

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: Открытая дата

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24 часа

Место проведения: г. Санкт-Петербург, ул. Петропавловская, д. 4, литер А. Станция метро «Петроградская».

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 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 у-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 гособоронзаказа.

- 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 брендированной 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 «Импери»;

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».