

Управление закупками в кооперации Гособоронзаказа

На курсе слушатели узнают, как создать современную эффективную систему управления закупками, рассмотрят направления оптимизации закупочной деятельности компании и оценку управленческих действий в сфере государственного оборонного заказа. Также участники ознакомятся с основными изменениями законодательства гособоронзаказа 2023, узнают, как оно влияет на организацию системы управления закупками в кооперации гособоронзаказа, обсудят современные методы цифровизации в управлении закупками.

Дата проведения: 24 - 26 декабря 2024 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП10548

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24 часа

Стоимость участия: 49 800 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 и специалистов тендерных отделов, контрактных служб, контрактных управляющих, специалистов контрактной службы, юристов, руководителей юридических отделов, экономистов и руководителей заказчиков, участников и исполнителей ГОЗ.

Цель обучения

Разобрать сложные вопросы проведения закупок в сфере гособоронзаказа, взаимодействие предприятий в кооперации и пути минимизации рисков неисполнения по ГОЗ.

Особенности программы

На повестке дня для руководства многих отечественных компаний всерьез стоит вопрос о том, как в сегодняшних непростых экономических условиях найти способы сокращения расходов и жесткого контроля основных статей затрат.

В попытках урезания ФОТ и отказа от собственных инвестиционных вложений в модернизацию, необходимости реального импортозамещения комплектующих, сырья и материалов зачастую такая статья расходов, как закупки, остается в тени. Однако в условиях жестких санкций и падения спроса анализ процесса организации закупок поможет найти резервы, которые, в свою очередь, позволят сохранить компанию в быстро меняющейся агрессивной бизнес-среде.

В предлагаемом курсе рассмотрим, как создать современную эффективную систему управления закупками, представим направления оптимизации закупочной деятельности компании.

Решение указанной выше темы будет направлено на оценку управленческих действий в сфере государственного оборонного заказа. Не секрет, что эта экономическая ниша в настоящее время нуждается в подготовленных организациях, умеющих выпускать качественную продукцию различного профиля, входящих в кооперацию ГОЗ. С другой стороны, оборонная сфера

производства требует соблюдения требований действующего законодательства о целевом и целесообразном расходовании государственных денежных средств. Поэтому в ГОЗ исполнитель контракта может заработать согласованную с заказчиком прибыль. И если вести речь о дополнительной доходности, то это возможно за счет снижения расходов производства. Решение задачи очевидно. Но бизнес не идет по такому пути, т.к. в следующем цикле закупок государство покупает производимую продукцию уже по ранее сниженным расценкам. И вот тут для получения необходимой и достаточной для текущего момента маржинальности можно ставить задачу по снижению управленческих расходов на закупки, оставив пока в покое количество и стоимость нормо-часов производства, а значит и ФОТ.

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

Программа обучения

День 1.

Основы действующей системы государственных (муниципальных) и корпоративных закупок России. Место и роль гособоронзаказа в Контрактной системе закупок.

- Программно-целевой метод финансирования государственных закупок. Логика управленческих действий для удовлетворения потребностей государства.
- Для чего государству несколько закупочных систем.
- Участники системы государственных или корпоративных закупок. Особенности реализации функций участников размещения заказа.

Государственный оборонный заказ (ГОЗ). Цели и место в государственных закупках.

- Нормативно-правовая база гособоронзаказа 2023. На что направлена система госрегулирования закупками: цели и основные принципы.
- Составные части системы гособоронзаказа: разбираем логику составных частей системы и строим пирамиду причинно-следственных связей этапов формирования и исполнения оборонных заказов.
- Взаимодействие 44-ФЗ, 223-ФЗ с 275-ФЗ в сфере ГОЗ. Обсуждаем влияние источников финансирования на систему закупок.
- Из каких блоков состоит и в какой последовательности реализуется государственный контроль целевого использования денежных средств.

Место и роль подсистемы закупок в общей системе государственного оборонного заказа.

- Закупки — это сцепляющий элемент составных частей гособоронзаказа.
- Закупщик — это «пограничник» между производством, складом и экономистами.
- В закупках тратят деньги для того, чтобы заработать.

Аппаратно-программные компоненты, формирующие контур управления гособоронзаказом.

- В сфере гособоронзаказа информация о закупках размещается в ЕИС или в ЕИС ГОЗ: в чем их основные отличия друг от друга.
- Идентификация информационных потоков — основной способ управления данными. Какие идентификаторы существуют применяются в закупках. Почему не следует путать ИГК и ИКЗ?
- Обеспечивающая сторона гособоронзаказа. Роль и задачи, которые решают средства цифровой обработки данных систем банк-клиент или ГИИС Электронный бюджет для обеспечения закупочного процесса.
- Специализированная электронная торговая площадка: практические особенности аккредитации участников размещения заказов, использования ЭЦП и закрытых закупок.
- Как ГИИС Независимый регистратор делает текущие проблемы закупочного процесса очевидным.
- Электронная цифровая подпись для участников размещения заказов. Новый порядок получения квалифицированной электронной подписи.

Значение закупочной комиссии в процессе закупок. С 2021 года члены комиссии получают через средства автоматизации закупок информацию о поставщиках-коррупционерах.

Оптимизационный пакет изменений закупочного законодательства в 2022-году. Анализ влияния принимаемых изменений на действующую закупочную практику.

- Изменения в работе и функциях ЕИС и электронных площадок.
- Способов закупок стало меньше, они проходят быстрее.
- В ГОЗ обеспечение исполнения контракта заказчик не требует от победителя торгов.
- Новые основания для признания открытой конкурентной закупки несостоявшейся.
- Закрытые способы закупок дополняют арсенал продаж.
- Новые обстоятельства по заключению или изменению контракта.

- По-новому будет работать Реестр недобросовестных поставщиков.
- Жаловаться по-новым правилам и-только в-электронном виде.

День 2.

Оптимизация закупочного процесса в-компании.

Регламентация закупочных процессов. Цели регламентации закупочного процесса.

- Понятие ресурсоемкости технологических, обслуживающих и-управленческих процессов управления.
- За-какие статьи затрат закупщик отвечает непосредственно, а-за-какие— косвенно.
- Какова роль закупок в-методах расчета себестоимости оборонной продукции: прямой или от-обратного?
- Анализ закупочных процессов и-их-регламентация до-должностной инструкции специалиста по-закупкам.

8-шагов к-созданию эффективной системы управления закупками.

Рациональное управление запасами.

- Нормирование запасов и-материальных расходов.
- Закупочная логистика.
- Оценка потребно закупки брендируемой продукции. Импорто- и-брендозамещение.
- Экономия на-упаковке.
- В-чем польза и-трудности оптовых закупок в-сфере гособоронзаказа.

Работа с-поставщиками.

Предварительная квалификация поставщиков: как организовать отбор и-какие критерии брать за-основу принятия решений по-привлечению контрагентов.

Формирование групп надежных поставщиков. Локализация поставщиков под производство.

Оценка и-выбор инструментария закупок.

- Обычные закупки через обзвон.
- Электронные закупки через торговые площадки.

Совершенствуем тактику переговоров с-Поставщиками.

- Заявляем четкие требования к-закупаемой продукции.
- Ответственное отношение в-стремлении получить экономию. Новые условия к-понятию демпинг цен.
- Переторжки, скидки, дополнительные условия и-отсрочки платежа.
- Позиция Министерства обороны в-отношении эффективности закупок.

День 3.

Как заключить контракт по-итогах электронного конкурентного отбора: пошаговая инструкция на-примере ОАЭФ.

На-что следует обратить внимание при формировании договорных отношений в-системе гособоронзаказа.

Четыре нововведения в-авансировании контрактов. На-какой аванс может рассчитывать поставщик.

Рамочные контрактные обязательства.

Исполнение договорных условий поставки как часть общей проектной работы организации.

О-чем должен знать закупщик, участвующий в-процессе предоставления сведений для подготовки итогового отчета по-выполнению контрактных обязательств гособоронзаказа.

Электронное обжалование действий поставщиков или ФАС.

Интерактив и-работа с-виртуальным помощником: разбираем последние итоги судебных споров с-контролерами и-налоговиками.

Дальнейшее внедрение автоматизации в-процессы закупки на-примерах создания виртуальных специалистов.

Перспективы развития профессии закупщика. Каковы возможности применения блок-чейн технологии и-смарт-контракта в-процессах переформатирования функциональной нагрузки среди специалистов, обеспечивающих поставки товаров, работ, услуг для производства продукции двойного назначения.

Преподаватели

ЧУРИЛИН Валерий Аркадьевич

Эксперт-практик по государственным и корпоративным закупкам, член общественной группы экспертов по подготовке закона о Контрактной системе закупок, консультант по вопросам организации закупок для предприятий ВПК и Министерства обороны РФ. Преподаватель, аккредитованный в ЗАО "Сбербанк-АСТ".

Образование:

Окончил Российскую академию народного хозяйства и государственной службы (г. Москва) «Государственное и муниципальное управление» и Санкт-Петербургский государственный технический университет «Финансы и кредит.

Партнер и представитель в Северо-Западном регионе системы электронных торгов «Сбербанк-АСТ» государственного (муниципального) заказа России. Преподаватель, аккредитованный в ЗАО "Сбербанк-АСТ".

Опыт работы:

Директор Департамента маркетинга, оценки и инвестиционного проектирования Ленинградской областной Торгово-промышленной палаты;

Генеральный директор ООО «Северо-Западная Лизинговая Компания» и ООО «Консалтинговая группа «ЛАИР»;

Региональный директор АОЗТ «Торгово-кредитное товарищество», АОЗТ «Управляющая компания «ЛЭК», ОАО «Инвестиционная Компания «Финансовый Холдинг «Империя»;

Финансовый директор в «Частный инвестиционный фонд», АКБ «Инвестиционный «Технохимбанк», ОАО «Коммерческий Банк «Петро-Аэро-Банк»;

Заместитель генерального директора ООО «Северо-Западная Лизинговая Компания», ООО «Консалтинговая группа «ЛАИР».