

# Найди переплату за 10 минут

7 вопросов, которые покажут — переплачивает ваша компания или нет. Не нужно ничего считать. Только честно ответить.

1	<b>У каждого «мы с ним давно работаем» поставщика есть хотя бы один альтернативный вариант, с которым вы периодически сравниваете условия?</b> Если «нет»: лояльность без конкуренции — это деньги, которые вы оставляете на столе. Один альтернативный запрос в год возвращает переговорный рычаг и показывает реальную рыночную цену.	ДА / НЕТ
2	<b>Ключевые поставщики пересматриваются хотя бы раз в год?</b> Если «нет»: поставщик, чувствуя свою «власть», может поставить вас в узкие рамки. Наличие долгосрочных понятных договоренностей с условием переоценок является более правильным вариантом	ДА / НЕТ
3	<b>Вы анализируете ССВ (полную стоимость владения), а не только цену в счёте?</b> Если «нет»: добавьте к цене стоимость кредита, доставку, брак, хранение, время оформления, сервис, ходимость/расход и так далее. «Дешёвый» поставщик часто оказывается дороже	ДА / НЕТ
4	<b>Вы знаете, какая доля затрат на закупки входит в себестоимость?</b> Если «нет»: попросите директора по экономике разбить себестоимость по статьям — сразу станет ясно, где снижение на 5% даст максимальный эффект.	ДА / НЕТ
5	<b>По каждой критичной категории есть хотя бы один резервный поставщик или альтернатива?</b> Если «нет»: зависимость от единственного поставщика — это риск и точка давления на вас. Даже поиск потенциальной альтернативы меняет переговорную позицию.	ДА / НЕТ
6	<b>Есть ли на повторяющиеся из месяца в месяц закупки долгосрочная фиксация цены / договоренности о партнерских скидках / консигнационные склады с поставщиками?</b> Если «нет»: вы теряете объемные скидки и теряете в оборотном капитале. Договорённости на длинные тендеры и особые условия с поставщиком взамен на понятные объемы уже даст конкурентное преимущество	ДА / НЕТ
7	<b>Вы понимаете структуру ценообразования у ключевых поставщиков?</b> Если «нет»: не зная, из чего складывается цена (сырьё, логистика, маржа), вы не можете аргументированно торговаться. Попросите поставщика разобрать цену по статьям — это меняет характер переговоров.	ДА / НЕТ

Подсчитайте «нет»: 0–1 — всё под контролем · 2–3 — есть над чем поработать · 4+ — пора разобраться всерьёз