



ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗАКУПОЧНЫХ СИСТЕМ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

accenture[>]**strategy**

ДАВНО ИЗВЕСТНЫЕ ПРАКТИКИ ПО ПРЕЖНЕМУ ИМЕЮТ ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

1 Категорийный менеджмент



- Наличие в организации закупок четко выделенных направлений по категориям закупок
- Регулярное обновление совместно с внутренними заказчиками категорийных стратегий

4 Увеличение доли контролируемых затрат



- Значительная часть закупок проводится через службу снабжения по утвержденным процедурам.
- Закупка услуг через функцию закупок

7 OEM контракты с крупными поставщиками



- Заключение договоров «под ключ» с закупкой не только техники, но и услуг из одних

2 Стратегическое партнерство с поставщиками



- Стратегическое партнерство с ключевыми поставщиками делает более прозрачными отношения и процесс закупок

5 Переход TCO к TVO



- В качестве фактора принятия решения о покупке компании начинают рассматривать не только совокупную **стоимость** владения, но и **ценность** владения.

8 Закупки в странах с низким уровнем цен



- Компании создают закупочный офисы в Китае и др. странах с низким уровнем затрат

3 Аутсорсинг закупок



- Передача деятельности по закупкам, управлению категориями, процессу от закупки до оплаты и управлению поставщиками внешней стороне

6 Совместные закупки



- Объединение объемов закупаемых товаров и услуг у одних и тех же поставщиков дает возможность для дополнительной экономии за счет увеличения объемов

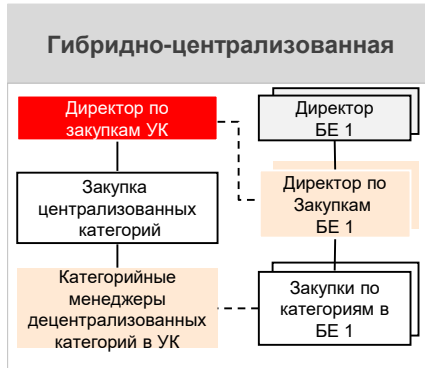
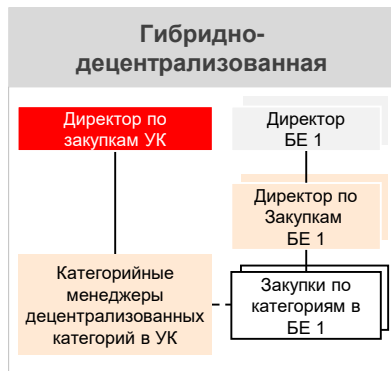
9 Электронные закупки



- Охватывает операции по закупкам, которые выполняются на основе веб-технологий

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИИ ЗАКУПОК – ПУТЬ К ЭКОНОМИИ И ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Основной тренд – централизация и аутсорсинг



МОДЕЛЬ FRONT-MIDDLE-BACK ОФИСА – ФОКУС НА СТРАТЕГИЮ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУТИННЫХ ОПЕРАЦИЙ



- Организационная модель закупок ведущих компаний основана на **чётком разделении стратегических, тактических и транзакционных видов деятельности**
- Такое разделение позволяет выделить группу наиболее квалифицированных и дорогих специалистов, сфокусированных только на стратегических задачах / проектах, **освобожденную от рутинной работы по закупкам (Фронт-офис)**
- Рутинная работа по удовлетворению оперативной потребности подразделений и взаимодействию с заказчиками выполняется в Middle office.
- Транзакционные процессы сосредоточены в Бэк-офисе, который может являться частью единого ОЦО или Бэк-офиса компании
- **Help-desk** служит единой точкой контакта для бизнеса в случае необходимости получения закупочной, складской и логистической информации и поддержки
- Аналитическая поддержка, стандартизация, повышение операционной эффективности выполняются на базе подразделения **Методологической поддержки**
- Детальное распределение функционала зависит от размера организации и сложности закупаемой номенклатуры

ЧЕТЫРЕ КЛЮЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИИ ПРЕОБРАЗУЮТ ОПЕРАЦИОННУЮ МОДЕЛЬ ЗАКУПОК

- Перемещение части закупщиков в бизнес-функции для лучшего понимания потребностей
- Формирование небольшой центральной группы, сфокусированной на стратегических закупках и взаимоотношениях с поставщиками
- Виртуальная интеграция с поставщиками на базе платформ
- Прямая связь потребителя и поставщика, самообслуживание, там где возможно

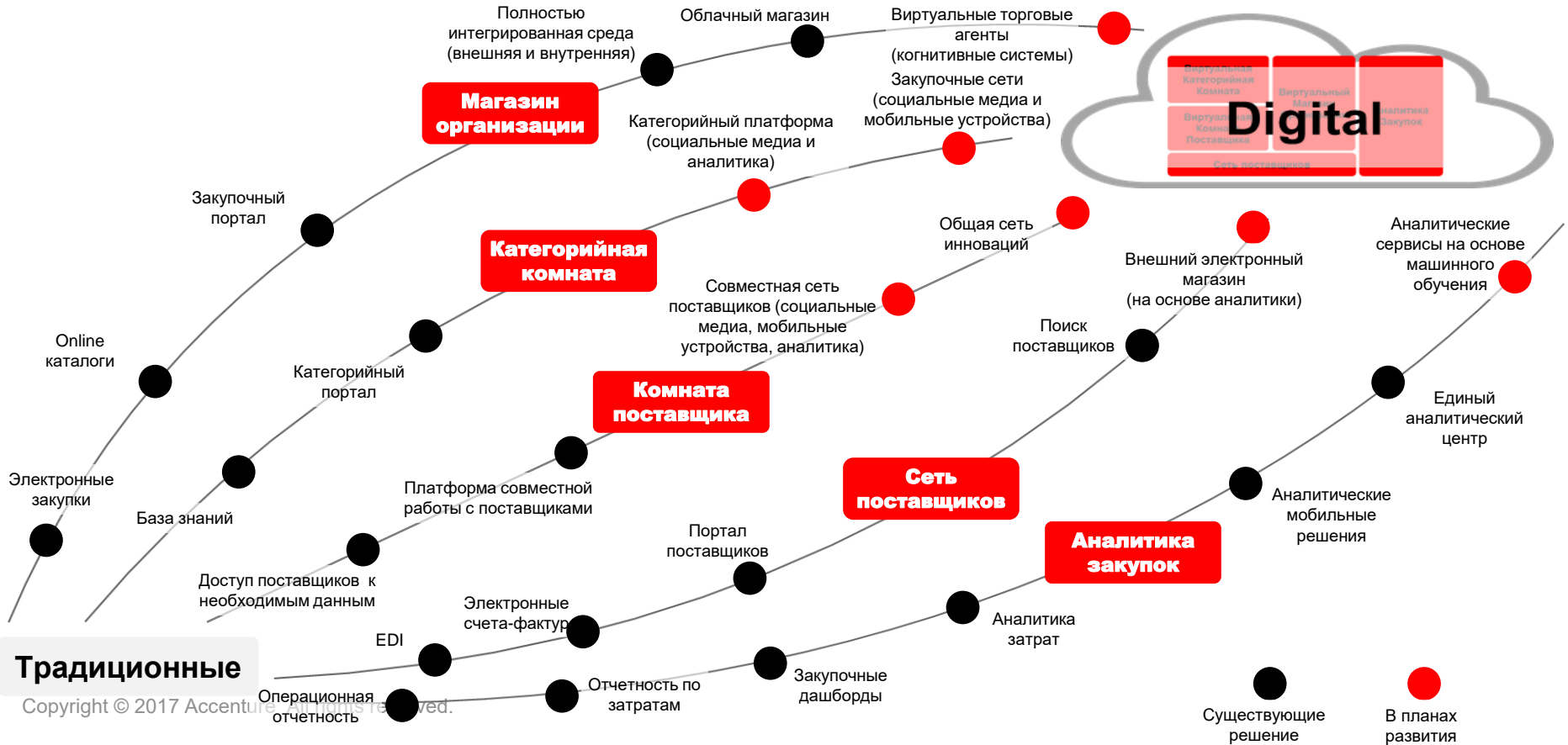


Источник: исследование Accenture «Procurement's next frontier: The future will give rise to an organization of one». 2016.

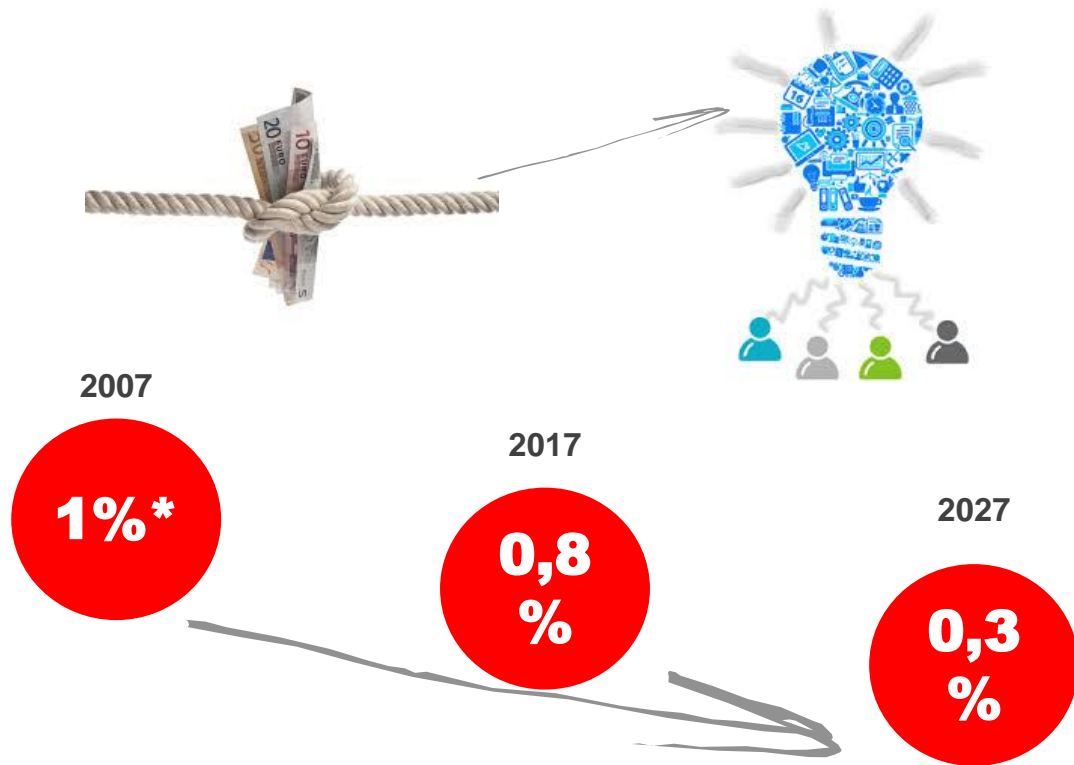
ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ БУДУТ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВСЕХ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ПРОЦЕССЕ ЗАКУПОК



СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОЗВОЛЯЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНО УСОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ЗАКУПКИ УЖЕ СЕЙЧАС



В ПЕРСПЕКТИВЕ 10 ЛЕТ ОСНОВНЫМ ПРИОРИТЕТОМ ЗАКУПОК СТАНЕТ ПОИСК И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ, ПРИ ЭТОМ СТОИМОСТЬ ЗАКУПОЧНОЙ ФУНКЦИИ УМЕНЬШИТСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ



* от объема закупки не прямых материалов
Copyright © 2017 Accenture All rights reserved.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Андрей Скорочкин

accenture[>]**strategy**

115054 Москва, Павелецкая площадь, 2/2

Офис: +7 495 755 9770

Моб: +7 919 767 95 51

E-mail:

Игорь Самочёрнов

accenture[>]**strategy**

115054 Москва, Павелецкая площадь, 2/2

Офис: +7 495 755 9770

Моб: +7 916 267 91 05

E-mail: Igor.Samochnov@accenture.com

www.accenture.com

accenture[>]**strategy**