

**ПРОГРАММА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕМИНАРА-ПРАКТИКУМА  
«УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ  
В СООТВЕТСТВИИ С 44-ФЗ ОТ 05.04.2013»**

**16 ак. часов**

**1. Организация эффективной работы с поставщиками.**

**Выбор поставщика.** Поиск поставщиков, критерии и методы оценки потенциальных поставщиков, форма оценки поставщиков. Процедура согласования и выбора поставщика, стратегический сорсинг и снабжение, е-коммерция.

**Отношения с поставщиками.** Матрица удовлетворенности покупателя и поставщика, ранжирование поставщиков, пирамида партнерских взаимоотношений с поставщиками.

**Оценка эффективности деятельности поставщиков:** OTIF показатель, методология расчета, применение на практике, аудит поставщика.

**2. Эффективная организация закупочной деятельности.**

**Размер заказа в цепочке поставок:** минимальный и оптимальный размеры заказа. Влияние оптимального размера заказа на решение о закупке.

**Как гарантировать поддержание необходимого уровня запасов.** Места создания запасов в цепочке поставок, понятие и методы расчета страховых запасов, существующие системы расчета страховых запасов, Vendor Managed Inventory.

**Показатели эффективности закупочной деятельности.** Классическая система показателей эффективности закупок, коэффициенты эффективности.

**3. Юридические инструменты снижения рисков в работе с поставщиками.**

**Заключение договора поставки.** Условия, при которых договор считается заключенным и последствия несоблюдения таких условий. Существенные условия договора и условия их надлежащего согласования, последствия несогласования существенных условий. Предмет и срок в договоре поставки. Протокол разногласий: суть, виды, формы, порядок оформления, последствия ненадлежащего оформления. Порядок поставки, документальное оформление поставки при различных условиях. Ошибки при заключении договоров: анализ наиболее распространенных ошибок, последствия отсутствия полномочий на заключение и ведение сделки и полномочий на получение товара.

**Приемка товара.** Особенности приемки товара по количеству и качеству, оформление необходимых документов; возможные претензии при приемке товара от поставщика и их урегулирование.

**Расчеты за поставленный товар.** Виды платежных документов и способы прекращения обязанностей по оплате. Достоинства и недостатки различных форм расчетов. Сроки платежа (предоплата, товарный кредит, рассрочка платежа). Виды ответственности за просрочку платежа (пени, штраф, виды неустойки).

**Разрешение споров, претензионный порядок:** процедура, оформление, последствия.

**Порядок изменения и расторжения договора:** по соглашению сторон, в судебном порядке. Основания и порядок одностороннего изменения или отказа от исполнения договора, момент изменения или расторжения договора.

**Особенности международных договоров.** Регламент заключения. Правила перевода. Проведение согласований. Деловой протокол при заключении международных договоров.

**4. Юридические аспекты организации и проведения тендера. Обзор последних изменений законодательства в области размещения государственного заказа.** Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Федеральный закон от 07.06.2013 № 114-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". **Как победить в конкурсе по государственным закупкам?**

**5. Психологические методы повышения эффективности работы с поставщиками.**

**Эффективные переговоры с поставщиками.** Этапы переговоров. Правила торга: как добиться эксклюзивных условий поставки. Противодействие манипуляциям: как распознать уловки поставщика и противостоять им.

**Переговоры с кредиторами.** Методы и приемы ведения переговоров с кредиторами: как увеличить товарный кредит и сохранить позитивные отношения с партнерами. Способы разрешения конфликтных ситуаций.

**Управление эмоциями и стрессом.** Источники стресса в работе службы снабжения. Приемы управления эмоциями, стресс-менеджмент.