



Sisteme integrate pentru @-business

8 - eProcurement

Răzvan Daniel Zota

Catedra de Informatică Economică

ASE București

zota@ase.ro

<https://zota.ase.ro/eb>



@-procurement - Introducere

E-procurement-ul (*achiziții electronice*) poate fi **definit** ca fiind o soluție bazată pe tehnologii digitale ce facilitează, gestionează și automatizează achiziția de bunuri de către o companie prin intermediul Internetului.

Soluția informatică va conține atât platforma tehnologică, cât și serviciile oferite prin intermediul portalurilor de tranzacționare.

@-procurement - Introducere

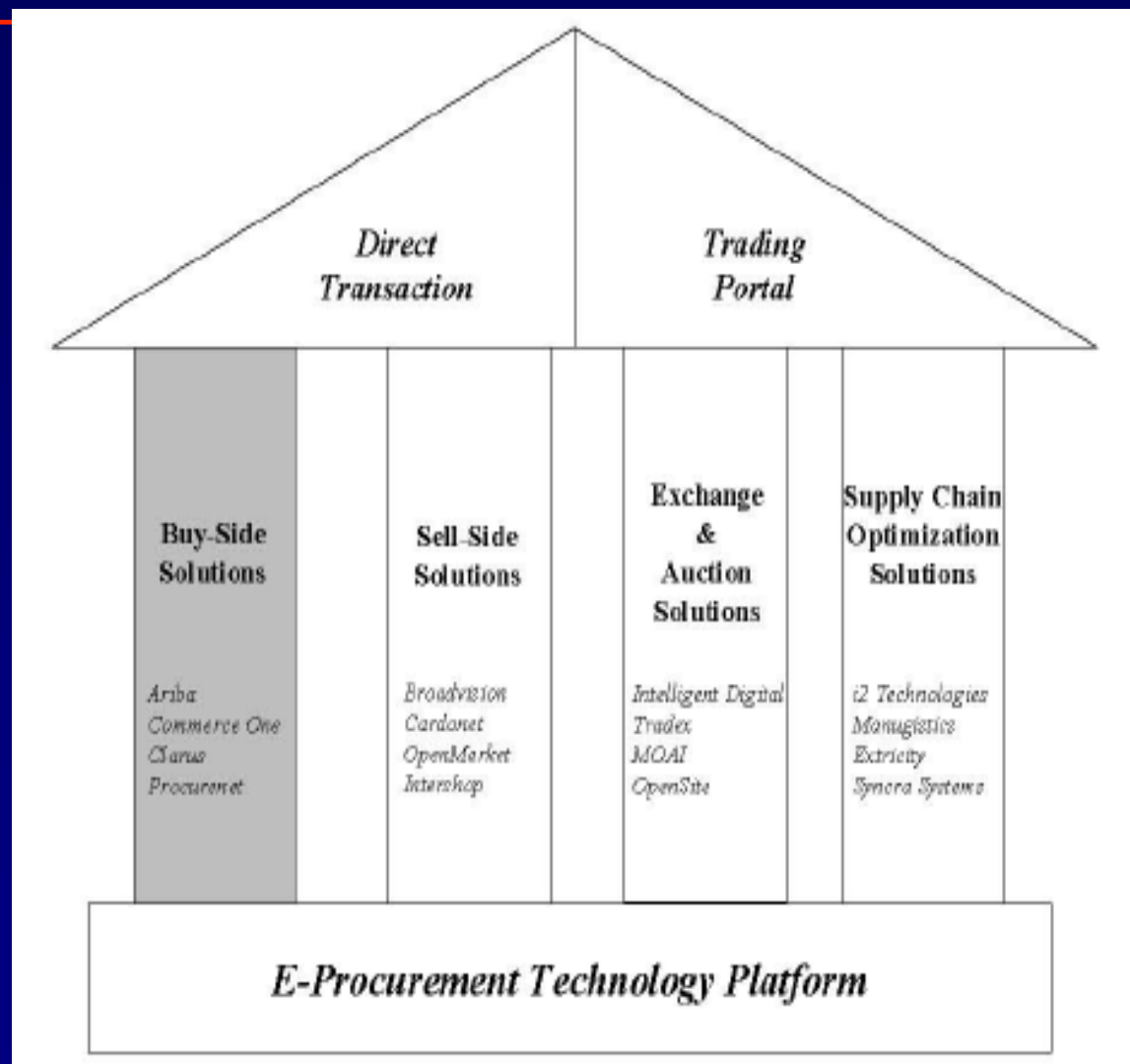
Caracteristici principale:

- **Platforme digitale:** Companiile utilizează portaluri/software dedicat pentru gestionarea achizițiilor.
- **Automatizare:** Procesele, cum ar fi selecția furnizorilor, licitațiile și aprobările, sunt gestionate electronic.
- **Eficiență:** Reduce costurile operaționale și timpul necesar pentru procesul de achiziție.
- **Transparență:** Toate tranzacțiile sunt documentate, ceea ce sporește responsabilitatea.
- **Globalizare:** Permite accesul la furnizori internaționali.

@-procurement

E-procurement – pentru dezvoltarea sectorului B2B, companiile trebuie să fie ajutate de o platformă tehnologică pentru a face achiziții sau vânzări cu partenerii de afaceri.

În figura alăturată sunt identificate 4 componente ale unei platforme tehnologice de e-procurement.



@-procurement

Sistemele “buy-side” sunt sisteme de achiziții electronice implementate și gestionate de către o organizație cumpărătoare pentru a administra relațiile și tranzacțiile cu furnizorii. Aceste soluții sunt concepute pentru a facilita procesul de achiziție din perspectiva cumpărătorului și sunt adesea integrate cu alte sisteme interne, precum ERP, pentru a sincroniza achizițiile cu fluxurile financiare și logistice.

Asigură, de asemenea, acces pentru furnizori (pentru a transmite oferte) , automatizează procesele (cereri de ofertă, comenzi, etc.) și asigură transparența întregului proces de achiziție.

Example: SAP Ariba (SAP Business Network), Oracle Procurement Cloud.

@-procurement

- Soluțiile “*Sell-side*” sunt dezvoltate pentru furnizori pentru a administra ofertele și relațiile cu clienții. Aceste soluții sunt centrate pe optimizarea procesului de vânzare, gestionarea relațiilor cu clienții (CRM) și livrarea eficientă a produselor sau serviciilor.

Caracteristici principale ale soluțiilor "sell-side":

- **Administrarea comenzilor:** Furnizorii pot gestiona eficient comenzile venite de la clienți.
- **Gestionarea cataloagelor:** Posibilitatea de a actualiza și personaliza produsele sau serviciile oferite.
- **Automatizarea ofertelor și contractelor:** Creează și transmite oferte personalizate către clienți.
- **Instrumente de raportare:** Monitorizează performanța vânzărilor, analizând datele pentru optimizare.
- **Suport pentru relațiile cu clienții:** Include funcționalități de CRM.

@-procurement

Exemple de soluții "sell-side":

- **Salesforce:** platformă completă de CRM care ajută furnizorii să gestioneze interacțiunile cu clienții, să urmărească oportunitățile de vânzare și să optimizeze procesele de ofertare. Permite generarea ofertelor personalizate, gestionarea comenzilor și urmărirea livrărilor.
- **SAP Commerce Cloud (fost Hybris):** soluție e-commerce de tip "sell-side" care permite furnizorilor să creeze platforme de vânzare online, să gestioneze cataloagele de produse și să administreze comenzile clienților. Include funcții de personalizare pentru clienți și raportare avansată.
- **BigCommerce:** platformă de comerț electronic care permite furnizorilor să creeze magazine online, să integreze metode de plată și să gestioneze stocurile și comenzile.
- **Magento (Adobe Commerce):** soluție flexibilă de comerț electronic pentru furnizori, care facilitează gestionarea cataloagelor, comenzilor și livrărilor într-un mediu personalizat pentru client.

@-procurement

Exemple de soluții "sell-side":

- **Amazon Business:** platformă sell-side care permite furnizorilor să listeze produse pentru companii și să gestioneze relațiile B2B, inclusiv oferirea de prețuri personalizate și facturi.
- **NetSuite SuiteCommerce:** platformă de tip ERP cu funcționalități de comerț electronic care ajută furnizorii să integreze vânzările, inventarul și relațiile cu clienții într-un singur sistem.
- **Shopify Plus:** soluție de comerț electronic utilizată de furnizori pentru a gestiona și personaliza vânzările la scară largă. Este optimizată atât pentru B2C (business-to-consumer), cât și pentru B2B.



@-procurement

- Soluțiile de *schimb și licitații* sunt platforme și sisteme electronice utilizate de organizații pentru a facilita procesele de cumpărare și vânzare prin mecanisme de licitație sau schimb de produse și servicii, folosind rețeaua Internet.

Soluții de schimb (Exchange Solutions)

Sunt platforme digitale care acționează ca piețe online pentru companii, unde multiple organizații (cumpărători și furnizori) pot să negocieze și să finalizeze tranzacții.

Scopul principal este acela de a promova un mediu transparent pentru comerț și a facilita compararea ofertelor.

Exemple de piețe de schimb: Alibaba, Amazon Business.



@-procurement

Soluții de licitații (Auction Solutions)

Permit cumpărătorilor să inițieze licitații inversate (în care furnizorii concurează pentru a oferi cel mai mic preț) sau vânzătorilor să organizeze licitații directe pentru vânzarea de bunuri și servicii.

Scopul principal este acela de a crea un proces competitiv pentru a asigura condiții favorabile de cumpărare/vânzare.

Exemple: Soluții oferite de platforme precum SAP Ariba sau Coupa.



@-procurement

SEAP (Sistemul Electronic de Achiziții Publice)

SEAP este platforma oficială a Guvernului României pentru achizițiile publice. Este utilizată de autoritățile guvernamentale pentru publicarea licitațiilor și achizițiilor publice.

Funcționalități:

- Publicarea anunțurilor de participare.
- Licitatii electronice pentru contracte de achiziții publice.
- Acces la documentația de atribuire pentru operatorii economici.

Website: e-licitatie.ro



@-procurement

SICAP (Sistemul Informatic Colaborativ pentru Achiziții Publice)

Este o versiune modernizată a SEAP, care integrează funcționalități avansate pentru achiziții publice și permite o mai mare transparență în proces. Este utilizată în principal de instituții publice și autorități locale.

Funcționalități:

- Gestionarea completă a procesului de achiziție, de la cererea de ofertă până la semnarea contractului.
- Oferă acces la licitații și anunțuri naționale.

<https://www.licitatii-seap.ro/>



@-procurement

- Soluții de optimizare a *lanțului supply chain* permit integrarea lanțului de aprovizionare și ajută vânzătorii și cumpărătorii să colaboreze la planificarea producției, previziunea cererilor și (re)planificarea inventarului.

Exemple de soluții în acest sens: SAP Integrated Business Planning (SAP IBP), Oracle SCM Cloud, Blue Yonder (fost JDA Software), Infor Nexus, Coupa.



@-procurement

- Public: B2C (Business to Consumer)
- Privat - Companii: orientarea asupra oportunităților B2B (Business to Business), achiziții electronice concentrate, îmbunătățiri în lanțul de aprovizionare

Beneficii ale afacerilor electronice

Dorința de schimbare/îmbunătățire a afacerii



@-procurement

E-procurement-ul este unul dintre primii pași din e-business

Recepția comenzilor prin intermediul unei aplicații de e-procurement asigură:

- doar cei avizați pot crea ordine de vânzare
- doar articolele pre-avizate sunt cumpărate
- sunt aplicate prețuri speciale pentru cumpărători



Metode de E-Procurement

- Desfășurarea licitației sau a licitației inverse (reverse auction) într-un sistem în care furnizorii intră în competiție directă între ei
- Cumpărarea direct de la producători, comercianți en-gros sau en-detail din cataloage de produse și posibil prin negociere
- Cumpărarea din catalogul unui intermediar (e-distribuitoare) ce conține produse agregate provenite de la diverși vânzători
- Cumpărarea dintr-un catalog intern al unui vânzător cu prețuri (acceptate) pentru produse ce vin de la diverși vânzători



Metode de E-Procurement

- Cumpărarea printr-o licitație publică sau privată în care compania participă ca fiind unul dintre cumpărători
- Alăturarea la un sistem de achiziție în grup ce strânge laolaltă cererea participanților, creând la un volum mai mare
- Cumpărarea la un mall de schimburi sau un mall industrial
- Colaborarea cu furnizorii pentru schimbul de informații cu privire la vânzări și stocuri pentru reducerea acestora din urmă și pentru a contribui la o mai bună livrare “just-in-time” a produselor



E-Procurement

- Ineficiențe în managementul procurementului tradițional

Managementul procurementului:

Coordonarea tuturor activităților ce au legătură cu achiziția bunurilor și serviciilor necesare într-o organizație

“Maverick buying”

Achiziții neplanificate de produse de care este nevoie imediat, de regulă la prețuri mai mari decât cele pre-negociate cu furnizorii

Prin automatizarea rutinelor laborioase ale funcției de achiziție a bunurilor/serviciilor, angajații din vânzări se pot concentra asupra unor achiziții mai bune



E-Procurement

- Scopurile E-Procurementului
 - Creșterea productivității prin activitatea agenților
 - Scăderea prețurilor de achiziție prin standardizarea produselor, licitații inverse, discounturi la volume mari de produse și consolidarea achizițiilor
 - Îmbunătățirea managementului și al fluxului de informații
 - Minimizarea achizițiilor făcute de la vânzători cu care nu există un contract în prealabil
 - Îmbunătățirea procesului de plată (pentru vânzători)



E-Procurement

- Stabilirea de relații eficiente, colaborative cu furnizorii
- Asigurarea livrării la timp a comenzilor
- Automatizarea satisfacerii comenzilor și a timpilor de procesare a comenzilor
- Reducerea abilităților și training-ului necesar agenților de achiziții
- Reducerea numărului de furnizori
- Perfecționarea procesului de achiziții, făcându-l mai simplu, mai rapid și mai eficient
- Perfecționarea procesului de reconciliere a facturilor și disputelor



E-Procurement

- Reducerea costurilor procesului administrativ per comandă cu până la 90%
- Găsirea de noi furnizori și vânzători ce pot oferi produse și servicii mai rapid/mai ieftin
- Integrarea de controale bugetare în procesul de procurement
- Minimizarea erorilor umane în procesul de cumpărare sau transport
- Monitorizarea și reglarea comportamentului cumpărătorilor



E-Procurement - Implementare

- Găsirea locului pe care îl are e-procurementul în strategia de e-commerce a companiei
- Revizuirea și modificarea procesului în sine de procurement
- Oferirea unor interfețe între e-procurement și sistemele informatice integrate la nivelul întreprinderii (sisteme ERP sau SCM)
- Coordonarea informațiilor provenite de la cumpărători cu cele provenite de la vânzători
- Consolidarea numărului de furnizori constanți și integrarea cu sistemele informatice și, pe cât posibil, cu procesele de business



E-Procurement – Infrastructură și integrare

- **Electronic data interchange (EDI)**

Transfer electronic al unor documente de afaceri special formate (facturi, ordine de vânzare, de plată, confirmări, etc.)

- **Rețele Value-Added Networks (VANs)**

Rețele private, administrare de terți ce oferă servicii de comunicare și securitate serviciilor deja existente; folosite pentru implementarea sistemelor tradiționale EDI

- **EDI bazat pe Internet (Web)**

Comunicații EDI ce folosesc Internetul și sunt folosite de către multe companii, inclusiv IMM-uri



E-Procurement – Infrastructură și integrare

- **Integrarea**

- Integrarea cu aplicațiile și infrastructura existente
- Integrarea cu partenerii de afacere



E-Procurement – rolul standardelor în integrare

- **XML (eXtensible Markup Language)**

Standard folosit pentru îmbunătățirea compatibilității între sisteme diferite provenite de la parteneri de afaceri pentru definirea sensului datelor din documentele de afaceri

- **XBRL (eXtensible Business Reporting Language)**

Versiune de XML utilizată pentru capturarea informațiilor financiare în cadrul proceselor de afacere. Un cadru disponibil gratuit pentru interschimbarea informațiilor de business.

- **Servicii Web**

Arhitectură ce permite integrarea de aplicații distribuite prin servicii software