Moscow
Business School
Leadership Energy

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: 15.12.2025

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

Программа обучения

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
- Бизнес-процесс снабжения и закупок. Системный подход к формированию и оптимизации бизнес-процесса закупок. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия
- Взаимодействие подразделения закупок с другими подразделениями предприятия
- Матрица взаимодействия персонала службы закупок с персоналом других подразделений предприятия
- Примеры положений, регламентов, стандартов, инструкций и других документов, систематизирующих закупочную деятельность предприятия
- Логистический подход к управлению закупками
- Функции и основные результаты службы закупок предприятия
- Современная модель построения службы закупок. Последовательность, взаимосвязь, комментарии

и рекомендации
- Мотивация персонала службы закупок. Система мотивации на основе показателей эффективности и производительности
- 7 вопросов к службе закупок

Организация работы с поставщиками

- Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции
- 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

Практикумы:

- Упражнение «Матрица взаимодействия»
- 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
- ABC-анализ оборотных средств. Расчет оборотных средств, необходимых для закупки и поддержания наличия продукции, в логистической системе предприятия
- 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. Принцип общих затрат (концепция TCO). Как снижать затраты в закупках
- Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать

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 корпоративной информационной системе предприятия для эффективной автоматизации закупочных операций и управления закупками
- Как накладывать информационную поддержку на процесс закупок. Подход и рекомендации
- Закупки в системе виртуального предприятия

Практикумы:

- Упражнение «Расчет показателей закупочной деятельности: уровень обслуживания, оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, максимально желательный уровень запаса»
- Упражнение «ABC-анализ оборотных средств»
- Упражнение «Выбор ценовой стратегии для закупки продукции»
- Упражнение «Расчет стоимости отсрочки, скидки и объема закупок. Определение выгоды. Манипулирование полученными результатами»