



Подводные камни при проведении
закупок канцтоваров и бумаги.
Способы борьбы с недобросовестной
конкуренцией.

Начальник Управление офисных сервисов
ПАО Банк «ФК Открытие»
Гущина Н.А.

В жизни всегда
есть место открытию
openholding.ru

 **открытие** | ХОЛДИНГ



Грамотный покупатель

- Анализирует потребности, понимает ЧТО покупает
- Корректирует потребности с корпоративными стандартами и внутренними политиками
- Проводит анализ цен и выбирает **надежного поставщика**

Надежный поставщик

- Наличие расширенного ассортимента товара
- Наличие складских помещений, автопарка и водителей
- Автоматизация закупки, оформление заказа: удобно и быстро.
- Поставщик - контролер затрат
- Поставщик готов предоставлять консалтинговые услуги: анализ текущей ситуации, оптимизация процессов закупки и документооборота
- Честность, отзывчивость, обязательность, заинтересованность в ведении бизнеса, финансовая стабильность, репутация в своей сфере, соблюдение установленных объемов поставки и сроков поставки и т. д.



Формируем ТЗ

Характеристика товара

- Требования к качеству, техническим характеристикам товара, функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, к размерам и параметрам, в соответствии с которыми будет устанавливаться эквивалентность/соответствие

Например: Бумага формат А4, плотность не менее 80 г/м², белизна не менее 80% , в пачке 500 листов

Гарантия качества

- Срок замены брака (количество дней с даты обнаружения дефекта)
- Продукция должна сопровождаться документами, подтверждающие качество и безопасность для здоровья и жизни
- Все товары должны иметь информацию о производителе, дате производства товара, срок хранения, условия хранения и предельного срока годности

Упаковка и маркировка

- Все канцелярские товары при отгрузке должны быть упакованы и отсортированы в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данной продукции. (Упаковка должна предохранять канцелярские товары от порчи во время транспортировки и хранения, быть прочной, целой, сухой, чистой)

Место и график поставки

- Уточняем адреса и их количество
- График поставки: количество поставок в месяц/неделю
- Сроки поставки от момента заказа



Важные критерии отбора

Репутация

- Деловая репутация поставщика, его имидж
- Рекомендации от действующих клиентов
- Количество лет существования поставщика на рынке
- Наличие связей у поставщика с организациями с высокой деловой репутацией;

Финансовая стабильность

- Кредитоспособность и финансовое положение поставщика
- Готовность поставщика к выполнению заказов без предварительной оплаты, консолидированные счета

Контроль качества Логистический критерий

- Организация и наличие системы управления качеством у поставщика
- Сроки выполнения текущих и экстренных заказов
- Расположение складских помещений, количество автомобилей и водителей

