

INDEX

0. CE SUNT ACHIZIȚIILE ELECTRONICE?

1. E-SOURCING

2. COLLABORATIVE PRODUCT COMMERCE (CPC)

3. E-TENDERING: platforma de licitații online

4. LICITAȚII ELECTRONICE INVERSE

5. E-COMANDĂ

6. ACHIZIȚII INTELIGENTE

7. ERP BAZATE PE WEB

INTRODUCERE

0. Ce sunt achizițiile electronice?

INTRODUCERE

Achizițiile electronice se referă la procesul de desfășurare a tuturor proceselor legate de furnizori (cum ar fi cumpărarea, primirea, plata produselor etc.).

Atunci când o organizație decide să utilizeze achizițiile electronice, este posibilă accesarea permanentă, în timp real, a tuturor informațiilor legate de proces; clientul este întotdeauna la curent cu starea comenzii, în timp ce furnizorul are informații în timp real cu privire la nevoile clientului.

Achizițiile electronice permit integrarea afacerii și a furnizorilor; informațiile lor devin similare cu informațiile unui departament al companiei. Furnizorii vor sesiza momentul când este necesar ca firma să facă o comandă și vor putea să o livreze în mod corespunzător, în timp ce compania va putea să respecte ordinea și să controleze pur și simplu când va sosi, în loc să efectueze o analiză completă și apoi să solicite produsul dorit.

TITLU
1. e-Sourcing
REZUMAT
<p>E-sourcing implică identificarea de noi furnizori, produse și servicii, folosind tehnologia internetului. Cu e-sourcing putem căuta în întreaga lume furnizori, produse și servicii, care până atunci nu ne-au fost cunoscute.</p> <p>E-Sourcing se referă la aplicații bazate pe internet și la instrumente de sprijin pentru luarea deciziilor care facilitează interacțiunile dintre cumpărători și furnizori prin utilizarea negocierilor online, a licitațiilor online, a licitațiilor inverse și a instrumentelor similare.</p> <p>E-Sourcing este asociat cu licitațiile online, care permit reducerea prețurilor prin introducerea elementului de concurență. Ele sunt accesibile, structurate în mod clar și fac procesul de achiziție transparent (Engelbrecht-Wiggans și Katok, 2006).</p>
DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>De ce e-Sourcing?</p> <p>e-Sourcing permite organizației să caute, să evalueze și să contracteze furnizorii online. Prin utilizarea acestui e-instrument, devine mult mai ușor pentru un start-up să caute furnizorul care se potrivește cel mai bine nevoilor afacerii, pentru a compara opțiunile și pentru a face cea mai bună alegere.</p> <p>Acum, de ce este util să folosiți e-sourcing într-un start-up? Adesea, atunci când creăm o companie, ultimul lucru pe care îl avem în vedere este să avem cea mai eficientă relație cu furnizorii, pentru a optimiza achizițiile. Cu toate acestea, rețineți că, prin utilizarea serviciilor de e-sourcing, devine mai ușor să identificați ce produse vă sunt necesare și obțineți o analiză continuă a situației societății în legătură cu furnizarea.</p> <p>De asemenea, puteți utiliza e-sourcing pentru a găsi cel mai bun furnizor pentru nevoile și bugetul dvs. Luați în considerare faptul că atunci când alegeți pur și simplu primul furnizor pe care îl vedeți, este posibil ca condițiile, prețul, riscul etc. să nu fie cele mai potrivite pentru dvs. Cu toate acestea, prin utilizarea e-sourcing vă asigurați că cele mai bune condiții de finanțare și logistice sunt îndeplinite.</p> <p>Există modalități diferite de a utiliza e-sourcing ca un start-up. Când vă decideți să faceți uz de aceasta, prima întrebare care ar trebui să vină în minte este ce platformă de e-sourcing doriți să o utilizați. Există multe opțiuni disponibile în prezent, unele dintre ele funcționând direct ca platforme de e-achiziții (de exemplu, companii precum SAP și Oracle oferă opțiuni de achiziții electronice, în cadrul cărora puteți profita de avantajele oferite de e-sourcing). Pentru a selecta ce va funcționa cel mai bine pentru dvs., este important să luați în considerare următoarele aspecte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gândiți-vă la ceea ce doriți să realizați cu e-sourcing: pur și simplu doriți să găsiți furnizori, sau ați putea să vă ocupați de contracte. În funcție de acest aspect, există aplicații diferite care vor funcționa mai bine pentru ceea ce doriți să realizați.

- Veți lăsa întreaga echipă să utilizeze sistemul pe care îl alegeți sau va fi utilizat doar de echipa care se ocupă de gestionarea aprovizionării? Puteți prefera un sistem care vă permite să oferiți flexibilitate cu privire la ceea ce se poate face fiecare utilizator sau puteți dori ca toată lumea să aibă același tip de acces.
- Preferați un sistem care să poată fi utilizat numai de la birou sau ceva ce puteți accesa de oriunde?

Cum să folosiți e-Sourcing?

1. Definiți-vă nevoile: este esențial să oferiți cea mai concretă definiție a nevoilor dvs. pentru a vă asigura că veți profita din plin de resursele electronice. Nu este vorba numai de furnizarea unei multitudini de informații, ci de furnizarea de informații precise și bine definite; altfel, există riscul ca furnizorii care vă sunt oferți să nu fie cea mai bună alegere pentru dvs.
2. Cu cât este mai mare piața, cu atât mai bine: e-sourcing-ul este în anumite privințe o licitație. Dacă lucrați pe o piață în care există mulți furnizori, va fi mai bine decât o piață cu mai puține opțiuni. Dacă vă aflați într-o piață cu un nivel scăzut de concurență pentru furnizori, ar trebui să încercați să creați cea mai bună relație posibilă cu furnizorul, deoarece nu aveți multe opțiuni.
3. Amintiți-vă mereu că e-sourcing-ul este un obiectiv pe termen lung: nu încercați doar să grăbiți lucrurile prin utilizarea e-sourcing-ului, luați măsuri care vă vor avantaja pe termen lung. Efectuarea de e-sourcing de succes nu numai că vă va permite să cumpărați în condiții mai bune, dar și să scădeți costurile interne.

TIPUL ACȚIUNII

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție

ACȚIUNI CONEXE

Licitările electronice conectate și licitațiile electronice inversate

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE

Timul necesar implementării procesului va depinde de instrumentul ales; între 1 și 3 luni.

În mai puțin de o lună, puteți alege probabil cel mai bun instrument de e-sourcing pentru compania dvs. și aspectele de luat în considerare la găsirea furnizorilor. Cu toate acestea, rețineți că e-sourcing-ul este un proces pe termen lung, ceea ce înseamnă că utilizarea acestuia în timp va îmbunătăți probabil procesele de achiziții în compania dvs.

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

Pozitiv:

- Îmbunătățirea calității și a experienței utilizatorilor prin utilizarea de software online de înaltă calitate;
- Îmbunătățirea controlului asupra procesului de achiziție;
- Standarde etice superioare datorate "traseelor de audit" din sistem;
- Economii de timp pentru echipa de achiziție și furnizori;
- Date bine structurate pentru furnizori;
- Oportunități mai bune de monitorizare a furnizorilor în avans;
- Feedback mai bun și mai rapid către furnizori
- Șabloane de prețuri fixe pentru a face posibilă compararea produselor similare;

- Instrumente de analiză și modelare mai bune și mai rapide;
- Transparență pentru toate părțile implicate;

Negativ:

În unele cazuri, platformele de e-sourcing încearcă atât de greu să fie avantajoase încât devin mai greu de folosit decât metoda tradițională de aprovizionare. Țineți minte atunci când alegeți cum să faceți e-sourcing, pentru a evita un instrument care este prea greu de utilizat.

- Un alt punct negativ este căutarea exagerată; e-sourcing vă permite să căutați candidatul perfect, dar acesta poate deveni un candidat "de vis", ceea ce face ca societatea să nu poată găsi potrivirea perfectă
- Acest lucru înseamnă că, prin adăugarea prea multor criterii la lista de dorințe care nu sunt importante, candidații care apar probabil vor fi prea scumpi sau nu sunt potriviți pentru afacerea dvs.

UTILIZARE ESTIMATĂ

mai mulți furnizori, produse sau servicii cu câteva clicuri de mouse

COMPETENȚE TIC

Intermediare

NIVEL LIMBA ENGLEZĂ

Intermediare

WORKSHOP

Intermediar

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

e-Sourcing este un instrument ușor de utilizat la nivel internațional; este de fapt unul dintre principalele sale avantaje, facilitatea de a găsi furnizori din întreaga lume. Totuși, luați în considerare faptul că, în timp ce internetul facilitează contactarea altor țări, livrarea de bunuri dintr-o țară în alta poate fi dificilă. Faceți întotdeauna cercetările pe documentele necesare, mărfurile permise pentru transport și orice altceva care poate fi necesar pentru a vă transporta bunurile din țara lor de origine în a voastră.

RESURSE ADIȚIONALE

- KB Manage, *e-Sourcing*: <https://www.kbmanage.com/concept/e-sourcing>
- Determine Inc., *eSourcing vs. eProcurement: What are the differences?* <https://www.determine.com/blog/sourcing-vs-procurement>
- Alun Morris, *'E-sourcing can help your organisation collaborate on procurement'*: <https://www.cips.org/supply-management/opinion/2015/january/e-sourcing-can-help-your-organisation-collaborate-on-procurement/>
- Marc Wins, *Effective E-sourcing: How to get started and achieve sustainable benefits?* <http://www.procurement-academy.com/effective-e-sourcing-achieve-sustainable-benefits/>
- Tom Wadlow, *Procurement for start-ups, where to begin?* <https://www.supplychaindigital.com/procurement/procurement-start-ups-where-begin>

SURSE

Richard Engelbrecht-Wiggans, Elena Katok (2006). *Theory and Behavior in Reverse Auctions with Noncompetitive Contracts*, Management Science, 2006, vol. 52, issue 4, 581-596.
Retrieved from https://econpapers.repec.org/article/inmormnsc/v_3a52_3ay_3a2006_3ai_3a4_3ap_3a581-596.htm

David Guiu (2016). *¿Qué es el e-sourcing?*, SOCIALetic. Retrieved from <https://www.socialetic.com/que-es-el-e-sourcing-pedir-presupuestos-ganar-clientes.html>

Mark Wins (May 18,2017). *Effective E-sourcing: How to get started and achieve sustainable benefits?*, Procurement Academy. Retrieved from <http://www.procurement-academy.com/effective-e-sourcing-achieve-sustainable-benefits/>

Schaack Philippe. (June 17). *E-sourcing para la gestión de compras en las empresas*, Gestipolis. Retrieved from <https://www.gestipolis.com/e-sourcing-gestion-compras-empresas/>

Nick Heinzmann (May 17, 2017). *3 Reasons Why E-Sourcing Providers Have Failed Procurement*, Spend Matters. Retrieved from <http://spendmatters.com/2017/05/17/3-reasons-e-sourcing-providers-failed-procurement/>

TITLU

2. Collaborative Product Commerce (CPC)

REZUMAT

Comerțul cu produse colaborative (CPC) se referă la procesul de creare a sinergiei tehnologice pe tot parcursul ciclului de viață al unui produs.

În prezent, devine din ce în ce mai frecventă găsirea de produse create prin munca combinată a companiilor care se află fizic la distanță. Ciclul lor de viață se scurtează și este necesar să se recupereze și să se realizeze toate activitățile cât mai repede posibil, fiind totodată organizate. CPC este un instrument care permite companiilor care realizează o creație combinată a produsului să gestioneze virtual produsul în timpul ciclului său de viață. În acest fel, organizațiile care lucrează împreună în diferite locații fizice sunt conștiente de schimbări și pot coordona instantaneu.

DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

CPC este o strategie de e-business pentru exploatarea noilor oportunități de comerț bazate pe Web în cadrul proceselor de dezvoltare a produselor și a ciclului de viață al produsului. Printre oportunitățile oferite de CPC se numără atât comerțul internațional (business-to-business), cât și comerțul exterior (de la comerț la consumator), cum ar fi dezvoltarea de produse colaborative, proiectarea bazată pe client, colectarea de produse și componente, colaborarea în lanțul de producție / portaluri de servicii.

Ideea principală a CPC a fost aceea de a ajuta companiile să își îmbunătățească gestionarea ciclului de viață al produselor lor, permițându-le să realizeze procesul de dezvoltare online. Acesta permite să se potrivească tot ceea ce afectează produsul pe parcursul întregului ciclu de viață, permițând organizațiilor relevante să facă schimb de informații între ele.

De ce este interesant pentru startup-uri?

În mod normal, start-up-uri nu sunt atât de capabile început, și șansele sunt că nu veți face fiecare element al ciclului de viață al produsului dvs. de unul singur. Pentru a

concura pe piață, pe măsură ce ciclurile de viață devin mai scurte, este necesar ca toate părțile implicate în ciclul de viață al produsului să comunice și să împărtășească informații (între departamente, furnizori, etc.). Acesta este ceea ce oferă CPC, un loc în care părțile implicate pot împărtăși informații și pot crea un produs uniform.

De asemenea, ar trebui să se considere că, adesea, singura modalitate de a fi competitivă pe piață - în special atunci când concurează cu companii mai mari sau cu mai multe resurse - este de a învăța și de a evolua mai rapid decât restul, pentru a avea un avantaj.

Cum se utilizează CPC?

Pentru a folosi CPC în organizația ta, va trebui să urmezi o serie de pași:

- Identificați ce oportunități de afaceri sunt profitabile. Veți avea probabil mai mult succes dacă vă concentrați pe mai puține lucruri și le faceți mai bine, decât să încercați totul dintr-o dată.
- Stabiliți strategia pe care doriți să o implementați. Acest lucru este esențial nu numai pentru CPC, ci pentru multe etape; trebuie să aveți un plan, pentru a reuși în mod eficient; acțiunea fără o planificare suficientă și un scop bine definit va ajunge, probabil, să vă coste mai mult și veți furniza rezultate de calitate inferioară.
- Furnizarea informațiilor care vor fi utilizate la trunchi comun
- Căutați și contactați potențiali parteneri
- Selectați partenerii cu care veți colabora și alegeți opțiunea cea mai bună
- Creați un acord cu partenerii
- Stabiliți termenii colaborării

TIPUL ACȚIUNII

Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții

ACȚIUNI CONEXE

Conectat la informații despre achiziții publice

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE

Aproximativ 2 până la 4 luni pentru a începe implementarea. Cu toate acestea, în funcție de complexitatea produsului, ar putea dura mai mult timp. Procesul de implementare va dura întregul ciclu de viață al produsului.

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

Pozitiv:

- Această abordare ajută la optimizarea procesului de proiectare, oferind astfel beneficii suplimentare printr-o viziune extinsă, multidisciplinară, bazată pe sistem, de îmbunătățire continuă a designului
- Ajută la asigurarea vizibilității produsului
- Ajută la economisirea timpului

Negativ:

<ul style="list-style-type: none"> • CPC este folosit online și nu toată lumea se simte confortabil cu aceasta; s-ar putea să pierdeți colaboratori minunati pur și simplu pentru că nu dorec să lucreze online • Pentru a utiliza în mod eficient CPC-ul în compania dvs., aveți nevoie de un mediu propice colaborării, care nu este întotdeauna disponibil
UTILIZARE ESTIMATĂ
Cumpărare la comun pentru a economisi costuri
COMPETENȚE TIC
Avansate
NIVEL LIMBĂ ENGLEZĂ
Intermediar
Nivel WORKSHOP
Intermediar
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
CPC poate promova activitatea companiilor care se află în diferite țări. Cu toate acestea, dacă sunteți interesat să exercitați orice proprietate legală asupra produsului creat sau a contribuția dvs. la acesta, luați în considerare faptul că fiecare țară are propriul sistem juridic. Ar putea fi de ajutor pentru dvs. și restul companiilor cu care ați lucrat să vă asigurați că proprietatea legală este obținută în toate țările relevante.
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • Definition of CPC: https://www.gartner.com/it-glossary/cpc-collaborative-product-commerce • What is CPC? https://www.techopedia.com/definition/31017/collaborative-product-commerce-cpc • Results of the 2011 International Conference on Engineering Education and Management https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-642-24820-7.pdf • Characteristics of Collaborative Product Commerce https://pdfs.semanticscholar.org/38dc/7bb6acb73a7b39620e137c22f24da0976ac7.pdf • Defining Collaborative Product Commerce https://mthink.com/legacy/www.ascet.com/content/white_papers/ASC4_wp_true.htm
SURSE
<p>Hung, Shin-Yuan & Chang, She-I & Yen, David & Kang, Tsan-Ching & Kuo, Chien-Pang. (2011). Successful implementation of collaborative product commerce: An organizational fit perspective. <i>Decision Support Systems</i>. 50. 501-510. 10.1016/j.dss.2010.11.007. Retrieved from https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167923610001880</p> <p>Jing S. (2012) Collaborative Product Commerce and Its Five-element Set Model of Discrete Manufacturing Enterprise. In: Zhang L., Zhang C. (eds) <i>Engineering Education and Management</i>. Lecture Notes in Electrical Engineering, vol 112. Springer, Berlin, Heidelberg. Retrieved from https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-24820-7_35</p> <p>Techopedia (October 03, 2017). <i>Collaborative Product Commerce</i>, retrieved from https://www.techopedia.com/definition/31017/collaborative-product-commerce-cpc</p>

M Think (2018) Defining Collaborative Product Commerce. Retrieved from https://mthink.com/legacy/www.ascet.com/content/white_papers/ASC4_wp_true.htm

TITLU

3. LICITAȚII ELECTRONICE

REZUMAT

E-licitațiile pot fi definite ca utilizarea instrumentelor electronice pentru a facilita un proces de selecție, folosind tehnologia internetului. Mai concret, este procesul de realizare online a unei licitații. A licita înseamnă a invita sau a accepta oferte pentru un proiect. Licitarea este în mod normal utilizată de guverne atunci când există proiecte mari cu un termen final și potențialii participanți trebuie să-și prezinte propunerile. De asemenea, se referă la procesul în care o companie primește o ofertă de preluare, iar acționarii trebuie să își prezinte acțiunile.

DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Licitarea electronică implică crearea și trimiterea de cereri de informații sau oferte către furnizori selectați (lista extinsă) și evaluarea informațiilor primite sau a ofertelor, ceea ce conduce la o listă restrânsă sau la un furnizor selectat. Procedurile de licitație electronică au loc în principal în timpul selecției, dar și faza de specificare și faza de contractare pot fi afectate.

Pentru a utiliza licitația electronică, trebuie mai întâi să avem un sistem specific implementat. În acesta începem licitația (evenimentul de licitație). Un sistem de licitație electronică poate funcționa chiar la organizație sau la un furnizor de servicii electronice. Printre sistemele cunoscute de licitație electronică, se numără: Negometrix (Negometrix), Ariba Enterprise Sourcing (Ariba), B2eSourcing (B2eMarkets), e-Sourcing, Commerce One, FullSource, Oracle Sourcing, și mySAP SRM (SAP). Serviciile de licitație electronică sunt oferite în Țările de Jos, printre altele, de către: Significant, FreeMarkets, Procuri și ICG Commerce.

Cum se utilizează licitația electronică?

Metoda generală de lucru este:

- În primul rând, dezvoltăm RFI sau RFP cu sistemul de licitații electronice.
- Definim criteriile de evaluare
- Apoi selectăm furnizorii care vor putea primi RFI sau RFP: lista extinsă.
- După care, informăm furnizorii despre procedura de licitații.
- Furnizorii pot avea apoi tot felul de întrebări. Aceste întrebări și răspunsurile corespunzătoare pot fi înregistrate în sistemul de licitații electronice și comunicate simultan tuturor furnizorilor.
- Informațiile și ofertele sunt primite și procesate prin intermediul sistemului de licitații electronice.
- Sistemul poate sprijini, de asemenea, evaluarea informațiilor și a ofertelor.
- Acest lucru duce în final la alegerea unuia sau mai multor furnizori pentru a negocia.
- De asemenea, putem înregistra rezultatele negocierilor în cadrul sistemului de licitații electronice, inclusiv rezultatul final al ofertei: furnizorii care urmează să fie contractați și contractele care urmează să fie semnate.
- Furnizorii care au pierdut licitația sunt informați și primesc motivația, prin sistemul de licitații electronice.

TIPUL ACȚIUNII
Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție
ACȚIUNI CONEXE
Legat de licitația inversă
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE
În funcție de sistemul / procesul de e-licitare selectat, timpul necesar va fi mai lung sau mai scurt. Ar trebui să dureze mai puțin de o lună pentru a deveni funcțional.
PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
<p>Pozitiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Timpul de așteptare pentru un răspuns la cererea de ofertă este redus. Mai mult, procesul este trasabil și imparțial. Cunoștințele și experiențele sunt stocate pentru viitoarele licitații. • E-Tendering vă ghidează prin procesul pas cu pas, făcând mai ușor să evitați să faceți greșeli sau să uitați ceva <p>Negativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Este nevoie de instruirea angajaților pentru a lucra cu noul sistem. • Uneori, cantitatea de întrebări și părți incluse este prea mare și durează mult timp până la finalizare
UTILIZARE ESTIMATĂ
Valorificarea optimă a licitației prin mai multă expunere
COMPETENȚE TIC
Intermediare
NIVEL LIMBA ENGLEZĂ
Intermediar
WORKSHOP
Intermediar spre avansat
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
<p>e-Tendering has a real advantage in international terms; it is going to allow you to look for tendering opportunities all over the world; and especially in the EU, there are many international tendering processes.</p> <p>Make sure to always look out for these opportunities, not just national ones!</p> <p>e-Tendering-ul are un avantaj real în perspectivă internațională; vă va permite să căutați oportunități de licitație în întreaga lume; și mai ales în UE, există multe procese internaționale de licitație.</p> <p>Asigurați-vă că întotdeauna luați în considerare și aceste oportunități, nu doar pe cele naționale!</p>
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • e-Tenders information website https://www.etenders.gov.mt/epps/home.do

- Example of tendering process, by the University of Wolverhampton
<https://www.wlv.ac.uk/business-services/university-procurement/supplying-the-university-/typical-tender-process/>
- Example of Public Contracts in Scotland
<https://www.publictendersscotland.publiccontractsscotland.gov.uk/web/login.html>

SURSE

Executive Compass (April 12, 2010). *What is e-Tendering?*. Retrieved from <https://www.executivecompass.co.uk/blog/bid-management/e-tendering/>
 Republic of Serbia Public Procurement Office (September 2016) *Strengthening Public Procurement in Serbia: E-Procurement System Analysis*, The World Bank. Retrieved from www.ujn.gov.rs/download/files/cms/attach?id=943

TITLU

4. Licitația electronică inversă

REZUMAT

Licitarea este procesul prin care un furnizor oferă anumite produse spre vânzare diverșilor clienți potențiali, după care acești clienți pot face o ofertă. Licitația inversă este o imagine oglindă a acestui proces: un client comunică nevoile sale de produse unor diverși furnizori potențiali. Apoi, furnizorii își fac oferta în timpul licitației. În cazul licitației electronice și al licitației electronice inverse, întregul proces are loc online, pe o platformă dedicată.

DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Licitarea este procesul prin care un furnizor oferă anumite produse spre vânzare diverșilor clienți potențiali, după care acești clienți pot face o ofertă. Licitația inversă este o imagine oglindă a acestui proces: un client comunică nevoile sale de produse unor diverși furnizori potențiali. Apoi, furnizorii își fac oferta în timpul licitației. În cazul licitației electronice și al licitației electronice inverse, întregul proces are loc online, pe o platformă dedicată.

Punctul de plecare al unei e-licitații inverse este adesea o listă foarte concretă a cerințelor, cu condițiile și termenii pentru încheierea contractului. Această listă de cerințe și condiții nu poate fi negociată. E-licitația inversă permite apoi să se scurteze procesul de negociere, prin care se limitează în principal la ofertarea unui preț.

E-licitația inversă are trei faze :

- Pregătirea, în care se elaborează programul cerințelor și condițiile. În această fază, selectăm furnizorii și îi invităm să participe la licitație. În unele cazuri, pregătirea include și o licitație de probă.
- Instalarea și execuția. În primul rând, precondițiile tehnice pentru licitație. De asemenea, detaliem planificarea și comunicăm această planificare furnizorilor. În această fază, are loc propriu-zis procesul de licitare inversă.
- Finalizarea, prin care contractul cu furnizorul "câștigător" poate fi elaborat și ulterior semnat. Durata și costurile (ore de muncă) ale acestei faze depind în mare măsură de pregătirea licitației inverse.

De ce este utilă pentru un start-up?

De multe ori, bugetul este limitat într-un start-up. Prin licitarea electronică, puteți preciza ce aveți nevoie, iar furnizorii vor fi cei care fac ofertele; în acest fel, devine posibil să se achiziționeze produse mai ieftine.

Este, de asemenea, un mod interesant de a face afaceri; puteți participa ca ofertant, oferind produsele și serviciile dvs. unui cumpărător interesat.

Cu toate acestea, nu uitați că nu este întotdeauna cea mai bună opțiune pentru dvs. (nici ca cumpărător sau vânzător). Dacă produsul pe care doriți să-l obțineți prin licitație nu este obișnuit și nu există mulți concurenți, este posibil ca licitația inversă să nu aibă un mare succes, pur și simplu pentru că există o lipsă de concurență. Același lucru se întâmplă dacă oferiți produsul dvs. într-o licitație inversă; dacă nu există mulți concurenți, nu veți fi dispuși să faceți prea mult efort, știind că probabil veți obține clienți oricum.

Ce să aveți în vedere în prealabil:

- Specificațiile produselor: în general, produsele simple vor funcționa mai bine decât produsele complexe, în care trebuie să luați în considerare mai multe aspecte înainte de a decide să cumpărați / vindeți
- Să aveți un număr minim de furnizori eligibili și dispuși să participe (de exemplu, 3 sau 4)
- Țineți cont de faptul că, de obicei, licitația inversă funcționează pentru contracte pe termen scurt
- Dacă aveți nevoie de o relație strategică și importantă cu furnizorul, ar fi mai bine să nu utilizați licitarea inversă
- De obicei, licitarea inversă funcționează mai bine pentru achiziții mai mari decât pentru cele mai mici.

TIPUL ACȚIUNII

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție

ACȚIUNI CONEXE

Conectat cu e-licitația

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE

Stabilirea ofertei ar trebui să dureze una sau două zile; obținerea răspunsurilor depinde de cât timp doriți să puneți la dispoziție celor care licitează

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

Pozitiv:

- Cumpărătorii economisesc timp și bani prin licitații inverse deoarece toate ofertele ajung în același format, ceea ce simplifică comparația.
- Cumpărătorul poate elimina cu ușurință anumite oferte care nu sunt conforme cu termenul limită sau cerințele de preț. În plus, cumpărătorul are flexibilitatea de a exclude un ofertant slab care nu respectă standardele de calitate stabilite. Software-ul de achiziții electronice permite cumpărătorilor și vânzătorilor să comunice și să îmbunătățească detaliile ofertei.

Negativ:

- Un dezavantaj pentru cumpărător este necesitatea de a scrie specificații detaliate în prealabil, pentru produsele sau serviciile pe care doresc să le cumpere. Presiunea limitei de timp a unei licitații inverse se adaugă obligației de a crea specificații complete. Acest lucru diferă de alte metode, care implică de obicei un proces reiterativ în care specificațiile sunt negociate, corectate și perfecționate într-o perioadă de timp.
- Neînțelegerile care rezultă din specificațiile incorecte sau incomplete ale licitației inversate pot determina un cumpărător să selecteze ofertantul greșit. În funcție de modul în care sunt scrise contractele, aceasta poate fi o sarcină uriașă și costisitoare de îndreptat. În unele cazuri, cumpărătorul ar putea fi nevoit să încheie o nouă licitație inversă, după modificarea caietului de sarcini.
- Atunci când nu există suficienți furnizori pentru a avea o licitație inversă competitivă, aceasta nu este o soluție bună

UTILIZARE ESTIMATĂ

Economii financiare și de timp

COMPETENȚE TIC

De bază

NIVEL LIMBA ENGLEZĂ

Intermediar

WORKSHOP

Avansat

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

Licitarea inversă vă permite să faceți o ofertă din orice parte a lumii, dacă doriți. Pe de o parte, acest lucru extinde șansele de a cumpăra ceea ce căutați / vindeți la prețul așteptat.

Cu toate acestea, țineți cont și de cheltuielile de transport și cine va plăti pentru acestea; cumpărătorul sau vânzătorul?

RESURSE ADIȚIONALE

- What is a reverse auction? <https://www.purchasingauctions.com/what-is-a-reverse-auction/>
- Benefits of reverse auctions <https://www.purchasingb2b.ca/opinions/electronic-reverse-auctions/>
- Unconventional Fundraising: How One Startup Auctioned Off An Equity Stake For \$22.5M
<https://www.forbes.com/sites/grouphink/2014/04/08/4881/#1ee24c4b6824>
- When to use reverse auctions: http://www.epiqtech.com/reverse_auctions.htm

SURSE

Glenn Wheaton (December 30, 2009) *Reverse Auctions – When to use them*, EPIQ. Retrieved from http://www.epiqtech.com/reverse_auctions.htm

Quora (2011) *Is there any successful examples of reverse auction startups?* Retrieved from <https://www.quora.com/Is-there-any-successful-examples-of-reverse-auction-startups>

Brandgos (November 29, 2016) *A Reverse Auction — The Great Business Model For Startup*. Retrieved from <https://medium.com/@brandgos/a-reverse-auction-the-great-business-model-for-startup-3944b61b0d96>

Rob Bernshteyn (April 08, 2014). *Unconventional Fundraising: How One Startup Auctioned Off An Equity Stake For \$22.5M*, Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/grouphink/2014/04/08/4881/#c71000068247>

TITLU
5. e-COMANDĂ
REZUMAT
Cu comanda electronică, internetul este utilizat pentru procesul de achiziție operațional, cum ar fi solicitarea, aprobarea, comanda, monitorizarea și primirea. În acest proces sunt utilizate aplicațiile de catalog.
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Comandarea electronică este aplicația electronică, ce permite comandarea și primirea de către angajații unei organizații a unor produse și servicii în principal, în cadrul creat în cadrul procesului tactic de achiziții. Contractele on-call completate sunt transformate într-un catalog electronic (catalog de comenzi), din care un angajat poate comanda.</p> <p>Procesul de comenzi electronice este aproximativ următorul:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angajații din organizație primesc pe computerul lor o pictogramă cu care poate fi accesat catalogul comenzilor. Un angajat poate căuta un produs sau un serviciu în sistemul de catalogare care se potrivește nevoilor acestuia. • De îndată ce angajatul a selectat un produs sau un serviciu, se creează o solicitare de comandă. Produsele sau serviciile suplimentare pot fi adăugate la aceasta. Dacă cererea de comandă este completă și verificată de autorul comenzii, aceasta poate fi trimisă. Atunci când este necesar, se urmează o procedură de aprobare. • Dacă după o perioadă de timp produsele sunt livrate sau serviciile sunt furnizate, destinatarul (de obicei angajatul solicitant) poate înregistra acest lucru în sistemul de catalogare a comenzilor. • În final, sosesc și facturile furnizorilor. Cu ajutorul ordinelor trimise și a chitanțelor înregistrate, factura poate fi plătită și plata efectuată. <p>De ce este de interes pentru start-up-uri?</p> <p>Acest proces de comandă online poate fi foarte util pentru start-up-uri, deoarece îmbunătățește și întărește procesul de solicitare și de comandă. Este, de asemenea, o modalitate bună de a centraliza și monitoriza toate documentele (comenzile, urmărirea livrărilor și facturile).</p>
TIPUL ACȚIUNII
Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții
ACȚIUNI CONEXE
Conectat cu informații despre achiziții publice
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE
Implementarea procedurii ar putea dura una sau două luni, potențial mai mare în funcție de cantitatea de produse disponibile. Este un proces relativ lung la început; dar odată ce toate informațiile sunt online, comanda este simplă și comanda electronică poate deveni o rutină zilnică
PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

<p>Pozitiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> Achiziționarea devine mai ușoară, obțineți o imagine mai bună a ceea ce are nevoie fiecare departament și efectuați toate achizițiile într-o singură factură de la un furnizor. <p>Negativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> Totul este centralizat, astfel încât pierderea unui lucru poate însemna pierderea tuturor
UTILIZARE ESTIMATĂ
Achiziții mai simple și mai ieftine
COMPETENȚE TIC
De bază
NIVEL LIMBA ENGLEZĂ
De bază
WORKSHOP
avansat
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
Comandarea electronică se poate face la nivel internațional; vă permite să solicitați o comandă într-o bază de date internațională. Trebuie să vă asigurați că toate documentele necesare sunt în ordine și că produsul solicitat este "legal" în țara dvs. (de exemplu, restricțiile de calitate pot fi diferite de la o țară la alta, făcând o piesă legală în țara sa de origine și ilegală în destinația finală).
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> e-ordering: user guide for suppliers https://circabc.europa.eu/sd/a/33f3f278-adc6-4f08-87ab-2be23689e2ef/e-Ordering_guide_v1.0.pdf UN Procurement practitioner's Handbook https://www.ungm.org/Areas/Public/pph/ch04s02.html Advantages and Disadvantages of Ecommerce https://www.thebalancesmb.com/ecommerce-pros-and-cons-1141609
SURSE
<p>ALSO International (2018) e-Ordering. Retrieved from https://www.also-international.eu/ec/cms3/en_2420/2420/our_service/x_tend_2/e_ordering_1/e_ordering_2.jsp</p> <p>Oren Ezra (July 24, 2014) <i>5 reasons businesses should embrace an online ordering system</i>, Pepperi. Retrieved from https://www.pepperi.com/5-reasons-businesses-embrace-online-ordering/</p> <p>Ajeet Khurana (April 09, 2018). <i>Advantages and disadvantages of ecommerce</i>, The Balance small business. Retrieved from https://www.thebalancesmb.com/ecommerce-pros-and-cons-1141609</p>

TITLU
6. Achiziții publice inteligente
REZUMAT
<p>Informațiile privind achizițiile publice înseamnă convertirea datelor în informațiile de cumpărare pentru a reflecta și a îmbunătăți performanța funcției de cumpărare. Pe scurt, achizițiilor implică ciclul de la date la informații și la acțiune. Prin utilizarea sistemelor de achiziții electronice se înregistrează o mulțime de date detaliate. Aceste date oferă un punct de plecare pentru a obține o idee despre cum se efectuează funcția de cumpărare. Datele trebuie convertite în informații, de exemplu, indicatori de performanță. Acțiunile pot fi apoi formulate și întreprinse pe baza acestor informații.</p>
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Achizițiile pot fi cu adevărat utile pentru o organizație, dar întotdeauna trebuie să luați în considerare evoluția pe termen lung; aici intervin achizițiile inteligente.</p> <p>Atunci când o companie utilizează achizițiile publice inteligente, acestea nu numai că colectează și păstrează datele, ci vor fi utilizate în viitor; acestea iau toate aceste date și le organizează strategic, asigurându-se că vor avea acces în viitor la informații actuale și istorice despre toate părțile ciclului de achiziții publice (cheltuieli, costuri, buget etc.).</p> <p>De ce să folosesc achiziții inteligente?</p> <p>Unul dintre principalele avantaje ale achizițiilor inteligente este posibilitatea de a obține informații din diferite surse, ceea ce este fiabil. Programele de achiziții publice vă vor permite să obțineți detalii de pe piața pe care o veți utiliza într-un mod eficient, ajutându-vă să vă extindeți afacerea.</p> <p>Cum să folosesc achizițiile inteligente?</p> <p>Utilizarea achizițiilor publice inteligente înseamnă organizarea tuturor datelor colectate. Dacă sunteți interesat în implementarea serviciilor de achizițiilor publice inteligente, un profesor și strateg de la Universitatea din Virginia, a elaborat un proces pas cu pas pentru implementarea acestora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stabiliți un set clar de obiective. Dacă sunteți clar în ceea ce doriți să realizați, va deveni mai ușor să creați o strategie care să vă conducă acolo • Fiți gata să inovați, să vă schimbați și să vă pregătiți cu strategii alternative. Întreprinderile sunt în continuă dezvoltare și singura modalitate de a face față este să fiți pregătiți. Același lucru este valabil și pentru achiziții publice; să fie conștienți de schimbări și să pregătească strategii alternative pentru a rămâne în actualitate • Beneficiați de pe urma achizițiilor în toate aspectele organizației dvs. achizițiilor publice inteligente vă ajută să vă ajustați și să administrați mai bine toate componentele afacerii dvs., dar pentru aceasta, trebuie să vă asigurați că toate aceste componente sunt înregistrate în sistemul de achiziții.
TIPUL ACȚIUNII
Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție
ACȚIUNI CONEXE
Conectat cu comanda electronică și CPC

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE
It is an immediate action; you can start to implement right away. Depending on the amount of information you have to turn into procurement intelligence, it may take longer; but processing all the information should not take more than a few weeks. It should be implemented before showing your team; depending on the number of areas it will be more or less time.
PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ
<p>Pozitiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • achizițiile publice inteligente permit organizațiilor să genereze informații de cumpărare într-un mod foarte flexibil. • Prin intermediul acestor informații de achiziție utile, achizițiile publice inteligente pot contribui la luarea deciziilor corecte în cadrul funcției de cumpărare. <p>Negativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dezavantaje, cum ar fi imposibilitatea de a converti date în timp real în informații legate de obiectivele de cumpărare, funcționalitatea limitată, fiind individuale, sunt nereproductibile și nescalabile
UTILIZARE ESTIMATĂ
Mai ușor de găsit și convertit informații
COMPETENȚE TIC
Avansate
NIVEL ENGLEZĂ
Intermediare
WORKSHOP
avansate
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
<p>Colectarea informațiilor din surse internaționale poate fi foarte eficientă pentru a înțelege mai bine un anumit subiect sau o problemă. Cu toate acestea, atunci când utilizați informații privind achizițiile publice, rețineți că unele informații pot să nu fie potrivite nevoilor dvs.; de exemplu, dacă o cercetare este efectuată într-o singură țară, este posibil ca rezultatele să nu fie aceleași peste tot.</p> <p>Confrunțați toate informațiile înainte de a se baza pe acestea.</p>
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • From Data & Spend Management to Decision Making http://synertrade.com/en/solutions-buy-procurement/all-solutions/purchasing-intelligence/ • What is procurement intelligence? https://blog.procurify.com/2014/02/05/what-is-procurement-intelligence/ • What is purchasing intelligence? https://www.claas-supplier.net/csn-en/einkaufsorganisation/gruppe/purchase_intelligence
SURSE
<p>John William (November 23, 2013). <i>Importance of Procurement Intelligence</i>. Retrieved from https://es.slideshare.net/williamsjohn164/importance-of-procurement-intelligence</p> <p>Quora (2017) <i>What is procurement intelligence?</i> Retrieved from https://www.quora.com/What-is-procurement-intelligence</p> <p>Matt Lim (2017) <i>What is procurement intelligence?</i> Procurify. Retrieved from https://blog.procurify.com/2014/02/05/what-is-procurement-intelligence/</p>

TITLU
7. Web-based ERP
REZUMAT
Abrevierea ERP înseamnă Enterprise Resource Planning. Un sistem ERP este un pachet software care reunește informații importante din diferite departamente de afaceri. Cu un pachet ERP, procesele de afaceri sunt automatizate, crescând productivitatea și reducând costurile.
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
ERP este o abreviere a planificării resurselor de întreprindere. ERP pe bază de web se concentrează pe utilizarea tehnologiei internet în procesul de achiziție operațională a produselor și serviciilor primare. Prin utilizarea tehnologiei internet cu ERP, putem comunica mai ușor cu alte organizații din lanț, inclusiv cu furnizorii și clienții organizației noastre. Putem schimba informații mai ușor și mai eficient. Aceasta duce la un lanț optim.
De ce este interesant pentru un start-up?
În primul rând, trebuie remarcat faptul că sistemele ERP sunt mai puțin costisitoare decât alte opțiuni care îndeplinesc aceeași funcție. De asemenea, este interesant de menționat că un ERP bazat pe web poate fi accesat de oriunde; în cazul în care afacerea dvs. vă cere să călătoriți mult sau să lucrați din locații diferite, este util să vă puteți accesa ERP-ul. În plus, nu veți avea nevoie de un expert sau de o infrastructură concretă pentru a găzdui ERP bazat pe web, ceea ce reduce din nou costurile.
De asemenea, sistemele ERP bazate pe web sunt ușor de întreținut și implementat. Acest lucru vine la îndemână atunci când aveți propria dvs. companie și diverse alte lucruri de gândit; având instrumente simple, directe, sunt utile pentru a economisi timp și energie pentru aspecte mai complexe ale afacerii.
Sistemul pe bază de ERP, în concluzie, este pozitiv pentru întreprinderile mici sau pentru cele emergente, deoarece ajută la gestionarea tuturor datelor și administrarea start-up-ului.
Cum pot fi folosite ERP?
Pentru a valorifica din plin ERP-ul bazat pe web, este util să luați în considerare anumite puncte în momentul dezvoltării acestuia.
<ul style="list-style-type: none"> • Mai întâi de toate, gândiți-vă la ce doriți să utilizați un ERP. ERP poate fi folosit pentru a transmite informații despre o cantitate mare de activități și trebuie să decideți în ce departamente să o utilizați (vânzări, finanțe, resurse umane etc.). Există diferite aplicații disponibile și în funcție de departamentele în care doriți să le implementați, unele dintre ele vor fi mai utile decât altele. • Asigurați-vă că dezvoltați corect fiecare cale înainte de a include restul participanților în ea. De exemplu, dacă creați o cale de vânzare, asigurați-vă că managerul de vânzări are un plan clar înainte de a da acces la restul echipei. • Luați în considerare costurile neașteptate și cheltuielile de timp; de exemplu, instruirea personalului cu privire la utilizarea ERP-ului pe bază de web la alegerea dvs., indiferent cât de simplu este, va necesita timp și, dacă aveți nevoie să angajați pe cineva care să vă pregătească echipa, bani.

<ul style="list-style-type: none"> • Același lucru se întâmplă și cu posibilele greșeli în dezvoltarea traseului; chiar dacă nu observați imediat, este posibil să apară și trebuie să fiți pregătiți în cazul în care trebuie să vă asumați costuri pe care nu le așteptați.
TIPUL ACȚIUNII
Acțiuni care au premise (alte acțiuni trebuie implementate mai întâi) și necesită investiții
ACȚIUNI CONEXE
Conectat cu achiziții publice electronice
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTARE
În una sau două săptămâni, puteți să îl faceți funcțional; în funcție de numărul de căi pe care le doriți, poate dura mai mult. Poate fi folosit pe tot parcursul ciclului de viață al produsului
PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
<p>Pozitiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicare mai simplă cu alte organizații din lanț, inclusiv cu furnizorii și clienții organizației dvs. De asemenea, pot fi schimbate informații mai eficient. Aceasta duce la un lanț optim. <p>Negativ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pe de altă parte, implementarea sistemului dvs. de software ERP în cloud are câteva dezavantaje. Cel mai important, ERP bazat pe web necesită plata unor taxe regulate de găzduire pentru hardware. Cu timpul, aceste costuri pot crește și eventual chiar depășesc costurile de investiție ale unui sistem on-premise. • O altă posibilă problemă este cea a fiabilității. Deși rețelele de astăzi sunt solide, se produc încetiniri și întreruperi. Temporizarea poate fi foarte perturbatoare și costisitoare. Securitatea și integritatea datelor reprezintă o altă preocupare. Cele mai multe rețele de date sunt extrem de sigure și au o criptare puternică, însă există și slăbiciuni. • În cele din urmă, multe organizații se confruntă cu un sentiment de pierdere a controlului atunci când datele lor sunt stocate în afara locației. În astfel de cazuri, ideea de ERP în afara amplasamentului ar putea intra în conflict cu cultura corporativă.
UTILIZARE ESTIMATĂ
Comunicare mai ușoară cu alte organizații din rețea
COMPETENȚE TIC
Avansate
LIMBA ENG
Intermediare
WORKSHOP
Avansat
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
ERP permite o comunicare mai simplă cu alți membri ai lanțului, indiferent de țara în care se află. Cu toate acestea, înainte de a decide care sistem de software ERP să utilizați, poate fi recomandat să vă asigurați că acest software poate fi utilizat în toate țările care aparțin lanțului.
RESURSE ADIȚIONALE

- What is ERP? <https://www.webopedia.com/TERM/E/ERP.html>
- More about ERP fundamentals <https://www.oracle.com/applications/erp/what-is-erp.html>
- 7 Tips to Develop a Web Based ERP System <https://www.romexsoft.com/blog/develop-an-erp-system/>
- Web Based ERP Solutions <https://www.rishabhsoft.com/blog/web-based-erp-solutions>
- Benefits of a web-based ERP system <https://www.sagesoftware.co.in/blogs/benefits-of-a-web-based-erp-system/>

SURSE

Quora (2018) *How web-based ERP SOLUTIONS are best for modern businesses?* Retrieved from <https://www.quora.com/How-web-based-ERP-SOLUTIONS-are-best-for-modern-businesses>

Software Development (May 06, 2011) *Web Based ERP Solutions*, Rishabh Software. Retrieved from <https://www.rishabhsoft.com/blog/web-based-erp-solutions>

Serhiy Korzov (October 26, 2016) *7 Tips to Develop a Web Based ERP System*, romexsoft. Retrieved from <https://www.romexsoft.com/blog/develop-an-erp-system/>

BatchMaster (June 06, 2018) *Cloud-based ERP vs. Web-based ERP – What are the Key Differences?* Retrieved from <https://www.batchmaster.co.in/blog/cloud-based-erp-vs-web-based-erp/>

Sage ERP (September 21, 2016) *Benefits of a web-based ERP system*. Retrieved from <https://www.sagesoftware.co.in/blogs/benefits-of-a-web-based-erp-system/>