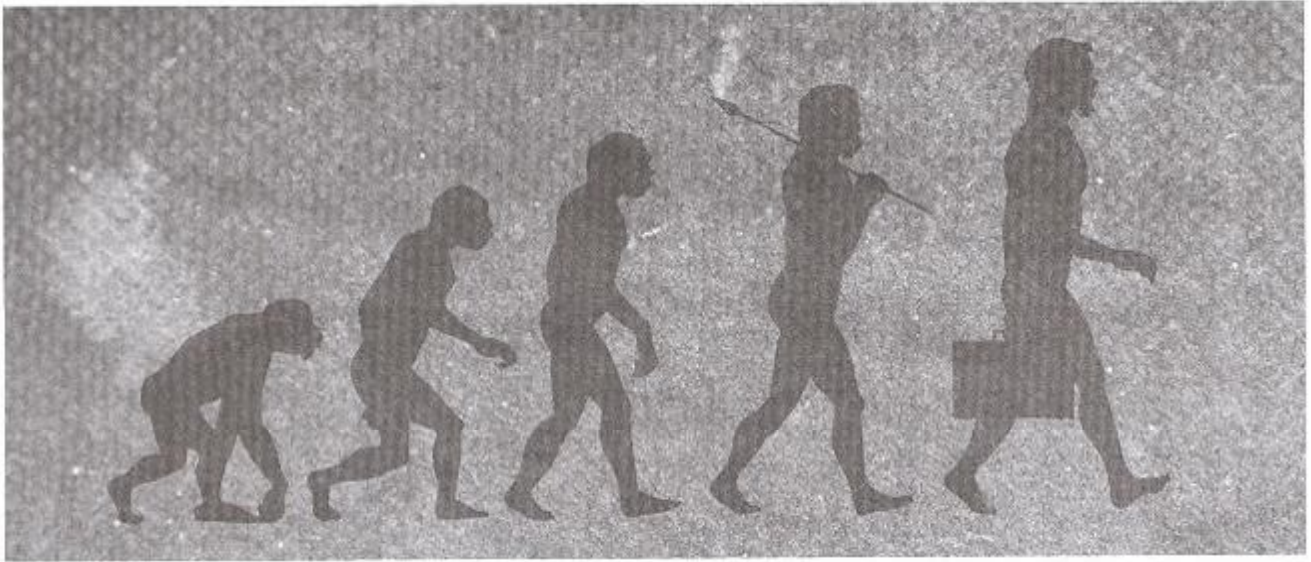
www.mtbank.by





ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

О ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА СПЕЦИАЛИСТА СЛУЖБЫ СНАБЖЕНИЯ



Андрей МОРОКОВ, специалист по закупкам.
Опыт работы в системе закупок — 4 года.

Законы бизнеса в области управления компанией актуальны также и для иных областей организации бизнеса. Например, всем известно, что лидирующие позиции на рынке компании может принести только ее постоянное развитие, как за счет постоянного внедрения разрабатываемых инноваций, так и за счет создания новых продуктов и, как следствие, создания новых рыночных ниш.

Данный закон также применим в области управления персоналом организации: наиболее успешным в карьерном плане работником станет только тот, кто не останавливается в своем профессиональном развитии. При этом данное развитие не ограничивается только своим рабочим местом, а призвано впитывать как опыт коллег своей организации, так и мировой опыт в данной области.

Современные требования к специалисту службы снабжения

Одним из возможных подходов к оценке современных требований к специалисту службы снабжения может стать

анализ требований к кандидатам на соответствующую должность при найме на работу сотрудников различными крупными компаниями.

Так, в ноябре 2012 года одна из крупнейших нефтяных компаний Российской Федерации объявила на своем сайте конкурс на замещение должности «Менеджер по закупкам для крупного проекта». Данная информация содержала:

1. Роль

Обеспечение своевременного и качественного удовлетворения потребностей крупного проекта в материально-технических ресурсах (МТР) и сопутствующих услугах. Достижение коммерческой эффективности процесса закупки МТР для крупного проекта.

2. Основные обязанности

Работа в закупочных и секторных группах по направлениям деятельности:

- Разработка, согласование, утверждение и реализация стратегий закупок в секторе.
 - Прогноз и анализ спроса и предложения, сегментация потребности.
 - Мониторинг исполнения интегрированного графика поставки МТР в секторе.
 - Проведение предварительной квалификации поставщиков в секторе.
 - Обеспечение и поддержание конкурентной среды на рынке.
 - Анализ рынка подрядчиков и мониторинг изменений долей рынка и уровня цен.
 - Организация технических аудитов действующих и потенциальных поставщиков.
 - Организация проведения опытно-промышленных испытаний инновационного оборудования в рамках программ повышения эффективности применяемого оборудования.
- Обеспечение крупного проекта МТР:
- Обработка потребности и анализ технических заданий Заказчика на предмет полноты изложенных требований и отсутствия прямых ссылок на производителей.
 - Своевременная и качественная разработка тендерных пакетов в части подготовки письма-приглашения, формы оферты и приложений к ней.
 - Направление технических предложений поставщиков на оценку заказку, получение результатов технической оценки, проверка результатов на предмет объективности и согласование результатов с профильными подразделениями Компании.
 - Подготовка рекомендаций по выбору поставщиков на основании анализа коммерческой и технической оценки.
 - Достижение коммерческой эффективности, определенной долгосрочной и консолидированной краткосрочной стратегией контрактования.
 - Обеспечение минимального времени на закупку МТР с момента получения потребности, до момента заключения договора поставки.
 - Закупка сопутствующих услуг: таких как комплексное экспедирование грузов, шеф-монтажных и пуско-наладочных работ, обучение персонала подрядчика.
 - Обеспечение соответствия графиков поставок МТР и услуг по шеф-монтажным и пуско-наладочным работам.
 - Разработка стратегий переговоров. Договорная работа и контроль за исполнением договоров. Проведение экспертизы инвестиционных проектов в рамках сектора. Подготовка отчетов. Финансово-экономическое обеспечение деятельности.

3. Требования к кандидатам

Образование:

- Высшее техническое/экономическое.

Знания/Навыки:

- Знание принципов организации материально-технического снабжения крупной нефтяной компании.
- Знание основ производственного и технологического процесса в нефтедобыче и нефтепереработке.
- Знание рынка по направлению деятельности.
- Наличие контактов по направлению деятельности.
- Опыт проведения тендерных мероприятий.
- Умение взаимодействовать с контрагентами в интересах Компании.
- Знание принципов и методов управления.
- Знание эффективных методов проведения переговоров.
- Опыт и навыки проведения мониторинга рынка.
- Умение взаимодействовать с контрагентами в интересах Компании.
- Наличие лидерских качеств и компетенций.
- Уверенный пользователь ПК.

Знание языков:

- Русский — свободно.
- Английский — свободно.

Опыт работы:

- Не менее трех лет на аналогичной должности.
- Не менее пяти-семи лет в отрасли.

Знание программного обеспечения:

- Опытный пользователь (Microsoft Office, Microsoft Project, Visio, SAP R/3, Lotus, IE).

4. Особые требования

Степень мобильности:

- Высокая.

Другое:

- Стрессоустойчивость.
- Высокая степень мобильности.
- Коммуникабельность.
- Организаторские способности.
- Умение работать в команде.
- Наличие аналитических способностей.
- Способность к управлению коллективом и бизнес-процессами.
- Способность к быстрому обучению новым программным продуктам.
- Исполнительность.
- Нацеленность на результат.

Анализ данных требований показывает, что опыт работы в данной области дает большую часть необходимых знаний и навыков. Однако в небольших организациях, в которых определенные системы или механизмы могут и не использоваться, необходимые знания не могут быть приобретены в полном объеме. В данных случаях необходимые знания могут быть приобретены путем профессионального саморазвития.

Рассмотрим некоторые основные международные источники, которые могут дать современные знания в области проведения закупок.

Королевский институт закупок и поставок

Королевский институт закупок и поставок (The Chartered Institute of Purchasing & Supply, www.cips.org) является одной из наиболее значимых организаций, действующих в сфере обучения и консультирования в области проведения закупок и обеспечения поставок.

Данный институт действует во всех областях данной сферы, начиная с разработки и внедрения стандартов, методов и инструментов работы, и заканчивая анализом закупочной деятельности предприятий и организаций.

Основанный в 1932 году в Великобритании, институт имеет более 66 000 членов в 150 странах и проводит значительное количество различных мероприятий, включая ежегодную конференцию.

Институт проводит подготовку кадров и повышение квалификации, сотрудничает с ООН и Всемирным банком, издает журналы Supply Management (www.supplymanagement.com), CPO Agenda (www.cpoagenda.com) и Procurement Professional (www.pponline.com.au), а также позволяет обмениваться опытом с ведущими профессионалами в данной области.

Для специалистов служб снабжения предприятий может быть интересна, и даже полезна, возможность повысить свою квалификацию, пройдя обучение в институте, и получив соответствующий сертификат или диплом.

В настоящее время имеется разделение получаемой квалификации, как по уровню подготовки, так и по регионам.

Получение соответствующей квалификации по уровню подготовки происходит по шкале от «Уровня 2», обеспечивающего получение лишь общих начальных знаний в данной области, до «Уровня 7», предоставляющего полноценные знания. Данная шкала действует для Великобритании. Для слушателей из других стран данная шкала предусматривает также получение Международных сертификатов. Однако, исходя из принципов унификации, институт принял решение ввести с марта 2013 года единую квалификационную шкалу для слушателей всех стран.

Для начала обучения необходимо зарегистрироваться в сертифицированном учебном центре института и стать членом сообщества студентов института. При этом ближайшие центры, согласно информации с официального сайта института www.cips.org, расположены в Болгарии и Румынии.

После регистрации необходимо выбрать способ обучения, стоимость которого различна для каждого учебного центра. Существует несколько способов обучения:

1. Прохождение обучения в ближайшем центре обучения. Данный способ дает возможность изучения структурированной программы обучения, которая может быть адаптирована под нужды слушателя.

2. Дистанционное прохождение обучения в центре обучения. Данный способ дает возможность получить доступ к материалам учебного центра, а также проводить необходимые консультации.

3. Самообучение с использованием учебников и ресурсов сайта института. Данный способ дает возможность проходить обучение самостоятельно в необходимом темпе.

При этом для слушателей, имеющих опыт работы в данной области, существует возможность сокращения изучаемой программы, что может быть определено дополнительно на основе резюме слушателя.

После проведения обучения предстоит сдать соответствующий экзамен. Для «Уровня 2» — это одночасовой онлайн-тест в Интернете. Для остальных уровней — это письменный экзамен в центре, который представляет собой трехчасовой экзамен без возможности использования какой-либо информации. Задания разделены на два раздела по два вопроса в каждом, каждый из которых может принести 25 баллов. Необходимо как можно более полно ответить на поставленные вопросы исходя из имеющихся знаний.

Экзамен считается сданным в случае получения 75% правильных ответов для онлайн-теста и более 50% для письменных экзаменов.

Согласно информации с официального сайта для «Уровня 2» проведение теста бесплатно, для остальных уровней — стоимость составит £84.

Подготовка к экзамену возможна как на основе собственных источников, так и на основе источников института. При этом официальный сайт института предоставляет возможность покупки всей необходимой литературы.

Прохождение такого обучения может дать специалисту службы снабжения как необходимые современные профессиональные знания, так и потенциальные полезные бизнес-знакомства, не говоря уже о потенциальной возможности карьерного роста.

Интернет-ресурс www.procurementleaders.com

Данный портал является одним из ведущих Интернет-ресурсов в области проведения закупок. Ориентируясь в своей деятельности на современный и независимый материал, предоставляющий как опыт и размышления ведущих специалистов данной области, так и интервью глав подразделений закупок ведущих мировых компаний, а также публикующий последние тематические исследования в области закупок, данный портал является выбором как специалистов служб снабжения, так и руководителей высшего звена во многих крупнейших организациях в мире.

Одной из главных особенностей данного ресурса является «Сеть глав подразделений закупок» (The Procurement Leaders Network, далее — PLN), которая обладает значительным функционалом, позволяющим получать достаточные знания, необходимые для профессионального саморазвития.

Первоначальная бесплатная регистрация на сайте позволяет создать свой профиль в PLN и получать электронную рассылку. При этом практически ко всему материалу доступ ограничен.

Далее предусмотрено платное членство в PLN с общей стоимостью в зависимости от необходимого функционала либо £211, либо £1,249. Платное членство позволяет получить доступ ко всей имеющейся информации и предоставляемым услугам:

- многочисленным отчетам и исследованиям;
- интервью с главами подразделений закупок;
- аналитическому обучению и иным аналитическим материалам;
- текущему номеру журнала Procurement Leaders, а также ко всему архиву журналов;
- списку вакансий и проекту www.peopleinprocurement.com;
- календарю событий в мире закупок;
- проводимым вебинарам;
- скидкам, предусмотренным для членов PLN.

Также PLN позволяет вести свой собственный блог либо следить за блогами других пользователей, делиться и приобретать опыт в общении с признанными лидерами в области закупок.

Еще одной особенностью данного портала является издаваемый журнал Procurement Leaders. Данный журнал ориентирован на руководителей высшего звена, ответственных за проведение закупок и обеспечение поставок, и фокусируется на стратегических вопросах, с которыми сталкиваются данные руководители. Журнал направлен на освещение закупок в глобальном масштабе, а также был отмечен многочисленными международными наградами.

Содержание журнала редактируется Консультативным советом, в состав которого входят одни из самых опытных руководителей в области закупок в мире, возглавляет который Нил Деверилл — бывший глава подразделений закупок компаний Philips и Anglo American.

Данный журнал, как и весь Интернет-ресурс, предоставляет полноценную информацию о современном этапе развития закупочной деятельности и будет полезен любому специалисту службы снабжения, как минимум, в ознакомительных целях.

Премия The Procurement Leaders Awards 2013

Премией The Procurement Leaders Awards 2013 (www.awards.procurementleaders.com) награждают индивидуальных лиц, команды и компании, которые внесли выдающийся вклад в область закупок в течение последнего года.

В 2012 году на конкурс были представлены более 300 работ от 136 организаций в 27 странах мира. В 2013 году церемония награждения состоится в Лондоне 22 мая.

Предоставить свою работу в соответствии с условиями конкурса, доступными на официальном сайте, можно до 25 января 2013 года.

Всего представлено 16 номинаций, среди которых «Превосходство», «Лидер в области закупок», «Инновации»,

«Корпоративная социальная ответственность», «Обучение и развитие», «Лучшая команда», «Государственный сектор» и др.

Данное событие стало бы наиболее полезным с точки зрения получения современной информации и анализа существующих трендов в области проведения закупок. Однако предоставленные работы не становятся достоянием общественности ни на этапе проведения конкурса, ни после. Поэтому полезность данного мероприятия, в случае участия в нем в качестве номинанта или приглашенного гостя, ограничивается только возможностью заведения потенциально полезных бизнес-знакомств и потенциальной возможностью карьерного роста.

XXX

Если ранее для выживания сильнейшему необходима была именно физическая сила, то в современном мире — ум, знания и опыт. В зависимости от жизненных целей человека каждый стремится овладеть желанным положением. Способы достижения таких целей различны. Один из них — анализ опыта и достижений ведущих специалистов в своей области с дальнейшей разработкой собственных проектов на основе полученных данных либо совершенствование существующих методов с увеличением их эффективности, а необходимую информацию для такого анализа могут дать представленные источники, в которых всегда доступны как самые современные знания в области проведения закупок, так и опыт разрешения различных ситуаций, что может способствовать наиболее эффективной деятельности специалиста службы снабжения на своем рабочем месте. ■

Статья 61. Переходные положения

1. Действие настоящего Закона не распространяется на государственные закупки, если процедуры государственных закупок начаты или договоры заключены до вступления в силу настоящего Закона. Процедура государственной закупки считается начатой со дня принятия решения заказчика о ее проведении. Эти государственные закупки завершаются в соответствии с законодательством, действовавшим до вступления в силу настоящего Закона.

Закон Республики Беларусь № 419-З
«О государственных закупках товаров
(работ, услуг)» от 13 июля 2012 г.