

## Снабжение и закупки — всегда козырь в рукаве

Задачи отделов закупок уже давно больше не включают в себя только классический процесс выполнения заказа и переговоры с поставщиками относительно цены; более того, графа «Снабжение» в настоящее время включена в процесс стратегического развития многих предприятий и в качестве основной функции предприятия существенно способствует достижению успеха предприятия.

Эффективность закупок теперь определяет не только быстрый успех переговоров; в идеале работа менеджера по снабжению начинается с выполнения задач на этапе составления планов и разработки концепций, продолжается структурированным управлением взаимоотношениями с поставщиками и заканчивается окончательным урегулированием на международном рынке закупок.

Если стратегические цели определены, встает вопрос эффективной реализации в специализированных отделах.

Есть ли у вас и вашей команды представление об этом?

### Примеры использования при закупках:

- Выбор и оценка поставщиков
- Администрирование договоров
- Банк данных о наличии знаний для заключения договоров
- Управление расходами и их сравнение
- Планирование бюджета
- Координация тендеров
- Сравнение предложений
- Визуализация процессов заказов
- Управление логистикой
- Протоколирование и документальное подтверждение
- Внутренняя связь со специализированными отделами
- Обзор рыночных отношений и изменений

### Краткий обзор ваших преимуществ

- Ясное представление информации в виде динамических интеллект-карт
- Возможность многократного использования статей, текстов, аргументов
- Экономия времени за счет обмена картами со всеми командами, работающими над проектом
- Автоматический расчет для контроля расходов и соблюдения бюджета
- Встроенный браузер Internet Explorer, дающий возможность автоматического поиска поставщиков
- Интерфейсы для подключения к продуктам Microsoft Office®, обеспечивающие гибкость работы
- Предложение сервисного обслуживания и обучения со стороны Mindjet

## Оптимизация процессов за счет использования программы MindManager и успешное внедрение всех карт

MindManager является оптимальным инструментом для всех участников стратегического и оперативного процесса закупок, обеспечивающим отображение, документальное подтверждение и координацию взаимно согласованных процессов.

Начиная с ежегодного планирования целей и бюджета, определения ключевого показателя эффективности (КПЭ) для оценки поставщиков, визуализации отдельных подпроектов и заканчивая финальной презентацией достигнутых целей — все эти шаги могут быть отображены благодаря использованию программного обеспечения для создания интеллект-карт.

Карта предоставляет полный обзор, особенно в тех случаях, когда речь идет о сравнении друг с другом определенных проектов отдельных поставщиков. В одном документе можно обобщить всю соответствующую информацию и представить ее в понятном для всех участников виде, что ведет к повышению эффективности, увеличению прозрачности и не в последнюю очередь способствует экономии времени и расходов.

### Важные функции для творческих умов

- Интеллектуальное планирование годового бюджета**  
 Использование функции расчета для создания формул и упрощения расчета бюджета позволяет добиться своевременного выявления узких мест. Дополнительную информацию и примеры карт можно найти [здесь](#)
- Сравнение поставщиков в плане предлагаемых цен и скидок**  
 Наглядный учет и расчет всех согласованных условий подачи предложений, предоставления ценовых условий и скидок позволяют сравнивать отдельных поставщиков друг с другом и требовать в качестве основы для ведения переговоров одинаковых условий. Здесь можно загрузить часть карты.

