8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Управление закупками и поставщиками в условиях импортозамещения

В условиях санкций и разорванных цепей поставок у тысяч российских компаний встала необходимо менять закупочно–снабженческую политику компании. Рынок закупок перестроился на импортозамещение по значительному объему товарной номенклатуры. На курсе слушатели познакомятся с новыми направлениями, методами и критериями поиска поставщиков в рамках импортозамещения, алгоритмами поиска отечественных аналогов, научатся эффективно планировать закупки и оптимизировать цепочки поставок в новых реалиях.

Дата проведения: 16 - 18 июня 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП14874

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 58 400 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей компаний, директоров по логистике, директоров по закупкам и снабжению, руководителей и менеджеров отделов закупок и снабжения, руководителей отдела материально-технического обеспечения, руководителей и менеджеров отделов логистики.

Результат обучения

В-результате обучения на-курсе слушатели приобретут:

- методы и-способы поиска поставщиков в-условиях импортозамещения;
- оптимизацию номенклатуры ТМЦ;
- эффективное управление запасами;
- грамотные и-выгодные отношения с-поставщиками;
- совершенствование закупочных процессов.

Что это даст в-итоге компании:

- закупки качественных и-востребованных ТМЦ по-приемлемым ценам;
- оптимизацию материальных запасов;
- непрерывность производственного процесса и-продаж.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Управление закупками при импортозамещении.

- Место и-роль управления закупками и-снабжением. Основные цели и-задачи.
- Варианты построения закупочно-снабженческой деятельности компании.
- Централизация и-децентрализация.
- Функциональные обязанности и-возможные компетенции сотрудника. Алгоритмы работы.
- Стратегия компании и-закупки. Миссия, видение, цели. Различные стратегии закупок и-снабжения.
- X-Матрица, как инструмент интеграции стратегии, тактики, мероприятий и-конкретных результатов.

Практикум: Согласование развития закупок со-стратегией компании в-условиях импортозамещения с-помощью X-Матрицы.

Практикум: Каков современный менеджер по-закупкам?

Меры Правительства РФ-по-импортозамещению.

- Основные направления государственной поддержки: сельское хозяйство, IT-технологии, машиностроительная отрасль.
- Информационная поддержка Правительства:
  - официальный сайт импортозамещения в-России;
  - доктрина продовольственной безопасности;
  - портал Правительства России по-импортозамещению;
  - выставка «Импортозамещение в-России»;
  - список импортозамещающих товаров.

Параллельный импорт.

- Суть параллельного импорта.
- Постановление правительства-РФ от-29. 03. 22. №-506. Приказ Минпромторга №-1532 от-19.04.22.
- Перечень товаров для параллельного импорта и-список брендов.
- Что даст параллельный импорт товаров в-Россию? Плюсы и-минусы параллельного импорта.

Практикум: Наша компания и-параллельный импорт.

Поиск альтернативных поставщиков.

- Направления и-методы. Переориентация на-другие рынки.
- Алгоритм поиска отечественных аналогов.
- Где и-как найти поставщиков в-рамках импортозамещения?
- Как изменяются критерии выбора товаров и-поставщиков? Процедуры выбора поставщиков.
- Номенклатура закупаемых ресурсов: порядок составления, пути оптимизации в-условиях санкций.
- Создание новых процессов и-путей их-внедрения.

Практикум: Оптимизируем номенклатуру закупаемых ценностей.

Практикум: Лучшая форма закупок для данной товарно-материальной ценности.

День-2.

Планирование закупок в-условиях импортозамещения.

- Выбор интересуемого горизонта планирования.
- Три вида планирования: выбор и-сочетание.
- Сложнейший вариант-— «на-склад».
- Учет внешних и-внутренних факторов прогноза.
- PESTLE анализ.
- Классификация типов прогноза.
- Выбор подходов, алгоритмов и-формул к-различным классам спроса.
- Определение ошибки прогнозов и-анализ причин.

Практикум: Сколько будет востребовано в-будущем году, полугодии, квартале, месяце?

Управление запасами.

- Сколько хранить в-запасе в-условиях санкций, антисанкций, неопределенности?
- Категории запасов товаров, сырья, материалов, комплектующих и-запасных частей.
- Методики дифференцирования. ABC и-XYZ анализ: сущность, методика, «подводные камни».
- Классификация запасов для проектирования модели управления запасами.

- Нормирование и-контроль запасов.
- Максимальный запас, точка заказа, страховой запас.
- Сезонность и-уровень запаса.
- Спекулятивный запас.
- Методы определения норм.
- Контроль уровня запасов: постоянно или периодически.
- Разграничение полномочий при контроле уровня запасов.
- Система своевременного пополнения.
- Определение потребности в-ресурсах.
- Экономичный объем заказа.
- Линейный заказ.

Практикум: Классификация материальных ценностей с-помощью ABC и-XYZ анализа.

Практикум: Какова максимальная норма запаса, если будущее потребление известно?

Практикум: Определяем страховой запас.

Построение эффективной системы закупочно-— снабженческой деятельности.

- Показатели эффективности при импортозамещении.
- Классические показатели.
- Целесообразность и-необходимость собственных показателей.
- Мотивация сотрудников в-закупках: материальная, нематериальная, нестандартная.
- KPI компании и-личные KPI сотрудников.
- Выделение ключевых факторов успеха импортозамещения.
- Регламентация процесса. Плюсы и-минусы.
- Внутренние документы компании: необходимость и-достаточность.
- Политика компании по-закупочно-— снабженческой деятельности.
- Взаимодействие структурных подразделений компании.
- Ответственные исполнители, разграничение полномочий, обмен информацией.
- Формы и-виды взаимной информации, сроки и-способы предоставления.

Практикум: Политика компании в-области закупок в-условиях импортозамещения.

Практикум: KPI и-мотивация закупщика (на-примере одной из-компаний- участниц).

Автоматизация закупок и-снабжения.

- Плюсы и-минусы автоматизации.
- Разработка и-внедрение автоматизированной системы.
- Оценка эффективности существующей автоматизированной системы.
- Защита от-ввода заведомо некорректных данных.
- Распределение прав и-ответственности.
- Основные системы автоматизации.
- Интеграция в-корпоративную информационную систему.
- Как перестроить отдел закупок на-пророссийское ПО.

Практикум: Модель системы автоматизации наших закупок.

День-3.

Взаимоотношения с-поставщиками.

- Сегментация и-ранжирование поставщиков.
- Три уровня взаимоотношений «поставщик-— потребитель».
- Построение выгодных взаимоотношений.
- Оценка поставщика.
- Договорная работа с-поставщиками.
- Выявление нарушений договорных условий.
- Договоренность о-механизме контроля поставок и-взаимодействия по-договору.
- Способы защиты от-обмана поставщиков.
- Как работать с-отказами поставщиков, увеличением авансов и-удорожания.
- Претензии к-поставщикам. Понятие, задачи и-формы претензии.
- Ошибки и-недостатки в-оформлении и-ведении претензионных дел.
- Определение имущественного вреда и-упущенной выгоды.
- Воспитание и-развитие поставщиков.
- Аудит поставщиков.
- Кодекс для поставщика.

Практикум: Разделяй и-властвуй! Сегментируем поставщиков и-выстраиваем отношения.

Деловая игра: «Поставщик нарушил обязательства. Готовим претензию».

Практикум: Аудит поставщика.

Основы переговорных процессов с-поставщиками.

- Работа с-возражениями.
- Методы аргументации и-способы убеждения.
- Подходы к-переговорам со-сложными поставщиками.
- Приемы влияния в-партнерских и-жестких переговорах.
- Методологии переговоров. Наилучшая альтернатива обсуждаемого соглашения.

Практикум: Переговорные поединки на-конкретных ситуациях компаний-— участниц.

Анализ закупок и-снабжения.

- Несоответствия и-перекосы в-закупках: причины и-«что делать?»
- Этапы и-методика анализа.
- Анализ сильных и-слабых сторон нынешней ситуации. Возможные изменения.
- Анализ новых возможностей.
- Анализ действий конкурентов.

Лучшие практики совершенствования закупок.

- «Бережливые закупки».
- Карта потока создания закупочной ценности.
- Технология «5С». Система защиты от-ошибок. Причины брака в-работе.
- Матрица развертывания политики перехода к-«бережливым закупкам». Особенности перехода, типичные проблемы и-ошибки.
- «Бережливые закупки» и-Теория ограничения систем. А-может «узкие места» есть и-у-нас?
- Четырнадцать принципов непрерывного совершенствования закупок нашей компании.

Практикум: Узкие места в-наших закупках. Найти и-обезвредить!

Практикум: Новые идеи на-основе 14-принципов ДАО непрерывного совершенствования закупочной деятельности.

Преподаватели

СТАРЧЕНКО Виктор Михайлович

Специалист по логистике. Бизнес-тренер. Основная специализация: логистика производственной и торговой компании: прогноз спроса, закупки, управление запасами, производство, склад, транспортное обеспечение, распределительная логистика, управление цепями поставок компании (supply chain).

Имеет большой опыт руководства логистическими структурами и реализации консалтинговых проектов, в компаниях «национального масштаба»: Юнайтед Бейкерс («Хлопушка Любятово»), Молвест («Вкуснотеево»), а также Мираторг, Тяжмехпресс, Юмикс, студия ТриДаВинчи, Фосфорель, Промтекстиль, Натол, АПК Зареченский, Плитстройторг, интернет-магазин МотоЯ и других.-

Является автором и ведущим тренинговых программ: закупочная деятельность. Пути сокращения затрат на содержание запасов; прогноз спроса на будущие периоды; логистический сервис – низкозатратный путь повышения конкурентоспособности; управление цепями поставок компании (supply chain); оптимизация процессов складской обработки; транспортное обеспечение логистики; производственная логистика (TOC, lean production, SS); распределительная логистика.-

Ведет курс тренингов и семинаров «Логистический подход к деятельности компании».

Окончил курсы: Логистический менеджмент (г. Берлин); Складская логистика (г. Москва, Гаджинский А. М.); Эффективное управление запасами (г. Москва, Омельченко И.Н.);Транспортная логистика (МАДИ, Курганов В.М.) Разработка и внедрение системы менеджмента безопасности пищевого продукта на основе стандартов ISO 22000:2005 и PAS 220: 2008; Система Менеджмента Качества в соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000-2001. Имеет высшее военное образование.