

Importanta formalizarii fluxurilor de achizitii



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.*

De ce este important sa avem un proces formal de achizitii?

Pe de o parte, formalizarea procesului de achizitii permite identificarea si corectarea:

- ✓ **Activitatilor redundante:** sunt activitatile/ pasii in surplus fata de strictul necesar; procesul se imbunatateste prin combinarea a doua sau mai multe activitati in una singura. De exemplu, achizitorul solicita initiatorului sa ceara o clarificare de la jurist. Pentru fluidizarea procesului, achizitorul poate cere direct informatia de la jurist;
- ✓ **Efectului „gâtului de sticlă”:** este etapa a procesului care limiteaza, sau incetineste performanta intregului proces; deriva dintr-o capacitate redusa de performare a activitatii respective, generand astfel un consum mare de timp. Este totusi o etapa obligatorie, ce nu poate fi nici eliminata, nici urgentata; constientizarea existentei acesteia permite insa atat un calcul acurat al duratei unui proces, cat si deschiderea pentru gasirea de solutii alternative sau de crestere a capacitatii de productie. De exemplu, toate contractele trebuie trebuie avizate obligatoriu de catre Juridic, inainte de a fi semnate. Exista insa un singur jurist, la care se vor strange, in asteptare, contractele tuturor achizitorilor. Etapa nu poate fi eliminata din proces si produce intarzieri. Poate fi insa corectata, prin angajarea unui jurist suplimentar.
- ✓ **Efectului de “bucla”:** sunt acele activitati care pot fi reluate, la nesfarsit, contribuind la intarzierea procesului
- ✓ **Etapelor inutile sau care nu aduc valoare adaugata.** De exemplu, la nivelul Departamentului Achizitii se decide transmiterea cererilor de achizitii, de catre initiatori, numai prin intermediul unei solutii informatice special implementate. Cu toate acestea, unii initiatori, transmit in continuare cererea si in format letric, asa cum erau obisnuiti in trecut, activitate care este doar consumatoare de resurse (timp, hartie), fara a avea valoare adaugata
- ✓ **Decizii umane de rutina, care pot fi inlocuite prin automatizare.** Exemplu: solutiile automate de directionarea a clientilor catre serviciul dorit, in cazul operatorilor de telefonie.
- ✓ **Imbunatatirea proceselor interne** reprezinta un aspect important in livrarea de servicii de calitate catre clientii interni, prin urmare Achizitiile trebuie sa le revizuiasca periodic. Analiza fluxului actual (AS IS) si a celui planificat (TO BE) poate genera idei de cresterea a eficientei si efixitatii procesului de achizitii.

De ce este important sa avem un proces formal de achizitii?

Pe de alta parte, nerespectarea procesului de achizitii atrage o serie de efecte negative ce se propaga la nivelul intregii organizatii, astfel:

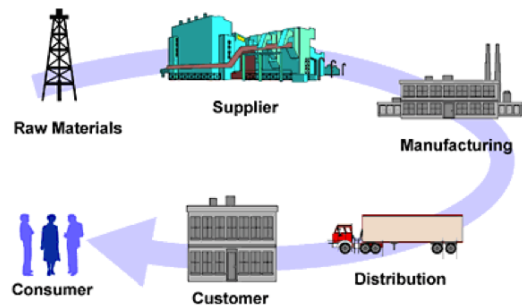
- ✓ **Controlul achizitiilor neautorizate** (cunoscute si sub numele de maverick spend). Achizitiile neautorizate sunt achizitiile efectuate fara respectarea procesului de achizitii in vigoare, ceea ce in majoritatea cazurilor se traduce prin neimplicarea Achizitiilor in procesul de contractare. In cele mai multe organizatii, singura autoritate contractanta, singurul agent autorizat sa negocieze cu furnizorii, este Departamentul Achizitii.
- ✓ **Lipsa de control asupra cheltuielilor si incadrarilor bugetare**, datorita nerespectarii procedurilor de aprobare a achizitiei si implicit a sistemului de bugetare;
- ✓ **Atribuirea contractului unor furnizori mai putin calificati;**
- ✓ Prin fragmentarea achizitiilor **se pierde avantajul dat in negociere** de un volum consolidat de achizitie si totodata se reduce volumul de achizitie comis furnizorului autorizat, ceea ce poate conduce la cresterea pretului acestuia sau chiar la deteriorarea relatiei. - Achizitiile neautorizate se fac de obicei sub presiunea timpului, ceea ce reduce la minim puterea de negociere, rezultand costuri suplimentare nejustificate;
- ✓ In foarte multe cazuri, platile aferente achizitiilor neautorizate se fac **fara o receptie corespunzatoare a produsului**, existand chiar riscul de a fi platit un produs nelivrat, sau livrat partial;
- ✓ Achizitiile neautorizate se fac de obicei **fara cunoasterea strategiilor de achizitie**, a aspectelor juridice sau a elementelor de control al costurilor, ceea ce poate conduce la implicarea organizatiei in niste obligatii a caror onorare atrage costuri sau riscuri mari. De exemplu, se obliga sa achite factura in avans, cand procedurile si fluxurile interne nu permit acest lucru. Sau sunt folosite eronat elementele de identitate corporatista (logo) ale companiei; sau nu respecta legile specifice careia organizatia trebuie sa ii se supuna (de exemplu pastrarea datelor cu caracter personal, cele aferente secretului bancar). Sau achizitia unor produse in exces si constituirea de stocuri, cand politica organizatiei este de reducere a stocurilor si a costurilor asociate.

De ce este important sa avem un proces formal de achizitie?

Un alt avantaj al existentei unui proces formal de achizitie, il reprezinta perspectiva coerenta, unitara atat in fata clientilor interni cat si a furnizorilor;

Familiarizarea atat a clientilor cat si a furnizorilor cu procesul de achizitie sporeste transparenta si, pe cale de consecinta, increderea in modul de selectare a furnizorului, a acordarii contractului si efectuare a platilor, sporind astfel atractivitatea organizatiei pentru furnizor.

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