

Warsztat

Audyt w procesach zakupowych

Specjalistyczny warsztat dla działu zakupów

Warszawa
29-30 listopada 2022



- Dlaczego proces zakupowy w firmie jest tak ważny?
- Jakie mogą być zagrożenia w procesie zakupowym? Jak mogą wpływać na działalność całej firmy?
- Jakie elementy tego procesu muszą podlegać kontroli bieżącej i systemowej (audyt)?
- Czy i jak można uchronić się przed niebezpieczeństwami związanymi z nieprawidłowościami w zakupach?
- Rola audytu zakupów w procesie optymalizacji działalności oraz zwiększania poziomu bezpieczeństwa.

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 728 108 188

✉ a.borowska@bmspolska.pl





Audyt procesów zakupowych

Kupowanie/zakupy to jedno z fundamentalnych działań prawie wszystkich firm. Kolokwialnie mówiąc, aby sprzedać trzeba najpierw kupić. Ile kosztują zakupy widać wyraźnie w rachunku wyników, szczególnie w kategorii kosztu produktów sprzedanych. W zależności od obszaru działania zakres zakupów różni się, lecz wykazuje on też pewne wspólne cechy takie jak: wybór dostawcy, sposób ustalenia współpracy (umowy, kontrakty), sposób ustalenia ceny, określenie warunków dostaw, wykonanie zamówienia oraz ostateczne rozliczenie. Dalsze pytanie czy są to zakupy powtarzalne (materiały, komponenty do produkcji wyrobu finalnego) czy też mające charakter sporadyczny. Już z powyższego widać, że trudno uznać kategorię zakupów za nieistotną. A więc w uproszczeniu mówiąc o procesie zakupowym, mówimy o pozycji na rynku, o pieniądzach, o stanie i przyszłości firmy.

Audyt procesów zakupowych jest jednym z najważniejszych w firmie. Chodzi w nim o weryfikację zgodności ze strategią, polityką zarządczą oraz ustalonymi procedurami. Na podstawie wyników audytu można sformułować wnioski do optymalizacji funkcjonowania firmy, określić działania naprawcze, a także ostrzec firmę przed działaniami szkodliwymi dla jej finansów. O tym będzie mowa w warsztatach.

Zasadniczym warunkiem powodzenia tak określonego audytu jest znajomość tematu, branży oraz sposobu zorganizowania procesów zakupowych w podobnych segmentach działalności. Inne bowiem wymogi obowiązują w produkcji, w usługach, w działaniu sektora prywatnego, inne w działaniu sektora publicznego.

W dobie rynku globalnego wykorzystanie szans oraz unikanie pułapek mają znaczenie fundamentalne. Nie da się także wykluczyć intencjonalnego działania o charakterze nawet przestępczym. Luki w procedurach, pomijanie pewnych, uznawanych za ograniczenia biurokratyczne, postępowań może narażać firmę na straty finansowe, utratę klientów, co gorsza konsekwencje prawne. W sukurs takim zagrożeniom przychodzą bieżące działania kontrolne oraz systemowe przeglądy procesów, czyli audyt.

Cele i korzyści dla uczestników warsztatów

- Zapoznanie się z fundamentami audytu procesów zakupowych.
- Określenie warunków przeprowadzenia efektywnego audytu.
- Zwrócenie uwagi na cykl: zapoznanie się ze stanem faktycznym, porównanie z zasadami, wnioski, plan działania/interesariusze, weryfikacja wykonania planu.
- Zdefiniowanie przykładowych zagrożeń wynikających z nieuwzględniania wymogów zorganizowanego procesu zakupowego – formalnych i praktycznych.

Do kogo adresowany jest ten warsztat?

- Do zarządzających działalnością firmy.
- Do zarządzających zakupami na poziomie operacyjnym.
- Do współpracujących z działami zakupowymi.

Metodyka

Wykłady, dyskusje i ćwiczenia mające na celu aktywny udział uczestników warsztatów.



“Szkolenie przeprowadzone w pełni profesjonalnie, ogrom wiedzy, którą wykorzystam każdego dnia”

1. Co to jest audyt procesu zakupowego?

- Czy audyt to kontrola
- Jakie są rodzaje audytów

Powody decyzji prowadzenia audytu w organizacji w zakresie zakupu: jak wygląda proces, jego efektywność, rola poszczególnych funkcji w procesie zakupu. Czy reguły są znane uczestnikom procesu? Jak wygląda wykonanie tych reguł w praktyce?

Przerwa kawowa

2. Rodzaje procesów zakupowych

- Zakupy do produkcji, usług, w pośrednictwie, uzupełniające.

Rodzaje procesów zakupowych determinują zakres audytu. Inne wymogi pojawiają się w zależności od wagi jaką mają zakupy dla funkcjonowania firmy. Określenie zakresu audytu dla podstawowych rodzajów zakupów.

Przerwa lunchowa

3. Zakres weryfikacji

- Dobór partnerów,
- Kategoryzacja,
- Umowy.

Znajomość rynku dostawców oraz jak prowadzony jest biznes są kluczowe dla analizy poprawności formalnej (umowy, aktualizacje, itp.) relacji zakupowych. Ustalenie jak ten proces wygląda, jaka jest praktyczna realizacja. Czy wyniki są zbieżne z założeniami? Jakie są obszary do poprawy? Określenie ryzyka i programu naprawczego.

4. Zakres weryfikacji

- Skąd wiedza co i kiedy kupić?

Pokazanie jak powinny być określone potrzeby zakupowe, jakie podstawowe narzędzia są do dyspozycji w firmie – czy są one wykorzystywane?

Przerwa kawowa

5. Określanie ryzyka w procesie zakupowym

Pokaz jak określać ryzyka konkretnego procesu zakupowego oraz jak mogą one wpływać na funkcjonowanie firmy.

6. Pytania / podsumowanie



“Otrzymałam i doświadczyłam akceptacji, zrozumienia, chęci pomocy i wsparcia, prostych narzędzi, miłej atmosfery. Przebywałam pod opieką super prowadzącego”

1. Audyt - Zakres weryfikacji

- Organizacja zakupu
- Rola działu zakupu

Umocowanie organizacyjne i struktura organizacyjna działu zakupu powinna zapewniać optymalne warunki działania i realizacji zadań. Czy tak jest?

Jak dział zakupu współpracuje z całą organizacją?

Przerwa kawowa

2. Audyt – zabezpieczenia

- Prawne
- Formalne
- Praktyczne

Zabezpieczenia mają przyczyniać się do realizacji określonych celów oraz chronić firmę w trudnych sytuacjach. Fundamentem jest sformalizowanie, precyzyjne i jednoznaczne określenie obowiązków stron. Reguły kontraktowe.

Przerwa lunchowa

3. Jak przeprowadzać audyt?

- Reguły ogólne
- Własne doświadczenia

Celem audytu nie jest „znalezienie winnych” lecz potwierdzenie co jest prawidłowe, a co wymaga poprawy. Chodzi o bardziej obiektywny ogląd jakości organizacji w zakresie procesu zakupowego oraz podzielenie się doświadczeniami z innych organizacji i/lub rynków.

4. Audyt śledczy (forensic)

- Przepięstwa w zakupie.

Jakie są „standardowe” działania w zakupach, które narażają na straty? Jak można ich uniknąć, jak można je wykryć?

Przerwa kawowa

5. Zadania praktyczne

- Role audytora.
- Kupca.

Odgrywanie ról audytora, kupca. Jak stworzyć efektywny plan działania po audycie zakupu?

6. Pytania/podsumowanie



“Tematyka konferencji „Efektywny Proces Zakupowy” jak również dobór prowadzących bardzo dobrze przygotowany. Bardzo cenie prowadzących, którzy mają doświadczenie i chętnie dzielą się nim z uczestnikami. Kameralne spotkanie, podczas którego wywiązała się dyskusja, co świadczy o ciekawej formie spotkania.”



Zbigniew Zduleczny

Doświadczenie biznesowe zdobywał w pracy w zagranicznych koncernach pełniąc różne funkcje. Począwszy od pracy w IBM w Holandii w dziale marketingu przemysłowego, poprzez prowadzenie sprzedaży produktów inwestycyjnych w USA, zarządzanie spółkami zagranicznymi w Europie, USA, Azji oraz Ameryce Pd., zakładanie firmy od podstaw w Rosji (Media Markt), na współpracy z firmą japońską i koreańską kończąc. Zakres doświadczenia obejmuje sprzedaż, zakupy, marketing, planowanie, budżetowanie, organizację, budowanie strategii oraz zarządzanie w obszarze B2B (produkty inwestycyjne), B2C (produkty elektroniki użytkowej) oraz sprzedaży detalicznej (Media Markt Polska oraz Media Markt Rosja) a także wprowadzanie e:commerce – pełnione funkcje to szef sprzedaży, szef zakupów, członek rad nadzorczych, dyrektor generalny oraz szef ds. operacyjnych.

W międzyczasie prowadził działalność szkoleniową dla firm w zakresie praktyk biznesowych, rozwiązań dotyczących handlu detalicznego elektroniką użytkową oraz praktycznych metod zarządzania zespołami, biznesem oraz planowania.

W każdym aspekcie, szczególnie dotyczącym pracy w środowisku międzynarodowym, wnioski i przekonania wynikają z praktycznych doświadczeń w pracy na rynkach USA, Europy, Rosji, oraz pracy w firmach z Holandii, Japonii oraz Korei Pd. (Philips, Media Markt, Panasonic, LG).