Рынок корпоративных закупок

25.03.2016

09:30 - 10:00

Сессия 1

10:00 - 11:30

Сессия 1. Актуальные тенденции развития рынка закупок. Оценка ситуации со стороны бизнеса и государства

Чему коммерческие заказчики могут поучиться у государственных и друг у друга, какие результаты дают ограничения, установленные для госзаказчиков и госкомпаний, почему готовятся новые ужесточения, и затронут ли они частные компании, к чему обязывает появление с 1 июля профессиональных стандартов «специалист по закупкам» и «эксперт по закупкам», – участникам сессии расскажут представители власти и эксперты.

Темы для обсуждения

- Ужесточение контроля над закупками. Состоявшиеся и готовящиеся изменения в законодательстве.
- Насколько законодательство об обязательстве отдавать часть заказа малому и среднему бизнесу осложнило работу директоров по закупкам? Сравнение опыта коммерческих и государственных заказчиков.
- Тренд на импортозамещение: насколько компании зависят от иностранного продукта? Необходимость поиска новых логистических схем.
- Развитие специализированных кадров и применение профессиональных стандартов в сфере закупок.

Модератор
Георгий Сухадольский, куратор рабочей группы по закупкам, Экспертный совет при Правительстве РФ

Спикеры
Юрий Зафесов, директор департамента закупочной деятельности, «Россети»
Александр Соколов, директор департамента конкурентной политики, ГК «Автодор»
Андрей Цариковский, статс-секретарь – заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба России
Андрей Черногоров, председатель правления, Ассоциация директоров по закупкам

11:30 - 12:00

Кофе-брейк

12:00 - 13:30

Сессия 2. Будущее электронных торговых площадок. Диалог лидеров рынка ЭТП

Государство сегодня борется за перевод закупочных процедур в электронный вид, рассчитывая, что это сделает торги более доступными, в том числе для удаленных участников, открытыми и быстрыми. Несмотря на кризис и снижение закупочной активности многих компаний, объем рынка ЭТП растет. В ближайшее время ожидается отбор операторов для заказа государства и государственных корпораций. Эксперты говорят о перераспределении рынка и уходе с него некоторых игроков. Участники дискуссии постараются ответить на вопросы, какими требованиями должны обладать площадки для того, чтобы войти в список, и как операторам бороться за лидерство.

Темы для обсуждения

- Адаптация электронных торговых площадок к нестабильной экономико-политической ситуации: как изменились стратегии операторов и заказчиков.
- Сохранится ли конкурентный рынок услуг ЭТП после проведения отбора операторов?
- Перераспределение рынка ЭТП. Как площадкам бороться за лидерство?
- Трансграничная электронная торговля как драйвер роста российского рынка ЭТП.

Модератор
Илия Димитров, омбудсмен по защите прав предпринимателей в сфере электронной торговли и предоставления электронных госуслуг; исполнительный директор, НКО «Ассоциация электронных торговых площадок»

Участники дискуссии
Николай Андреев, генеральный директор, «Сбербанк АСТ»
Яков Геллер, генеральный директор, Агентство по государственному заказу Республики Татарстан
Алексей Дегтярев, генеральный директор, B2B-Center
Антон Киценко, руководитель департамента по работе с корпоративными клиентами, Единая электронная торговая площадка

13:30 - 14:00

Кофе-брейк

14:00 - 15:30

Сессия 3. Оптимизация бизнес-процессов управления закупками компании

Стратегический подход к управлению закупками – это своевременное реагирование на изменения трендов рынка и правильное реформирование организационной деятельности компании. Спад инвестиционной и деловой активности российских предприятий непосредственно отразился на уровне развития департаментов закупок. Как повысить продуктивность и избежать рисков, – обсудят спикеры сессии.

Модератор
Константин Рыбаков, партнер группы стратегического и операционного консультирования, КПМГ в России и СНГ

Доклады

- Аутсорсинг сервисов корпораций: от закупок к комплексному управлению затратами.
  Михаил Константинов, генеральный директор, ЭТП Газпромбанка

- Информационное обеспечение закупочной деятельности: новые возможности для эффективного сокращения затрат.
  Владимир Лишенков, заместитель генерального директора, «РТС-тендер»

- Soft skills: как компании развивать деловые отношения с клиентами и партнерами?
  Борис Пузицкий, руководитель департамента закупок, «Эльдорадо»

- Поиск баланса между ценой, качеством продукта и сроком его поставки в сложной экономической среде.
  Леонид Сысоев, коммерческий директор, ALD Automotive

Темы для обсуждения
- Практика внедрения категорийного менеджмента в закупках.
- Нестандартные ситуации при проведении тендеров на сложное технологическое оборудование.
- Практика применения бенчмаркинга закупочных цен для оценки эффективности функций закупок.

15:30 - 16:30

Сессия 7