هل الشراء الاستراتيجي مشارك في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمنشآت والشركات؟

الإثنين - ٤ رمضان ١٤٤١ هـ - ٢٧ أبريل ٢٠٢٠م

عبد الله صالح الطاسان
نائب رئيس مجلس الإدارة - جمعية سلاسل الإمداد والمشتريات

تقوم إدارة المشتريات والعقود في الشركات بدور رئيسي في تخفيض التكاليف والحصول على أفضل الأسعار من الموردين ومزودي الخدمة سواء للمواد أو الخدمات. ومن المتعارف عليه بأن السواد الأعظم من إدارات المشتريات تقوم هيكلة وكتابة إجراءات الشراء باستخدام الطريقة التقليدية للشراء (Tactical Purchasing) بينما يوجد عدد محدود من شركات القطاع الخاص تهيكل وتكتب إجراءات الشراء باستخدام مبادئ الشراء الاستراتيجي.
لذا لابد من طرح السؤال : ماهو الشراء الاستراتيجي؟

وللإجابة على هذا السؤال يجب علينا استخدام التعريف التالي: الشراء الاستراتيجي هو سلسلة من إجراءات الشراء مبنية على التخطيط (التخطيط الاستراتيجي للشراء) والتنفيذ (تنفيذ إجراءات الطرح والتعاقد) و التقييم (تقييم مستوى الخدمة بعد التوريد أو تزويد الخدمة) و التحكم (متابعة تنفيذ بنود التعاقد والتأكد بالتزام الأطراف بتنفيذ بنود العقد) ، من أجل بناء علاقة طويلة الأجل مع الموردين ومزودي الخدمة وتحقيق الأهداف الاستراتيجية .

خلال التعريف السابق تطرقنا للأهداف الاستراتيجية، فما هي الأهداف المرجوة من تطبيق مبادئ الشراء الاستراتيجي ؟
من أهم أهداف الشراء الاستراتيجي :
١- تخفيض التكاليف.
٢- المشاركة في تحقيق النتائج الربحية.
٣- تطوير التحالفات مع الموردين ومزودي الخدمة.
٤- المحافظة على جودة المنتج وتحسينه وابتكار منتجات جديدة (Innovation).
٥- المشاركة في تحسين أداء الشركة\المنشأة.
٦- تحسين إجراءات العملية الشرائية وزيادة فعاليتها.

ومن أجل تحقيق الأهداف المذكورة أعلاه، يجب أن نتطرق إلى بعض من الآليات المتبعة على النطاق العالمي في تطبيق الشراء الاستراتيجي، ومنها:
١- إبرام العقود الإطارية (طويلة الأجل)
٢- الاستحواذ الكلي أو الجزئي على شركات توريد أو تزويد الخدمات (للمواد والخدمات الحرجة والمؤثرة على نشاط الشركة\المنشأة).
٣- استخدام نظام الجرد في الوقت المناسب (JIT) عند استلام المواد من الموردين.
٤- المشاركة في المخاطرة (Risk Sharing) عند الاتفاق مع الموردين ومزودي الخدمة.
٥- التحوط (Hedging) وتحليل الأسعار في الأسواق العالمية للسلع عند المراجعة الدورية للأسعار (Periodical Price Review).

ومن أجل حوكمة الإجراءات للشراء الاستراتيجي لابد من الأخذ بعين الاعتبار العناصر الرئيسية التالية:
١- حصر الاحتياجات وتحديد الأولويات للتعاقد.
٢- اختيار وتأهيل الموردين ومزودي الخدمة.
٣- الحصول على العروض والتسعيرات وتحليلها وتقييمها فنيا وماليا.
٤- إجراء المفاوضات وإبرام العقود
٥- المتابعة مع الموردين ومزودي الخدمة والتأكد من تنفيذ بنود العقد من قبل الأطراف بما فيها تقييم مستوى الخدمة حسب اتفاقية مستوى الخدمة (SLA)

يستحسن تطبيق مبدأ الشراء الاستراتيجي على المواد والخدمات الحرجة للشركة/المنشأة وكذلك الأصناف والبنود التي لها تأثير على ربحية الشركة، وعند تحديد الاحتياجات لابد من استخدام مبدأ النسب المئوية للحصر والتصنيف (80%\20% Rule).

- **عزيزي القارئ:**

هل تتفق معي بأن تطبيق الشراء الاستراتيجي له تأثير مباشر على تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة/المنشأة؟