SMART Закупка

08 июля 2022

Консультативное руководство по закупкам: советы экспертов для более выгодных покупок

Эффективные закупки должны быть главным приоритетом для любого бизнеса. От корпоративных организаций с десятками специалистов по закупкам до компаний, не имеющих специальной функции по закупкам, правильное решение имеет решающее значение. К счастью, консультанты по закупкам могут помочь.

Консультационные фирмы по закупкам привлекают экспертов, чтобы обеспечить, расширить возможности и помочь предприятиям с их потребностями. От управления специализированными проектами по снабжению до крупномасштабного аутсорсинга бизнес-процессов закупок — независимо от того, что вам нужно, консультант по закупкам готов и может помочь.

В этом блоге мы исследуем мир консультирования по закупкам. Для начала мы дадим определение консультированию по вопросам закупок и предложим несколько причин, по которым организации следует нанять консультанта. Далее мы поделимся обзором услуг, предоставляемых консультантами по закупкам. Наконец, мы рассмотрим три типа консультантов по закупкам и примеры в каждой категории.

Что такое консультирование по закупкам?
Услуги, предлагаемые консультантами по закупкам
3 типа консультационных фирм по закупкам
Что такое консультирование по закупкам?
Консультации по закупкам - это когда фирма или агентство предоставляет услуги по закупкам для клиента. Консультационные фирмы могут предоставлять комбинацию консультационных услуг, услуг по внедрению или исполнению процессов.

Например, клиенты, занимающиеся закупками, получают выгоду от обучения и консультаций экспертов по цифровой трансформации, управлению затратами, категориями и рисками. Или консультант может также построить более эффективные процессы, внедрить программное обеспечение и предоставить услуги по подбору персонала для конкретного проекта.

Что такое консультации BPO по закупкам?
BPO означает аутсорсинг бизнес-процессов. Следовательно, BPO в сфере закупок относится к практике привлечения третьих лиц для выполнения рутинных обязанностей по закупкам. В то время как BPO по закупкам является типом консультирования по закупкам, оно обычно фокусируется на аутсорсинге определенного элемента практики закупок в целом. Косвенные расходы и стратегический сорсинг — две наиболее распространенные области аутсорсинга.

Общие проблемы, которые может решить консультант по закупкам
Часто наем консультанта по закупкам является показателем не недостатка опыта, а скорее

нехватки времени. Любой практикующий специалист может сказать вам, что он хотел бы исследовать данные, оптимизировать процессы и исследовать лучшие практики — у них просто нет времени. Так что, если вы понимаете сложность проблем, перечисленных ниже, консультант по закупкам может вам помочь.

Неэффективные процессы и ручной сбор данных
Отсутствие четкой стратегии закупок, соответствующей целям
Неточные данные из систем, которые не интегрируются
Непонятные схемы расходов и аналитика
Управление проектами вне вашей компетенции
Быстрый рост бизнеса, приводящий к проблемам с цепочками поставок
Неясные показатели успеха или ключевые показатели эффективности (KPI)
Отсутствие информации о прямых и косвенных расходах
Неконтролируемые хвостовые траты и независимые траты
Плохая вовлеченность и подотчетность поставщиков
Услуги, предлагаемые консультантами по закупкам
Консультанты по закупкам являются экспертами в этой области. Часто они начинают свою карьеру в качестве практиков, набираются опыта и находят страсть помогать другим добиваться успеха. Независимо от того, насколько велика или мала ваша проблема с закупками, несомненно, всегда найдется консультант, готовый помочь. Вот несколько общих областей, в которых специализируются консалтинговые фирмы по закупкам.

Стратегия закупок
Часто группы закупок органично растут, чтобы удовлетворить потребности бизнеса. При быстром масштабировании мало времени, чтобы отступить, рассмотреть общую картину и заранее спланировать. К сожалению, это приводит к рассогласованию закупок с бизнес-целями, чрезмерным остаточным расходам и нестандартным расходам. Для команд, которые быстро продвигаются вперед с большими проектами и высокими ожиданиями, почти невозможно найти время, чтобы посвятить его стратегии. Именно здесь консультации по закупкам оказывают огромное влияние.

Привлечение консультанта по закупкам позволяет организации сохранить импульс, инвестируя в будущее. Со стороны консультант дает представление о том, как согласовать стратегию закупок с целями организации. Как правило, это важное мероприятие, требующее от консультанта исследования, сбора данных, опроса заинтересованных сторон и изучения процессов. Это упражнение создает прочную основу для других улучшений и инициатив в будущем.

Анализ расходов
Анализ расходов, также называемый консультированием по вопросам экономии или категорийным менеджментом, является отличным способом получить более глубокое представление об организационных расходах. Как правило, целью этого типа консультирования по вопросам закупок является поиск возможностей для экономии.

Собирая данные и изучая тенденции микро- и макрорасходов, консультант может внести предложения по экономии средств или их избежанию. Кроме того, они также могут определить возможности для консолидации расходов, известные как рационализация поставщиков или сокращение базы поставок.

Управление взаимоотношениями с поставщиками
Построение прочных отношений с поставщиками и продавцами важнее, чем когда-либо. Действительно, от этого может зависеть стабильность вашей цепочки поставок. Таким

образом, если вы сталкиваетесь с низкой вовлеченностью поставщиков, проблемами с доставкой или низкой окупаемостью инвестиций (ROI), вам может помочь консультант по закупкам.

Управление взаимоотношениями с поставщиками (SRM) часто фокусируется на превращении отношений с поставщиками из конфронтации в отношения сотрудничества. Для начала они изучат весь жизненный цикл поставщика. От первоначального запроса предложений до оценки производительности поставщиков консультант выявляет любые пробелы или области для улучшения.

Кроме того, консультанты по закупкам могут помочь вам разработать четкий процесс измерения стоимости, управления затратами и внедрения инноваций. По данным Kearney , ведущей консалтинговой фирмы по вопросам закупок, организации, способные успешно управлять отношениями с поставщиками, получают примерно на 10 % больше ценности.

Управление тендерами или запросами
Для многих специалистов по закупкам управление повседневными операциями — это работа на полный рабочий день. К сожалению, это не оставляет много времени для неожиданных или трудоемких проектов закупок. Когда поступает узкоспециализированный запрос, важно взвесить время, исследования и риски, связанные с управлением проектом собственными силами.

Например, покупка льгот для сотрудников невероятно сложна. Действительно, вы должны учитывать конкурентную среду, затраты, потребности, требования соответствия, юрисдикцию и многое другое — и это только для того, чтобы написать запрос на предложение (RFP).

В таких ситуациях лучше нанять опытного консультанта по закупкам, который будет управлять процессом стратегического поиска от вашего имени. Услуги по подбору поставщиков охватывают весь процесс запроса предложений от начала до конца. Консультант проведет собеседование с заинтересованными сторонами, чтобы собрать требования RFP , сотрудничать с вашей командой, управлять выбором поставщиков, оценивать RFP и рекомендовать поставщика. По сути, они выполняют всю работу, пока вы наблюдаете за процессом и руководите им.

Цифровая трансформация
Хотя исследование главного директора по закупкам (CPO) Deloitte показывает, что 76% CPO считают цифровую трансформацию главным приоритетом, внедрение идет медленно. Например, согласно недавнему исследованию RFP от Art of Procurement, 68% специалистов по закупкам по-прежнему используют приложения для повышения производительности, такие как Word, электронные таблицы и электронную почту, для управления процессами RFx. Кроме того, другие используют пакеты ERP и P2P с устаревшими и неэффективными инструментами. Таким образом, хотя существует бесчисленное множество доступных технологических инструментов для закупок, фактическое внедрение и внедрение отстают.

Общие проблемы возникают при обсуждении технологии закупок. Например, основные проблемы включают сбор чистых данных, интеграцию систем и настройку лучшего в своем классе стека технологий. Эта сложность создает возможности для консалтинговых фирм по закупкам, которые специализируются на технологиях.

Опять же, привлекательность консультанта по закупкам в этой ситуации заключается в их способности видеть общую картину и снимать эту работу с тарелки отдела закупок. Они рассмотрят существующие процессы, инструменты и данные, а также проблемы и цели, чтобы помочь определить лучший способ использования технологий для улучшения результатов. Это

может включать внедрение программного обеспечения для управления RFP , инструментов управления поставщиками, программного обеспечения для заключения контрактов и т. д.
Инициативы в области устойчивого развития и разнообразия
Организации больше, чем когда-либо, сосредоточены на повышении устойчивости закупок и разнообразии поставщиков . Следовательно, перед отделами закупок стоит задача разработать, внедрить и улучшить политику, поддерживающую эти инициативы.

Для организаций, которые не знают, с чего начать, могут помочь консультанты по закупкам. Они могут помочь составить общедоступные заявления об устойчивости и разнообразии, а также внедрить процессы для проверки новых поставщиков. Кроме того, они могут создавать оценочные листы поставщиков для оценки текущего соответствия поставщиков требованиям. Затем они могут поставить измеримые цели, чтобы поощрить взаимодействие и улучшения со стороны ключевых поставщиков.

3 типа консультационных фирм по закупкам
Как и при любой покупке, важно выбрать правильного консультанта для работы. Вообще говоря, следует учитывать три типа консультантов: отделы закупок в бизнес-консультационных фирмах, консалтинговые фирмы по закупкам и отраслевые консультанты по закупкам. Каждый вариант предлагает разный уровень инвестиций, выбор услуг и опыт.

Отделы закупок в бизнес-консалтинговых фирмах
Крупнейшие из наших трех вариантов, бизнес-операций и управленческих консалтинговых фирм предлагают широкий спектр услуг. Часто у них есть подразделение по закупкам и снабжению. Преимущество этих фирм заключается в их доступе к лидерам отрасли, передовым инструментам и данным отрасли закупок. Следовательно, они требуют значительных капиталовложений. Они, вероятно, хорошо подходят для корпоративных клиентов.

Ссылка на статью: Консультативное руководство по закупкам: советы экспертов для более выгодных покупок