

Юр./Факт. адрес: 105094, г.
Москва, ул. Золотая, дом 11, оф.
5В17



ИНН: 7701059118 КПП: 771901001
ОГРН: 1107799021560
Р/с: 40703810938000009409
БИК: 044525225 Банк ПАО СБЕРБАНК
К/с: 30101810400000000225

Автономная некоммерческая организация дополнительного
профессионального образования Учебно-методический центр
«Финконт»

телефон +7(925) 001-61-79, e-mail igor.assanov@finkont.ru

Губернатору Орловской области

А.Е. Клычкову

Исх. № S -1309 от 01.07.2024

Уважаемый Андрей Евгеньевич!

АНО ДПО «Учебно-методический центр «Финконт» (лицензия на осуществление образовательной деятельности №038386 от 03.05.2017г) приглашает Вас и Ваших коллег в сентябре 2024 года принять участие в курсах повышения квалификации:

Эффективное управление запасами: от прогноза до результата

11-13 сентября 2024 года, Санкт-Петербург

Эффективная закупочная деятельность: стратегия, тактика и практические инструменты. Антикризисные действия отдела закупок

25-27 сентября 2024 года, Санкт-Петербург

Курсы предназначены для руководителей и специалистов подразделений предприятий, имеющих тесное взаимодействие с отделами снабжения и закупок (логистики, производства, продаж (сбыта), маркетинга, ИТ и др.); технических писателей; сотрудников, ответственных за разработку и сопровождение технической документации; руководителей и технических специалистов; директоров по экономике, финансовых директоров, руководителей и специалистов планово-экономических, финансово-экономических, финансовых подразделений, главных экономистов, экономистов предприятий, руководителей предприятий, специалистов, ответственных за проведение экономического анализа, калькулирование себестоимости, ценообразование, оптимизацию бизнес-процессов и ресурсов, подготовку оперативных планов и бюджетов, финансовых аналитиков; директоров по логистике, директоров по снабжению, руководителей и менеджеров отделов снабжения и закупок, руководителей и менеджеров отделов логистики, категорийных менеджеров, специалистов по управлению запасами, менеджеров по ассортименту, планировщиков, товарных аналитиков;

На первом курсе слушатели получают целостное понимание о принципах и практических приёмах управления запасами сырья и материалов, получат практические навыки анализа эффективности управления запасами, научатся выявлять неликвиды, узнают основные методы избавления от неликвидов, и что необходимо делать, чтобы они не возникали, познакомятся с современными подходами к управлению запасами.

В рамках второго курса слушатели рассмотрят новые инструменты стратегического и тактического управления закупками для улучшения условий закупок, повышения точности заказов, сокращения финансовых и временных затрат, узнают о сильных способах влияния на поставщиков для достижения выгодных результатов в переговорах.

Просим Вас проинформировать об обучении руководителей соответствующих подразделений органов местного самоуправления, подведомственных и заинтересованных учреждений.

Контактное лицо по вопросам организации, проведения курса и получения дополнительной информации Ассанов Игорь Васильевич, телефон +7(925) 001-61-79, e-mail igor.assanov@finkont.ru.

С уважением,
Ректор



Т.А.Молоканова

Эффективное управление запасами: от прогноза до результата

Курс повышения квалификации

Санкт-Петербург

11-13 сентября 2024 года с 10.00 до 17.30	
---	--

День 1.

Планирование запасов.

- Три вида планирования: выбор и сочетание.
- Сложнейший вариант — «запасы на склад».
- Учет внешних и внутренних факторов прогноза.
- PESTLE анализ.
- Классификация типов прогноза.
- Грамотная обработка статистики.
- Выбор подходов, алгоритмов и формул к различным классам прогнозируемого спроса.
- Определение ошибки прогнозов и анализ причин.
- Технологии Канбан и JIT («по щелчку пальцев», «точно вовремя») для минимизации запасов. Подход VMI (vendor-managed inventory) в управлении запасами.
- Стратегия компании и стратегия управления запасами.
- Согласование развития управления запасами со стратегией компании.

Практикум: сколько будет востребовано в будущем году, полугодии, квартале, месяце?

Практикум: Согласование развития процесса со стратегией компании с помощью X-Матрицы.

Структура издержек на управление запасами.

- Учет расходов на содержание запаса, как основа расчета совокупных издержек.
- Расчет и управление издержками на содержание запаса: методика и примеры.
- Параметры, необходимые для эффективного управления запасами: спрос, размер заказа, расходы на управления запасами, максимально желательный уровень запаса, время выполнения заказа, уровень страхового запаса.

Практикум: Расчет издержек на примере компаний — слушателей курса.

Классификация запасов.

- Категории запасов.
- Методики дифференцирования.
- ABC и XYZ анализ: сущность, методика, «подводные камни». Классификация запасов для проектирования модели управления запасами.

Практикум: Классификация товара с помощью ABC и XYZ анализа.

Нормирование запасов.

- Максимальный запас, точка заказа, спекулятивный запас.
- Сезонность и уровень запаса.
- Методы определения норм.
- Оправданные случаи завышенных запасов.
- Оценка рисков срыва продаж (остановки производства) — основа для определения уровня страхового запаса.
- Лучшие методики определения запаса на «всякий пожарный случай». Особенности управления запасами отдельными видами ТМЦ.

Практикум: Какова максимальная норма запаса, если будущее потребление известно?

Практикум: отчего страхуемся? Определяем страховой запас.

Контроль уровня запасов.

- Постоянно или периодически.
- Разграничение полномочий при контроле уровня запасов.
- Запасы компании и запасы филиалов.
- Централизация и децентрализация процесса управления запасами: выбор оптимального варианта. Классические системы управления запасами: целесообразность и возможность использования при разработке собственной системы.

Практикум: Построение собственной системы управления запасами.

День 2.

Система своевременного пополнения.

- Определение потребности в запасах.
- Учет остатков в компании.
- Экономичный объем заказа у поставщика.
- Линейный заказ.
- Формирование бюджета для создания запасов.
- Особенности расчётов необходимого заказа для группы филиалов.

Практикум: Заказ поставщику (план производства).

Построение эффективной системы управления запасами.

- Показатели эффективности управления запасами: главный принцип — противоречивость.
- Классические показатели. Целесообразность и необходимость импровизированных показателей.
- Регламентация процесса. Плюсы и минусы регламентации. Внутренние документы компании: необходимость и достаточность.

Практикум: оптимизируем процесс четырьмя новыми взглядами.

Практикум: Политика компании в области управления запасами.

Автоматизация.

- Плюсы и минусы автоматизации.
- Разработка и внедрение автоматизированной системы управления запасами.
- Оценка эффективности существующей автоматизированной системы.
- Защита от ввода заведомо некорректных данных.
- Распределение прав и ответственности.
- Основные системы автоматизации. Интеграция в корпоративную информационную систему. Цифровизация процесса управления запасами. Внедрение цифровых технологий.
- Элементы искусственного интеллекта и нейронные сети в управлении запасами.
- Базовые операции для цифровизации и автоматизации.
- Экономическая целесообразность перехода на цифровые и автоматические технологии. Опыт в мире и России.

Практикум: Модель системы автоматизации наших запасов.

Взаимодействие структурных подразделений компании.

- Как управленцу запасами выстроить отношения с производством, отделом продаж, транспортом, складом?
- Ответственные исполнители, разграничение полномочий, обмен информацией. Формы и виды взаимной информации, сроки и способы предоставления.

Практикум: Каков современный планер?

День 3.

Взаимоотношения с поставщиками.

- Роль поставщика и оптимальный уровень запасов.
- Три уровня взаимоотношений «поставщик — потребитель».
- Построение выгодных взаимоотношений.
- Выбор, оценка, воспитание и развитие поставщика. Договорная работа с поставщиком и уровень запасов.
- Номенклатура запасов: порядок составления, пути оптимизации.
- Сокращение цикла выполнения заказа — путь снижения запасов.

Практикум: Сегментируем поставщиков и выстраиваем отношения.

Практикум: Оптимизируем ассортиментную матрицу (номенклатуру) товаров.

Анализ эффективности управления запасами.

- Несоответствия и перекосы в управлении запасами, причины и «что делать?» Этапы анализа.
- Оценка эффективности. Разработка «дорожной карты».

Контактное лицо по вопросам организации, проведения курса и получения дополнительной информации Ассанов Игорь Васильевич, телефон +7(925) 001-61-79, e-mail igor.assanov@finkont.ru

Практикум: Разработка плана оптимизации запасов нашей компании.

Мотивация сотрудников управляющих запасами.

- Основные KPI управления запасами торгового и производственно-торгового предприятия и личные KPI сотрудников.
- Мотивация персонала. Нестандартная мотивация.

Практикум: KPI и мотивация специалиста по управлению запасами.

Неликвиды.

- Что делать, если они появились? Система снижения неликвидов.
- Решение руководителя: подготовка, согласование, исполнение и контроль. Продажи по сниженным ценам — «палка о двух концах»?
- Альтернативные варианты.
- Расчет и учет стоимости хранения. Определение экономической целесообразности.

Практикум: Сколько стоит хранение наших запасов?

Лучшие практики управления запасами.

- New technologies и ноу-хау в мире и России.
- Тренды последних лет: ЛИН, ТОС, 6 сигм.
- Принципы «бережливого управления запасами».
- Карта потока создания ценности. Поиск и исключение потерь. Возможные проблемы и ошибки, пути их преодоления.
- «Узкие места» в управлении запасами и их ликвидация.
- Основной инструмент «6 сигм» — технология DMAIC и её практическое применение.

Практикум: Узкие места в наших запасах. Найти и обезвредить.

Практикум: Новые идеи на основе 14 принципов ДАО (путей развития) управления запасами.

Контактное лицо по вопросам организации, проведения курса и получения дополнительной информации Ассанов Игорь Васильевич, телефон +7(925) 001-61-79 e-mail igor.assanov@finkont.ru

**Эффективная закупочная деятельность: стратегия, тактика и практические инструменты.
Антикризисные действия отдела закупок**

Курс повышения квалификации

Санкт-Петербург

25-27 сентября 2024 года с 10.00 до 17.30	
---	--

День 1.

Инструменты антикризисного менеджмента для эффективных закупок.

- Алгоритм и карта антикризисных действий для отдела закупок в 5 направлениях: управление поставщиками, развитие персонала, технология закупок, управление ассортиментом, переговоры с поставщиками. Подробный план действий на ближайшие три месяца.
- 5 шагов закупщика при повышении цен. Если цены нельзя оставить на прежнем уровне, как сделать так, чтобы каждые полпроцента изменений вверх были оправданы и максимально отработаны закупщиком.
- Определим, где обманывают поставщики при массовом изменении цен.
- Расчет экономически оправданного повышения цен и анализ cost-модели для поиска способов нивелировать повышение.

Стратегия и организация закупок на живых примерах.

- Модель «QR» закупок — быстрый способ аудита закупочной деятельности вашей компании. Определение главных точек приложения усилий для корректировки стратегии закупок.
- Критерии для оценки эффективности закупочной деятельности и результативного управления поставщиками.
- Карта организации процесса закупок. Последовательность и этапы.
- Применение модели Кралича для выбора стратегии и тактики работы с поставщиками в зависимости от особенностей, закупаемых ТМЦ.
- Отдел закупок и смежные отделы компании. Практический инструмент для упорядочивания отношений и разделения зон ответственности между подразделениями компании.

Ключевые показатели эффективности отдела закупок и система мотивации.

- 44 показателя для определения эффективности работы отдела закупок производственного предприятия и 60 показателей для ритейлеров и дистрибьюторов. Наиболее полный на сегодняшний день свод показателей для построения системы мотивации отдела закупок.
- Отдел закупок как центр генерирования прибыли, а не затрат. Принципиальная разница в вопросах управления деятельностью.
- 3 профессиональных уровня закупщика. Ответственность и зоны влияния. Направления для развития компетенций.
- Матрица КРІ — готовая для применения схема построения системы мотивации сотрудников отдела закупок. 3 варианта построения и примеры для внедрения.

День 2.

Приемы ведения переговоров с монополистами и сложными поставщиками.

- Матрица переговоров со сложными поставщиками и монополистами. Технология, которая помогает в 3 случаях из 5 сделать из сложного поставщика нормально работающего.

- Стратегия поведения, если поставщик не идет на требуемые вам коммерческие условия: работа с точками корпоративных и личных интересов поставщика.
- 3 золотых правила закупщика. Ключевые правила достижения нужных условий у поставщика.
- Способы достижения нижнего предела цены. Какие составляющие можно дополнительно уменьшить и как этого добиваться от поставщика.
- Приемы влияния на поставщика в жестких переговорах.

Отработка переговоров со сложными поставщиками и их детальный разбор с помощью чек-листа.

Улучшение коммерческих условий у поставщиков.

- Как получить составляющие цены накупаемую вами продукцию?
- 35 способов влияния на поставщиков для улучшения цен и условий поставок. Самый полный набор приемов воздействия на трудных поставщиков.
- Расчет стоимости отсрочки, расчет — выгодна ли отсрочка в конкретных сделках.
- Действенный алгоритм для получения от поставщика товарного кредита и отсрочки, который работает даже в письмах.
- «БКЗ» — большая карта закупщика. Критерии выбора и оценки поставщиков.

День 3.

Повышение надежности поставок и качества закупаемой продукции.

- Повышение дисциплины поставщиков. 3 принципа организации и поддержания дисциплины.
- «СЗК» качества. Модель управления качеством продукции и услуг, за которую отвечают закупки в компании.
- Где обманывают поставщики? Как не дать себя обмануть в цене и качестве?
- Спецификация на продукцию и техническое задание. Где находятся слабые места, которое используют в своих интересах недобросовестные поставщики.

Управление поставщиками.

- Правила выбора поставщиков и фиксированные требования к ним. Стратегия работы с 3 типами поставщиков.
- Как распределить объем закупок среди поставщиков наиболее выгодно для компании.
- Интегральная оценка поставщиков — сильный инструмент повышения эффективности поставок и развития отношений с поставщиками.
- Ошибки в распределении логистических затрат на продукцию. Пример, как можно корректно распределить затраты на пришедшую партию разноименных товаров.

Планирование и управление запасами. 5 инструментов.

- 3 инструмента для анализа товарной матрицы — ABC, XYZ и совмещенный ABC-XYZ анализы. Подробная методика, примеры использования.
- Управление оборачиваемостью запасов. Расчет нормы оборачиваемости и пути достижения ее целевых значений.
- Способы борьбы с неликвидами и дефицитами. Практика более 200 компаний.

**Юр./Факт. адрес: 105094, г.
Москва, ул. Золотая, дом 11, оф.
5В17**



**ИНН: 7701059118 КПП: 771901001
ОГРН: 1107799021560
Р/с: 40703810938000009409
БИК: 044525225 Банк ПАО СБЕРБАНК
К/с: 30101810400000000225**