

Организация закупочной деятельности. Работа с поставщиками

Закупка товаров (товарно-материальных ресурсов) — понятие широкое и часто трактуется по-разному. Некоторые понимают под закупкой только непосредственный процесс заказа товара, другие — всю цепочку от выбора товара и поставщика до поставки. Но в любом случае все согласится с тем, закупка — один из основополагающих процессов жизнедеятельности любой компании независимо от вида деятельности (производственная, торговая или сервисная). И раз мы это понимаем, то процессу закупки необходимо уделять пристальное внимание, а специалисты по закупкам должны обладать профессиональными навыками по выбору поставщиков необходимой вам продукции, проведению с ними переговоров о цене, условиях поставки и дальнейших взаимоотношениях, управлению закупками продукции через выбранных вами поставщиков. Эти и другие профессиональные навыки вы получите на этом интересном и практическом семинаре.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [Практический курс для специалиста по закупкам](#)

Расписание

Город: Нур-Султан

Дата:

- 16 – 17 сентября `19

В результате обучения вы:

- получите необходимые знания и практические инструменты для управления закупками и снабжением на современном предприятии
- сможете из разрозненной закупочной деятельности создать систему снабжения, оптимально встроенную в бизнес вашей компании, и проводить эффективное взаимодействие со всеми подразделениями компании
- научитесь формировать бюджет закупок, определять потребность и оптимальный размер заказа
- узнаете о современных возможностях автоматизации многих процессов и электронных инструментах в сфере закупок и снабжения
- определитесь с тем, какие из современных концепций работы с поставщиками подходят вашей

компании, и узнаете способы их внедрения

- увидите весь процесс закупок с точки зрения логистического подхода к управлению закупочной деятельностью
 - сможете управлять оборачиваемостью запасов для получения максимального экономического эффекта от них и снижения операционных издержек на их создание и обслуживание
-
-

Программа семинара

День 1

Организация закупочной деятельности предприятия

- Снабжение и закупки в системе компании. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса
- Основные типы организационных структур закупочных подразделений
- Функциональный подход к формированию организационной структуры службы закупок предприятия
- Взаимодействие подразделения закупок с другими подразделениями предприятия
- Примеры положений, регламентов, стандартов, инструкций и других документов, систематизирующих закупочную деятельность предприятия
- 7 вопросов к службе закупок

Организация работы с поставщиками

- Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков
- Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению
- Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки
- Примеры корпоративных стандартов, регламентирующих работу с поставщиками
- Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения
- Организация системы постоянного мониторинга и оценки работы поставщиков. Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков

Инструменты интеграции, автоматизации и информационной поддержки закупочной деятельности

- Информационные технологии, системы электронного обмена данными и концепции закупок (EDI, SRM и другие)
- Электронные площадки и электронные инструменты для производства (сорсинг, тендер, аукцион, каталог, бизнес-разведка и другие)
- Программное обеспечение для информационной поддержки закупок

- Модули и функции, которые необходимо предусмотреть и внедрить в корпоративную информационную систему предприятия для эффективной автоматизации закупочных операций и управления закупками
- Как накладывать информационную поддержку на процесс закупок. Подход и рекомендации

Практикумы:

- Упражнение «Организационная структура закупок вашей компании»
- Упражнение «Оценка и выбор поставщика»

День 2

Управление закупками

- Показатели эффективности закупочной деятельности: оборачиваемость, рентабельность, уровень запаса, уровень обслуживания и другие. Взаимосвязь показателей. Управление показателями
- Матрица рентабельности и оборачиваемости
- Планирование и бюджетирование закупок
- Типы организации закупок
- Закупочные ситуации
- Ценовая политика и ценовые стратегии закупок
- На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции
- Отсрочка, скидка и объем. Как считать выгоду и манипулировать условиями закупок
- Управление валютой при международных закупках
- Затраты в закупках. Состав затрат. Как снижать затраты в закупках
- Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать

Когда и сколько покупать. Управление запасами

- Процесс управления запасами: содержание и характеристика
- Запасы как объект управления: причины создания, последствия наличия (отсутствия)
- Запасы в системе компании. Подходы, виды, роль, модели управления
- Прогнозирование спроса. Методы прогнозирования и рекомендации для повышения точности прогнозирования
- ABC- и XYZ-классификация. Современный подход, порядок применения, управление и механизм использования, матрица и система рекомендаций
- Затраты, связанные с запасами. Управление затратами. Стоимость содержания единицы запаса, методика расчета
- Неликвиды. Как определять неликвиды. Экономическое обоснование неликвидов. Управление неликвидами
- Определение оптимального размера заказа для пополнения запаса. Методика расчета и формулы

- Параметры запаса. Расчет параметров запаса (точка заказа, страховой запас, пороговый запас, максимальный желательный запас, ожидаемое и максимальное потребление, интервал времени между заказами, объем запаса в пути и т. д.)
- Особенности расчета многономенклатурного заказа. Подходы к определению «общей точки заказа»

Практикумы:

- Упражнение «Расчет показателей закупочной деятельности: уровень обслуживания, оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, максимально желательный уровень запаса»
- Упражнение «Выбор ценовой стратегии для закупки продукции»
- Упражнение «Расчет стоимости отсрочки, скидки и объема закупок. Определение выгоды. Манипулирование полученными результатами»
- Упражнение «Расчет срока хранения продукции, дольше которого хранить на складе убыточно»
- Упражнение «ABC-классификация»
- Упражнение «Расчет оптимального размера заказа»
- Упражнение «Расчет стоимости содержания единицы запаса»
- Упражнение «Расчет уровня страхового запаса»
- Упражнение «Расчет точки заказа»
- Кейс-задача «Управление запасом товара»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **97600 тенге** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
- Кофе-паузы, обеды
- [Сертификат Moscow Business School](#)
- [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
- [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)

Преподаватели семинара

- **Барняк Юрий Владимирович**

Профессиональный управленец, бизнес-тренер, эксперт-практик в области логистики, закупок и управления запасами