

Ванюкова Дарья Александровна

студент

ЛФ КНИТУ-КАИ

*Лениногорский филиал Казанского национального исследовательского
технического университета им. А.Н.Туполева*

Научный руководитель: Свирина Анна Андреевна профессор, д.э.н.

*Лениногорский филиал Казанского национального исследовательского
технического университета им. А.Н.Туполева*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-
ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО
«ТАТБУРНЕФТЬ-ЛУТР»**

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.

**IMPROVEMENT AND PLANNING OF MATERIAL AND TECHNICAL
SUPPORT ON THE EXAMPLE OF TATBURNEFT-LUTR LLC»**

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: *provision, logistics, procurement, enterprise, innovations.*

ООО «ЛУТР» является предприятием, входящим в группу компаний ОАО «Татнефть».

Основные виды деятельности:

- Оказание сервисных услуг по изоляционным и тампонажным работам при бурении и капитальном ремонте скважин;
- Приготовление химических продуктов и смесей для изоляционных и тампонажных работ;
- Оказание транспортных и иных услуг населению и юридическим лицам.

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

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 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.

2. Повышение квалификации сотрудников путем обучения и повышения квалификации.

Обучение и развитие остается одним из ключевых факторов, которые приводят к успешному бизнесу. 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 поставщикам, когда нужен продукт или услуга, но для ее завершения потребуется огромное количество времени. Необходимость начинать все сначала каждый раз, когда 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 можно доверять. Упорядочение закупок таким образом сделает работу более эффективной.

4. Сокращение расходов.

Одним из наиболее ценных качеств специалистов по закупкам является способность снижать затраты при закупке товаров, необходимых компании.

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 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.

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

Использованные источники:

1. *Бейли П., Фармер Д., Крукер Б.* Закупки, принципы и управление, 2019.
2. *Пандит К., Марманис Х.* Анализ затрат: окно в стратегический источник, 2018.
3. *Чейз Р.* Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание, 2019.