

Fundamente in redactarea specificatiilor



1. Despre Purchasing Training SRL-D

Pe un taram al cursurilor, training-urilor si indemnurilor sustinute catre cresterea vanzarilor, intr-o lume a afacerilor dominata de preocuparea de cresterea productivitatii, **am pasit in 2013 in peisajul de training romanesc cu o viziune noua.**

Purtati prin provocarile cotidiene ale companiilor de limitare a posibilitatilor de crestere, de concentrare asupra competentelor de baza, de schimbare a structurii de costuri dinspre cheltuieli cu personalul inspre obligatii comerciale fata de furnizori, **viziunea Purchasing Training este de mentinere si crestere a marjelor de profit si a avantajului competitiv prin actiuni strategice in cealalta parte a lantului valoric, inspre functia de achizitii si managementul strategic al relatiilor cu furnizorii.**

Rezonam cu ideea potrivit careia “**un gram de experienta valoreaza mai mult decat o tona de teorie**”. Asadar, trainingurile noastre sunt elaborate de profesionisti in domeniu, intr-un mod in care sa parcurga toate subtilitatile profesiei, practicieni care au dovedit eficienta conceptelor si modelelor de lucru prin succesele inregistrate in practica de minim 15 ani in procurement .

Credem in specialisti, in experti, de aceea, oferta noastra de servicii este centrata in jurul Achizitiilor. Ne-am dezvoltat organic, Purchasing Training fiind **prima companie din Romania care:**

- *ofera traininguri specializate in domeniul Managementului Strategic al Achizitiilor;*
- *ofera coaching si mentoring profesionistilor din achizitii;*
- *ofera consultanta in procesele de achizitie prin resurse specializate, cu experienta dobandita intr-o arie larga de industrii;*
- *pune la dispozitie, online, materiale si articole gratuite despre Managementul Strategic al Achizitiilor.*



Hello, Procurement? There appears to have been a mix up with my request for a new computer.

*Filosofia creerii
avantajului competitiv.*

“Ca urmare, tu fa-ti o corabie de lemn din cel tare. In corabie fa incaperi, iar pe dinlauntru si pe dinafara smolesteo cu smoala. Si iata cum sa faci corabia: lungimea corabiei sa fie de trei sute de coti, latimea ei de cincizeci de coti, iar inaltimea de treizeci de coti. Corabiei sa-i faci acoperis pe care-l vei incheia la un cot deasupra ; iar usa corabiei sa i-o faci intr-o latura; si vei face o punte jos, una in randul doi si alta in cel de al treilea”.

**Arca a lui Noe
Institutul Specificatiilor in Constructii
Practice Manual**

85% din costul unui produs este determinat in aceasta faza de redactare a specificatiilor!

**Identificarea
produsului**

**Provocarile
Achizitiilor?**

**Identificare
furnizorilor**

1. Definitia specificatiilor

Specificatiile reprezinta descrierea tehnica a produselor solicitate, respectiv toate detaliile relevante referitoare la produsele ce fac obiectul cererii de achizitie (dimensiuni, culoare, compozitie, functiile produsului, performanta pe care trebuie sa o atinga, aspect etc) astfel incat sa se faciliteze ofertarea si, in final, sa se achizitioneze produsul corect, la pretul corect, de la furnizorul corect.

2. Rolurile specificatiilor

- 1) de a comunica furnizorilor cerintele organizatiei si de asigurare ca atat furnizorul cat si achizitorul au aceeasi intelegere asupra a ceea ce trebuie livrat.
- 2) de a stabili standarde, criterii de satisfactie si/ sau acceptanta pentru produsele livrate.

*Daca nu obtii ceea ce iti doresti, suferi.
Daca obtii ceea ce nu iti doresti, tot suferi.*

Socrate

3. Clasificarea specificatiilor

1. **Specificatii descriptive:** Cum este produsul?
2. **Specificatii functionale:** Ce vrem sa faca produsul?
3. **Specificatii de performanta:** Cat de mult? Cat de repede? Cand?
4. **Specificatii de conformitate:** Din ce este compus? Ce contine?
5. **Specificatii contractuale:** Care sunt limitarile legale?
6. **Mostrele**
7. **SOW:** Cine, ce face?

3.1 . Clasificarea specificatiilor

- **Specificatiile descriptive** sunt specificatiile care descriu caracteristicile fizice ale produsului ce se doreste a fi achizitionat, ca de exemplu: dimensiuni, culoare, compozitie etc. Sunt adesea insotite de imagini, desene, schite tehnice complexe.

Cum este produsul?



3.2 Clasificarea specificatiilor

- **Specificatii functionale:** sunt specificatiile prin care se comunica furnizorilor functiile pe care produsul trebuie sa le indeplineasca.
- Raspund evolutiei tehnologice si a rapiditatii uzurii morale.

Ce vrem sa faca produsul?



3.3. Clasificarea specificatiilor

- **Specificatiile de performanta** sunt specificatiile prin care se comunica furnizorilor nivelul de performanta pe care trebuie sa il atinga produsul pentru a fi acceptat.
- Necesita o proiectie atenta a structurii nevoii pe termen scurt si mediu.

**Cat de mult? Cat de repede?
Cand? Cu ce productivitate?**



3.4 Clasificarea specificatiilor

- **Specificatii de conformitate** expun exact partile componente sau materialele ce trebuie sa intre in componenta produsului solicitat.
- Au in vedere expunerea **standardelor** in domeniu care trebuie respectate.



Ce standard respecta?

3.5 Clasificarea specificatiilor

- **Specificatii legislative/ contractuale** multe dintre produsele comercializate in piata trebuie sa respecte o serie de cerinte legale, izvorate fie din legislatia nationala sau internationala, fie chiar din legile si normele specifice domeniului in care organizatia functioneaza. Orice produs solicitat poate fi purtatorul unor cerinte legale specifice, pe care fie acesta, fie compania care il comercializeaza trebuie sa le indeplineasca.



Care sunt limitarile legale?

Mostrele “metoda lenesa de a descrie cerintele”

Nu sunt nici cea mai ieftina nici cea mai satisfacatoare metoda de achizitie. De obicei, costurile si timpul ulterioare, cu inspectia produselor achizitionate, depasesc costurile si timpul aferente scrierii specificatiilor. Altfel, in multe cazuri, acceptarea sau respingerea produselor este subiectiva.

Pot fi folosite atunci cand celelalte tipuri de specificatii nu sunt disponibile.

3.7 Clasificarea specificatiilor

Scope of work (SOW):

descrie activitatile care trebuie efectuate in cadrul unui proiect, continand repere despre obiectivele proiectului, executanti, resurse, orar si rezultatele pe care trebuie sa le livreze fiecare parte implicata.

Cine ce face?



OBIECTIVUL SOW este intelegerea si agreerea cu prestatorul a activitatilor specifice si a efortului necesar pentru realizarea acestora.

Performanta furnizorului este strans legata de claritatea si completitudinea SOW.

SOW afecteaza administrarea contractului si evaluarea performantei prestatorului.

Scope of Work (SOW)

TIPURI DE SOW:

- 1. SPECIFICAREA “INTRARILOR” (*inputs*)** folosite de prestator in prestarea serviciilor:
 - *numarul , disponibilitatea si calificarea (CV-urile) resurselor umane destinate prestarii serviciilor*
 - *capabilitatile prestatorului*

Eg: leasing de personal, resurse IT, consultanta, servicii juridice

- 2. SPECIFICAREA PROCESELOR SAU RESURSELOR “DE TRANZIT”** necesare a fi derulate pentru producerea rezultatelor solicitate
 - *Precizeaza etapele, activitatile proiectului si resursele implicate in fiecare faza a proiectului. (umane sau materiale)*
 - *Presupune agreearea unui proiect de derulare a activitatilor, cu termene clare de realizare.*
 - *Se urmareste realizarea activitatilor conform parametrilor insa nu sunt precizate specificatii de functionalitate sau de performanta.*

Eg: servicii de curatenie, payroll, contabilitate, constructii

Scope of Work (SOW)

TIPURI DE SOW:

3. Specificarea rezultatelor in termeni de performantei, a eficientei, a functionalitatilor (*output*)

Eg. Numarul maxim de erori, de opriri ale masinilor

4. Specificarea rezultatelor in termeni de efecte sau consecinte

Eg. Productivitatea mai mare genereaza profituri mai mari

Scope of Work (SOW)

CONTINUTUL SOW:

- 1. Descrierea activitatilor**
- 2. Orar**
- 3. Specificatii si cerinte**
- 4. Urmarirea performantei**
- 5. Livrabile**
- 6. Nivel de prestare al serviciilor (SLA)**
- 7. Modificari**
- 8. Responsabilitatile furnizorului**
- 9. Responsabilitatile cumparatorului**
- 10. Acceptanta**
- 11. Folosirea subcontractorilor**
- 12. Personalul autorizat**



1. Despre Purchasing Training SRL-D



“Datorita externalizarilor, companiile nu mai concureaza individual pentru avantajul competitiv, ci prin lanturi intregi de aprovizionare.

Devine astfel vitala trecerea de la o abordare tactica, pe termen scurt a achizitiilor, in care activitatile sunt mai mult tranzactionale, de valori mici si repetitive iar furnizorul este “adversar”, la o abordare strategica, pe termen lung, avand in vedere viziunea holistica asupra satisfacerii nevoilor curente si viitoare ale organizatiei.

Abordare care pune accent pe etica in achizitii, pe specializare in achizitii strategice, pe un management strategic al relatiilor cu furnizorii, pe procese profesioniste de selectare si evaluare a performantei furnizorilor in scopul reducerii de costuri, timp si energie in derularea activitatilor de achizitii.

Pentru o dezvoltare durabila, care sa sustina viziunea si strategia firmei, furnizorii trebuie priviti acum ca o parte integranta din avantajul competitiv al companiei si o sursa importanta de inovatie si de reduceri de costuri.”

Alina Ionita, CEO Purchasing Training SRL-D

Va multumim!



Alina Ionita

CEO & Trainer

Tel: 0040.723.302.646

Email: alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro