

## 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 2024-2025 гг., узнают, как оно влияет на организацию системы управления закупками в кооперации гособоронзаказа, обсудят современные методы цифровизации в управлении закупками.

**Дата проведения:** 23 - 25 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 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 2024. На что направлена система госрегулирования закупками в 2025-году: 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 технические проблемы закупочного процесса очевидным.
- Электронная цифровая подпись для участников размещения заказов. Новый порядок получения квалифицированной электронной подписи. Введение машиночитаемых доверенностей (МЧД) как очередной этап цифровизации закупочных отношений. Проблемы, которые могут возникнуть, и как их преодолеть

**Значение закупочной комиссии в процессе закупок.** Члены комиссии получают через средства автоматизации закупок информацию о поставщиках-коррупционерах.

**Пакет изменений закупочного законодательства в 2024 году в соответствии с Законом 318-ФЗ, переходящих в 2025-год.** Анализ влияния принимаемых изменений на действующую закупочную практику. Изменения нацрежима закупок, поддерживающие отечественного производителя, вступающие в силу с января 2025-года.

## 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.
- 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.

**Универсальная предквалификация поставщиков. Формирование групп надежных поставщиков. Локализация поставщиков под производство оборонной продукции.**

### **Оценка и-выбор инструментария закупок.**

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

**Как с-2025 года в-новой версии ЕИС работать с-ценой за-единицу в-закупках с-неизвестным объемом.** Разберем примеры как действовать на-каждом этапе закупки.

## **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. Семь ситуаций, когда вас могут обвинить в-сговоре:** карта рисков.

**Нововведения в-авансировании контрактов. На-какой аванс может рассчитывать поставщик.**

**Рамочные контрактные обязательства. Параллельный импорт. Закупки импортных товаров через платежного агента.**

**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».