SMART Закупка

17 ноября 2019

Определение и предотвращение мошенничества при закупках

Определение и предотвращение мошенничества при закупках

Если вы посмотрите на прогресс любой компании от начальной стадии до устоявшейся компании, то есть общая тема о том, как со временем развивается процесс закупок. Предотвращение мошенничества с закупками не является приоритетом для большинства малых и средних компаний, давайте посмотрим на развитие компании и когда предотвращение мошенничества с закупками должно стать приоритетом.

содержание
Мошенничество с закупками и размер компании
Треугольник мошенничества при закупках
Примеры мошенничества с закупками - Типы мошенничества с закупками
Как предотвратить мошенничество с закупками
Вывод
Мошенничество с закупками и размер компании
Этап 1: В начале, есть команда основателей и 1-2 человека. Закупочная деятельность ограничена, особенно если вы являетесь сервисной компанией. Закупки - это синоним владельцев компании, которые посещают Costco или Sam's Club и покупают все, что им нужно для ведения бизнеса. Очень ограниченные закупки, владельцы контролируют все покупки, нет возможности мошенничества с закупками.

Этап 2: На этом этапе в компании, как правило, менее 50 сотрудников, закупочная деятельность теперь включает покупку канцелярских товаров, основного оборудования, ИТ-оборудования и программного обеспечения и других вспомогательных принадлежностей. В большинстве компаний, как правило, есть офис-менеджер, ответственный за покупку всех товаров, которые нужны компании. Покупка так же проста, как отправка электронного письма управляющему офисом, и она позаботится о том, чтобы купить их и весь процесс, включая оплату продавцам с помощью кредитной карты компании.

Этап 3: На этом этапе Компания находится в режиме роста, вы нанимаете как можно быстрее и открываете новые офисы. Возможно, в настоящее время у вас есть система учета / ERP для обработки ваших книг и других бизнес-процессов, таких как создание заказов на продажу, управление выставлением счетов клиентам и оплата поставщикам.

На этом этапе основное внимание уделяется найму большего числа сотрудников по продажам и маркетингу, расширению производственных возможностей.
У большинства ваших сотрудников есть кредитные карты, которые они используют для небольших покупок, питания, путешествий и расходов. Для этого необходимо, чтобы в бухгалтерском учете было лицо, которое сопоставляло бы поступления с покупками и гарантировало, что карта не используется неправильно.

Вы, вероятно, выросли до нескольких мест.
Если вы финансовый директор / главный операционный директор или генеральный директор компании, которая находится на стадии 3, вам следует подумать о предотвращении мошенничества с закупками. Я не говорю, что вы не должны доверять своим сотрудникам, но вы должны рассмотреть вопрос о принятии мер по предотвращению мошенничества с закупками.

Ссылка на статью: Определение и предотвращение мошенничества при закупках