

Licitațiile inverse și soluțiile eSourcing— Noi provocări pentru companiile din România

La începutul lunii a avut loc prima conferință națională pe tema soluțiilor eSourcing, Experiența licitațiilor inverse și viitorul soluțiilor eSourcing în UE și România, organizată de companiile eebid și Trade2B. În cadrul evenimentului au fost prezentate ultimele tendințe globale în soluțiile de eSourcing, precum și beneficiile adoptării noilor tehnologii în cadrul departamentelor de achiziții.



În prezent, soluțiile de eSourcing oferă companiilor cumpărătoare oportunități fără precedent în creșterea valorii corporative. Prin reducerea cheltuielilor nete la achiziții, soluțiile de eSourcing permit companiilor controlul sporit al proceselor și performanțelor achizițiilor, ajustarea rapidă a strategiilor de sourcing la schimbarea pieței, reducerea costurilor totale.

Licitațiile inverse reprezintă cu certitudine instrumentul de sourcing prin care se pot obține imediat mari economii. Ele se adresează aceluși bloc de cheltuieli unde impactul soluțiilor catalog sau SCM este limitat. „Pentru a îmbunătăți eficiența organizațională și procesele de achiziții, trebuie luate în considerare și alte instrumente de sourcing, cum ar fi: analiza cheltuielilor; identificarea și calificarea furnizorilor; negocierea electronică, evaluarea ofertelor, managementul contractelor, plasarea electronică a comenzilor etc”, a susținut în timpul conferinței **Gabriela Aust**, CEO al eebid.com Inc.

Printre argumentele de bază care stau la adoptarea soluțiilor eSourcing și implicit a licitațiilor inverse, se numără:

- obținerea de reduceri importante la costul total al proprietății (TCO—Total Cost of Ownership), între 10 și 15% în medie

- este cea mai rapidă formă de recuperare a investițiilor (ROI — Return On Investment)
- standardizarea proceselor de aprovizionare în întreaga companie
- îmbunătățirea relațiilor cu furnizorii
- vizibilitatea în timp real a rezultatelor

Avantajele utilizării licitațiilor inverse pentru negocierea bunurilor și serviciilor:

- reducerea timpului de negociere cu 80%, utilizând cererea de ofertă on line (eRFQ) și/sau licitațiile inverse
- derularea negocierilor conform regulilor impuse de cumpărător (drepturi de vizualizare sofisticate);
- transparența pieței prin interacțiunea simultană a tuturor furnizorilor invitați la negociere;

- negocierea simultană a mai multor parametri (preț, garanție, termen de livrare, de plată etc.)

- focalizarea negocierilor nu numai pe preț, dar mai ales pe TCO (Total Cost of Ownership)

- număr nelimitat de furnizori ce pot participa la licitație, indiferent de localizarea lor geografică

- posibilitatea de stocare, arhivare a tuturor informațiilor relative la un eveniment atât online, cât și off-line, prin exportarea documentelor în Excel

- utilizarea unor multiple formule de negociere/tipuri de licitație (ex.: licitație engleză, în timp real, consorțiu, „cherry picking”, ofertă în plic închis, multidimensională, multistadială etc.)

■ **Alexandru BATALI**

Ce sunt licitațiile inverse și cum funcționează

Privite ca un simplu instrument, pot apărea drept o tehnologie securizată bazată pe Internet, care conectează cumpărătorul cu furnizorii în vederea determinării prețului pieței pentru bunurile și/sau serviciile contractate. Privit ca un proces, este versiunea eCommerce a cererii de ofertă clasică. Astfel, furnizorii plasează oferte prin Internet, accesând aplicații găzduite de ASP (Application Service Provider). În majoritatea cazurilor, furnizorii pot vizualiza poziția lor în cadrul competiției și pot continua cu scăderea ofertelor lor până la terminarea licitației. Toate drepturile privind vizualizarea în cadrul licitației sunt parametrabile de către cumpărător și pot diferi în funcție de strategia de cumpărare.

Istoria soluțiilor de eSourcing

Începe în 1995 în SUA, când compania FreeMarkets, fondată de foști consultanți McKinsey, inventează licitațiile inverse. Între 1995 și 2001, FreeMarkets a înregistrat rezultate spectaculoase pentru mari companii americane ca GM, economisind sute de milioane de dolari pentru clienții săi. În 2000 a fost atins numărul magic de 10 mld. de dolari volum tranzacționat prin licitații inverse, cu economii între 10-15% în medie. În perioada 2000-2001, VW, Audi, Skoda au devenit unii dintre cei mai mari utilizatori ai licitațiilor inverse, preținzând economii spectaculoase în industria automobilelor. În 2000, compania eBreviate, filiala 100% a EDS (Electronic Data Systems), a lansat prima platformă de licitații cu negocieri multi-parametru sofisticate și a devenit lider de piață, devansând FreeMarkets. În 2001, Trade2B.com, după unii experți lider european în soluții eSourcing, a condus cel mai mare număr de licitații inverse, în valoare de peste 2 mld. euro, pentru mari companii europene (Bosch, BMW, Mercedes, Audi, VW, EDF, Siemens, Allianz etc.). În 2000 s-a înființat eebid.com care a introdus primele servicii de comerț electronic și licitații electronice în Europa Centrală și de Est, devenind aici lider de piață în furnizarea de soluții eSourcing și consultanță în achiziții strategice.

Ce sunt soluțiile eSourcing

eSourcing-ul, în sens restrâns, este acel instrument sau proces prin care orice activitate de sourcing se realizează pe cale electronică. Soluțiile eSourcing se adresează proiectelor de achiziții strategice (produsele de tipul A și B) de volume importante, cât și contractelor-cadru pentru produsele de tip C și bunurile de investiții.