

## 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:** СП14873

**Вид обучения:** Курс повышения квалификации

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 3 дня

**Продолжительность обучения:** 24 часа

**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, кофе-паузы.

**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 интересующего 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-властуй! 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 Любятново»), 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 – низкокзатратный путь повышения конкурентоспособности; управление цепями поставок компании (supply chain); оптимизация процессов складской обработки; транспортное обеспечение логистики; производственная логистика (ТОС, 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.