

Управление закупками и работа с поставщиками

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 23.03.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Управление, организация и оптимизация работы службы снабжения и закупок предприятия

- Снабжение и закупки предприятия в реальном времени. Тренды, тенденции и перспективы развития закупок в мировой практике на ближайшие годы. Как надо и как не надо управлять закупками предприятия в современное время
- Ключевые факторы и причины всех проблем в закупках предприятия. Что делать для повышения эффективности планирования, снижения уровня внеплановых задач и неопределенности?
- Категорирование закупок, как действенный способ повышения ответственности за планирование и аналитику закупок. «Базовая матрица», как основа всех типов и методов категорирования закупок
- Категорирование закупок по параметрам планирования закупок, особенностям организации процесса и законодательного регулирования закупок
- Снабжение и закупки, Procurement и Purchasing: в чем разница?
- Закупки, как «авангард» материального потока предприятия и главный элемент цепочки поставок и логистической системы предприятия
- Цели, задачи, основные результаты работы службы закупок и

специалиста по закупкам современного предприятия

- Главные проблемы службы закупок большинства предприятий России: описание и комментарии
- Закупки на 100%. Что приносит успех в закупках и на что следует делать упор при организации закупочной деятельности предприятия
- Функции специалиста по закупкам при работе с поставщиками и выполнении закупочных процедур
- Финансовые и экономические «рычаги» снабжения и закупок. Как закупки влияют на основные показатели предприятия? Состав затрат, связанных с закупками. Сущность совокупной стоимости приобретения и совокупной стоимости владения в закупках.
- Фундаментальные основы организации закупок, без которых предприятие не сможет работать эффективно. Об этом не знают даже собственники и руководители большинства предприятий.
- Логистический подход к управлению закупками – главный тренд и лучшее «управленческое оружие» 21 века. 12 «секретных» принципов успешности закупок
- Схема и основные «классические» процедуры процесса закупок предприятия. Пример процесса и матрицы распределения ответственности в процессе закупок
- Структура управления снабжением и закупками предприятия: порядок формирования, стратегия, типы организационных структур, внутренние и внешние факторы влияния
- Функциональная модель службы снабжения и закупок. Преимущества и недостатки. В чем ключевые отличия от линейно-функциональной модели?
- Главная проблема процесса закупок, которую очень тяжело устраниить. Что самое важное в процессе закупок?
- Вопросы взаимодействия службы снабжения и закупок со всеми подразделениями предприятия. Как организовать взаимодействие: варианты и сложности. Матрица взаимодействия.
- «Идеальная» модель построения закупочной деятельности предприятия. Путь, который желательно пройти, чтобы закупки стали «центром прибыли» предприятия.
- Закупки 4.0. Базовый эталон организации закупок лучших предприятий мира.
- Модель управления закупками развитого и системного

предприятия. Полный состав и описание стратегических, организационных и операционных процессов закупок предприятия.

- Уровни квалификации в закупках. Компетенции и должностная «вертикаль»: взаимосвязь и описание. Не новый, но эффективный и не применяемый большинством предприятий подход развития и повышения профессионального уровня специалиста по закупкам. Распределение персонала службы закупок по компетенциям и должностной «вертикали».
- Система мотивации отдела закупок на основе KPI. Алгоритм создания системы мотивации. Преимущества и недостатки, ошибки при создании системы мотивации, рекомендации по созданию эффективной системы мотивации. Примеры системы мотивации.
- Эффективное распределение рабочего времени специалиста по закупкам. Пример распределения времени по функциям

Практикумы:

- Упражнение «Матрица взаимодействия отдела закупок с основными подразделениями предприятия: маркетинг, логистика, продажи, финансы»
- Кейс «Разбор службы закупок вашего предприятия»

День 2

Управление закупками и взаимоотношениями с поставщиками

- Ежедневные вопросы при работе с поставщиками и управлении закупками
- Распространенные проблемы и ключевые факторы, влияющие на повседневную деятельность службы закупок: описание и комментарии
- Категорирование закупок по типам их организации
- Основные подходы поставщика при взаимоотношениях с предприятием-закупщиком. Управление контактами с поставщиками, как управлять контактами с поставщиками?
- Основные способы закупок. Методическая грамотность при организации каждого способа закупки (запрос цены, запрос предложения)

- Система критериев для выбора и оценки поставщиков. Основные критерии, применяемые в российской и мировой практике
- Модели и методы оценки и выбора поставщиков для коммерческих предприятий: комментарии и рекомендации по применению. Сервисы и чек-листы проверки поставщиков.
- Контракт с поставщиком. Основные типы контракта. Что необходимо предусмотреть в контракте для более качественного его исполнения сторонами
- Система текущей оценки работы поставщиков для непрерывного анализа эффективности поставщиков. Традиционный подход и методика OTIF. Автоматизация системы оценки поставщиков: пример и описание
- Ценовые стратегии в закупках. Способы защиты от повышения курса валюты закупки
- «Фундамент» снижения расходов в закупках. Какие факторы способствуют снижению цен на закупки?
- Ценообразование в закупках. Формульное ценообразование в закупках. Примеры формулы цены.
- Информационные технологии в закупках. Система электронного документооборота. Самые распространенные закупочные технологии в российской и мировой практике
- Состав данных и «механизмов» для автоматизации закупок. Как правильно интегрировать существующие процессы закупок с программным обеспечением для информационной поддержки процессов
- Искусственный интеллект (AI) в закупках. Технологии AI и общие сервисы AI. Российские и зарубежные SRM и S2P системы для закупок с элементами и функциями AI. Промпты (запросы) к AI, примеры запросов и рекомендации. Шаблон для разработки запроса к AI. Основные направления использования AI в закупках. Преимущества и недостатки использования AI в закупках.
- Матрица Кралича. Применение матрицы для категорирования закупок
- Категорирование закупок по расходам и степени влияния на деятельность предприятия на основе матрицы Кралича
- Инструменты планирования закупок: простой подход для более эффективного результата
- Скидки от поставщиков при закупках. Как управлять скидками

для получения выгодной скидки. Практические приемы

- Отсрочка платежа: формула, расчет стоимости отсрочки, управление полученным результатом, привязка отсрочки к альтернативным предложениям поставщика, поиск максимальной выгоды
- Условия оплаты при закупках. Отсрочка платежа не всегда выгодна: как связать отсрочку с ценой, объемом, скидкой и рентабельностью. Сравнение предложений поставщиков и манипуляции условиями для получения максимальной выгоды
- Кому и когда платить? Как действовать в условиях ограничения денежных средств

Практикумы:

- Кейс «Оценка и выбор поставщика с помощью метода рейтинговых оценок»
- Кейс «Формирование «коридора» скидок, оценка выгодности скидки»
- Кейс «Расчет стоимости отсрочки, взаимосвязь отсрочки, скидки и объема закупок. Управление и манипуляции условиями закупки и оплаты. Альтернативные сравнения для получения выгоды. Анализ полученных результатов»
- Кейс «Формула цены. Правила применения и расчет»