Более 130 участников собрал Всероссийский саммит «Корпоративные закупки 2018 Summer Camp», который прошел 31 мая – 1 июня 2018 года в Империал Парк Отеле. Организатор мероприятия – компания **infor-media Russia. Генеральный партнер – В2В-Center. Мероприятие поддержали партнеры: Mains, AMERICAN EXPRESS, Mobile Cat, Випсервис, Конфаэль и Simple.**

Представитель **МБ-консалтинг** выступил модератором мероприятия и открыл сессию «Цифровые пути повышения эффективности закупок: как настроить процессы при помощи инструментов автоматизации и аналитики», в ходе которой прошла дискуссия «Сверим цифры. Насколько продвинулись ведущие компании, внедряя digital-технологии в закупках?». Коммерческий директор **B2B-Center** рассказал об использовании новых технологий. «Нужно ли проводить закупку, если, зная предыдущую модель поведения, можно заранее сказать, кто из поставщиков победит и по какой цене будет предложен товар?» - спросил спикер. «Мы уже сегодня занимаемся будущим: справочники и огромные массивы информации, искусственный интеллект – ничто не остается без внимания».

Начальник отдела контрактной поддержки блока по закупкам **МГТС** отметила, что в МГТС сегодня работа идет в двух направлениях: анализ документов, которые подают участники, и претенциозная работа в плане поставок после заключения договора. По первому направлению уже найден подрядчик, который готов обеспечить дальнейшую автоматизацию процесса, а по второму – подготовлено техническое задание и идут поиски стартапа для дальнейшей разработки.

Руководитель направления электронных закупок **Россетей** призвал повышать уровень автоматизации и контроля на местах. Также важно повышения уровня прозрачности закупочной деятельности. «На сегодняшний день более 30000 позиций фигурирует в закупках компании, поэтому блокчейн и искусственный интеллект как никогда актуальны. «Отказываться от ИИ никто не планирует, но внедрить его сразу везде не получится», - заключил представитель компании.

Кейс «Победить бумажного тигра. Практика перехода на электронный документооборот с контрагентами при осуществлении договоров поставки» представил вниманию слушателей директор по закупкам и логистике компании **Сименс Трансформаторы**. Спикер отметил, что процесс цифровизации даже заложен в миссию компании. Сегодня во всех процессах в Siemens стараются достичь максимального уровня диджитализации. Были рассмотрены основные инструменты, которые помогают в закупочной деятельности. SupplyOn & GXS используется для работы с поставщиками. Программа удобна в использовании, т.к. поставщики могут получить всю необходимую информацию не только с помощью программы, но и на электронную почту или даже на телефон. В каждом процессе постоянно происходит экономия времени. Следующий – Diadoc, который используется в России как инструмент подписания договоров и для электронных инвойсов. Diadoc применяется уже более 2 лет, внедрен в 2 подразделениях. SCM STAR - инструмент работы с поставщиками. С его помощью можно провести оценку поставщиков, работать с системой электронных запросов и электронных торгов, он помогает в логистике и снабжении. С помощью карточек с рейтингом поставщиков внутри программы автоматически проходят торги по выбору наиболее оптимального экспедитора. «Есть множество функций, которые могут быть автоматизированы непосредственно в закупочном процессе», - отметил спикер и рассказал о том, что уже реализовано и о том, что сейчас в планах.

Начальник управления по организации и контролю работы с поставщиками **Ренессанс Кредит** выступила на тему «Agile в закупках: за и против. Применение современного подхода в закупках на примере реальных проектов». «Все началось с того, что постоянно возникали внеплановые закупки, и нам пришлось становиться более гибкими. ИТ-специалисты стали применять Agile первыми в компании, мы последовали их примеру. Статистика показала, что проекты, которые используют Agile-технологию на 28% более успешны». Спикер провела сравнение Agile и Waterfall и обозначила, какие вопросы себе нужно задать, чтобы не оказаться в ловушке: зачем нужен новый подход; почему не устраивает применение отработанных технологий; готовы ли сотрудники; подготовлена ли правильная корпоративная культура. Становится очевидно, что, если нет стандартного подхода, а есть нестандартная закупка, можно использовать Agile. Главными итогами проекта стали выводы: все нюансы учесть невозможно; есть несколько команд, которые работают по Agile, есть те, кто подстраивается в процессе; количество тендеров сократилось в разы; команда становится более сплоченной, т.е. в целом подход работает. Нужно помнить: люди важнее процессов; работающий продукт важнее исчерпывающей документации; сотрудничество с заказчиком важнее согласованных условий контракта; готовность к изменениям важнее следованию первоначальному плану.

Директор департамента управления системой снабжения **МЕДСИ** поделился рассказом об управлениях изменениями в компании при внедрении категорийного менеджмента. Слушатели узнали, как проводить централизацию и автоматизацию закупочной деятельности. При проведении трансформации необходимо изменить: управление знаниями, репутацию работодателя; финансовый результат; организационно-процессию модель; корпоративную культуру; репутацию у поставщиков, отношение заказчиков.

Генеральный директор **Mains** представил историю одной закупки: бизнес кейс о взаимодействии закупок и страхового брокера. Спикер привел примеры из области промышленного страхования и автострахования. Рассмотрел особенности выбора клиента, где основной акцент стоит на стоимости и очень формальный подход к надежности. И привел основные преимущества брокера.

Жарко прошла дискуссия «Можно сделать лучше. Какие аспекты закупок можно оптимизировать без потери эффективности функции?» Вице-президент по снабжению **Новолипецкого металлургического комбината** отметил, что в компании работают над улучшениями все время, при этом обеспеченность выросла до 95% и постоянно происходит внедрение современных инструментов. Директор департамента по развитию бизнеса **AMERICAN EXPRESS призвал внедрять** финансовые инструменты, которые несут уменьшение стоимости продукта. Также важным аспектом является эффективность, ведь если работать в неэффективной среде, это обязательно скажется на стоимости продукта для покупателя. Директор по закупкам **Евроцемент груп** предложил оговорить с производственными службами типовые сроки поставки, а отделу безопасности рассказать о выгодах. Спикер затронул вопросы автоматизации и отметил, что сегодня нет программного продукта, который бы учитывал всю специфику, поэтому все программное обеспечение приходится дорабатывать под себя. Директор департамента управления системой снабжения **МЕДСИ** рассказал о внедрении комитета по закупкам, который собирается и решает все проблемы закупщиков, и предложил писать функциональную стратегию, которая должна успевать за скоростью развития компании в целом, на 3 года.

От вице-президента по снабжению и директора по развитию **Новолипецкого металлургического комбината** делегаты узнали об инновационных проектах в снабжении НЛМК. Основными задачами и инструментами снабжения на данный момент выступающие определили превентивное управление событиями в цепях поставок; снижение транзакционной нагрузки; обеспечение прозрачности потоков и показателей; создание ценности для заказчика. В НЛМК используются возможности IIoT, происходит роботизация рабочих мест; извлечение и анализ «больших данных»; применяются новые методы взаимодействия с заказчиками и поставщиками. На примере разных кейсов было рассмотрено внедрение инноваций в блоках CRM, IBCM, P2P.

Кейс «В центре прибыли. Как функция закупок обеспечивает создание дополнительной ценности для конечного потребителя и повышает эффективность бизнеса» представил директор по развитию сети поставщиков **Макдональдс**. «Не бойтесь брать на себя лидерство. При участии во всех процессах (в частности в маркетинговых акциях) отдел закупок может занимать центральное место, и работа в таком случае станет более творческой. Есть множество направлений оптимизации, нужно только их найти. Функция закупок - быть в центре прибыли: сегодня мы создаём дополнительную ценность для потребителя, повышаем эффективность бизнеса, доставляем удовольствие от работы», - заметил спикер.

Деловая игра «Цены - стоп! Как грамотно противодействовать повышению стоимости со стороны поставщика» вовлекла всех участников саммита. В ситуации, когда поставщик озвучил предстоящее повышение цены, делегаты проговорили, какой в таком случае будет реакция; разработали последовательность действий. Бизнес-тренер озвучил техники и приёмы, которые можно применить для нейтрализации повышения.

После завершения деловой части программы в неформальной обстановке прошел вечерний приём, в ходе которого были объявлены результаты и прошло награждение участников рейтинга «ТОП-50 директоров по закупкам». В тройку лидеров вошли **Роман Зимонас**, госкорпорация «Росатом», **Юрий Зафесов,** ПАО «Россети» и **Ольга Малышкина**, ПАО «Акционерная финансовая корпорация «Система». Полный список победителей можно посмотреть по [ссылке](https://www.b2b-center.ru/raiting_zakupki/2018/#rec55063465).

Кубок «Что? Где? Когда?», барбекю и изысканные вина стали приятным завершением вечера.

Второй день саммита открыла сессия «Синергия отношений: как наладить глубокое взаимодействие с поставщиками» и директор по закупкам **Splat** с кейсом на тему «Связанные одной цепью, или поставщик моего поставщика. Опыт координации и управления полной цепочкой создания продукта». Слушатели узнали о принципах организации закупок и зачем управлять поставщиком поставщика.

Директор по закупкам **Splat**, руководитель отдела закупок **Diageo Russia**, руководитель управления централизованных закупок **Северсталь**, руководитель отдела непрямых закупок по Восточной Европе **Avon** и заместитель директора департамента закупочной деятельности **Объединённой авиастроительной корпорация** приняли участие в дискуссии «Естественный отбор. Какие подходы к работе с поставщиками продолжают оставаться эффективными?» Спикеры обсудили, какую реальную экономию удаётся достичь при совместных закупках; программы развития поставщиков и повышения качества; привели примеры реализации совместных проектов по экономии с поставщиками. Так же был затронут вопрос долгосрочных договоров: как выбрать оптимальный срок действия, параметры формульного ценообразования и разделить с поставщиком риски.

Кейс «Тонкие категории. Подходы к реализации категорийного управления в закупках» представил руководитель направления закупок оборудования и материалов **Сибур**. Категорийная стратегия дает выгоду всем участникам процесса и позволяет установить длительные партнерские отношения и приводит к взаимному развитию.

Руководитель отдела непрямых закупок по Восточной Европе **Avon** затронула тему креативных решений в борьбе против монополии, реализуемые совместно с поставщиками и бизнес-консультантами. Основными принципами в работе с поставщиками являются отсутствие понятия классического конкурса; максимальная открытость при построении планов; долгосрочное планирование; оптимизация внутри цепочек поставок поставщиков для ускорения сроков доставки и снижения стоимости; совместные активационные программы для стимулирования перехода представителей в альтернативные каналы доставки; современная обратная связь.

Заместитель директора департамента закупочной деятельности **Объединённой авиастроительной корпорации** сделал акцент на закупках в системе управления стоимостью предприятия. Централизация, конкурентные закупки, длинные договоры с фиксацией, формульное ценообразование, создание и развитие новых поставщиков, контроль и оптимизация затрат поставщиков – вот путь к успеху.

В выступлении «Драйвер изменений. Влияние закупок на развитие смежных бизнес-процессов в компании» от руководителя управления централизованных закупок **Северстали** делегаты узнали, что в ходе развития функции закупок была трансформирована ее организационная модель, а также внедрен категорийный подход. Сегодня работа идет над совершенствованием практик планирования, внедрением цифровых технологий и автоматизации; изменением технических процессов и стандартов; совместными проектами с поставщиками.

Активное участие приняли все участники в мозговом штурме «Как мотивировать и оценивать отдел закупок», проведенном генеральным директором компании **«Эффективные технологии управления»**. В ходе совместной работы была определена роль и функции директора по закупкам в компании; описана оптимальная структура закупочного подразделения; выстроена идеальная мотивация сотрудников отдела закупок. Поговорили о том, как создать команду мечты и повысить вовлеченность сотрудников; какие критерии оценки эффективности работы отдела закупок.

Компания **infor-media Russia** благодарит всех спикеров, партнеров и слушателей, которые приняли участие в мероприятии. До новых встреч!