JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة إدارة فئات المشتريات وخطط الفئات

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة إدارة فئات المشتريات وخطط الفئات

إدارة فئات المشتريات وخطط الفئات دورة تدريبية مدتها أسبوع لمشتري الفئات ومحللي التوريد الذين يحولون الإنفاق إلى خطة استراتيجية الفئة. ومع انتقال المؤسسات بالشراء من المعاملات اليومية إلى القيمة، ينتظر القادة أن يكون لكل فئة إنفاق مالك واضح ورؤية للسوق واتجاه قابل للقياس. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة لفرق التوريد التي تنتقل من معالجة الطلبات إلى قيادة الفئات.

لماذا تهم إدارة فئات المشتريات الآن

تتشكل ممارسة الفئات اليوم بثلاث قوى: أصحاب ميزانيات يريدون من المشتريات تفسير وجهة الإنفاق، وأسواق توريد تتغير طاقتها وأسعارها أسرع من دورات المناقصات السنوية، واهتمام متزايد بالشراء المستدام والمسؤول. فالمؤسسة التي تدير فئاتها جيدا تركز الجهد حيث يرتفع الإنفاق ومخاطر التوريد وتفاوض بمعرفة السوق، أما التي تشتري صنفا صنفا فتكرر المناقصات وتفوت فرص التوحيد. وتستند الدورة إلى مصفوفة كرالیتش وقوى بورتر الخمس وإرشادات ISO 20400 للشراء المستدام.

المستفيدون من إدارة فئات المشتريات

- المشترون المسؤولون عن محفظة من فئات الإنفاق وقاعدة موردیها
- محللو التوريد الذين يعدون مكعبات الإنفاق وملفات الفئات وتقارير السوق
- أخصائيو العقود الذين يواءمون الاتفاقيات مع خيارات استراتيجية الفئة
- موظفو أداء الموردين الذين يتابعون الخدمة والامتثال لكل فئة
- شركاء التخطيط والمالية الذين يتحققون من خطوط الأساس والوفورات

تستفيد وظائف التوريد أكثر عندما يحضر عدة مشتري فئات معا، إذ يعودون بمنطق تقسيم واحد وصيغة موحدة لخطة الفئة عبر المحفظة.

قدرات إدارة فئات المشتريات

يتعلم المشاركون قراءة الإنفاق كمحفظة، وإعداد ملف الفئة من الداخل ومن جهة السوق، والدفاع عن استراتيجية يدعمها أصحاب الميزانيات.

- تقسيم إنفاق المؤسسة حسب القيمة ومخاطر التوريد — أولويات الفئات
- بناء ملف الفئة بمؤشرات خط الأساس — مالكو الفئات
- تقييم قوة سوق التوريد بنماذج منظمة — اختيار استراتيجية التوريد
- موازنة خيارات استراتيجية التوريد مقابل دراسة الجدوى — أصحاب الميزانيات
- مواءمة طالبي الشراء والمالية عبر مصفوفة RACI — قرارات الفئة
- تصميم بطاقة أداء الفئة — القيادة ومراجعات الموردين

مصطلحات إدارة فئات المشتريات الأساسية

- فئة الإنفاق — مجموعة مشتريات تتشارك سوق توريد ونوع متطلبات، وتدار كوحدة واحدة.
- تقسيم الإنفاق — ترتيب الفئات حسب قيمة الإنفاق ومخاطر التوريد لتحديد مواضع الجهد الأعلى عائدا.
- مصفوفة كرالجيتش — نموذج رباعي يصنف الفئات إلى رافعة واستراتيجية وعنق زجاجة وروتينية حسب الأثر على الربح ومخاطر التوريد.
- ملف الفئة — قاعدة حقائق تصف إنفاق الفئة وموردينها وعقودها ومحركات طلبها واحتياجات أصحاب المصلحة.
- تفضيل المورد — نموذج يبين مدى جاذبية حساب المؤسسة المشترية وقيمته من وجهة نظر المورد.
- بطاقة أداء الفئة — مجموعة صغيرة من المقاييس تتابع الوفورات والخدمة والمخاطر والامتثال لفئة واحدة عبر الزمن.

إدارة فئات المشتريات يوما بيوم

اليوم 1: خريطة الفئات وتقسيم الإنفاق

- تصنيف الإنفاق ورموز التبويب — تجميع المشتريات في فئات قابلة للإدارة
- تقسيم الإنفاق حسب القيمة ومخاطر التوريد — تحديد أولويات الفئات
- مصفوفة كرالجيتش — اختيار نهج الرافعة أو الاستراتيجي أو عنق الزجاجة أو الروتيني
- مواثيق ملكية الفئات — من يقرر في كل فئة
- تخطيط موجات الفئات — ترتيب الفئات حسب أولوية المعالجة

اليوم 2: إعداد ملف الفئة

- قالب ملف الفئة — رصد الإنفاق والموردين وتغطية العقود
- محركات الطلب وخريطة المتطلبات — ربط الاستهلاك باحتياجات العمل
- مقابلات أصحاب المصلحة الداخليين — كشف نقاط الألم والقيود
- مراجعة تشتت قاعدة الموردين — تحديد مواضع الترشيد
- مؤشرات خط الأساس للفئة — تثبيت نقطة البداية لقياس الوفورات

اليوم 3: تحليل سوق التوريد

- قوى بورتر الخمس لأسواق التوريد — تقدير القوة التفاوضية للموردين
- نموذج تفضيل المورد — فهم نظرة الموردين إلى حساب المؤسسة
- خريطة محركات التكلفة ومؤشرات الأسعار — توقع تحركات أسعار السوق
- رصد الطاقة السوقية والداخلين الجدد — توسيع قاعدة الموردين
- تحليل SWOT للفئة وقائمة الفرص المختصرة — صياغة الخيارات الاستراتيجية

اليوم 4: خيارات استراتيجية الفئة والمواءمة

- تقييم خيارات استراتيجية التوريد — التوحيد أو التنويع أو الشراكة أو إعادة التصميم
- دراسة الجدوى لاستراتيجية الفئة — كسب دعم أصحاب الميزانيات
- مصفوفة RACI لقرارات الفئة — مواءمة طالبي الشراء والمالية والعمليات
- بطاقات أداء الفئة — تتبع الوفورات والخدمة والامتثال
- معايير الاستدامة من ISO 20400 — إدماج الخيارات المسؤولة في الفئات

اليوم 5: ممارسة خطة استراتيجية الفئة

- تقسيم مجموعة إنفاق فعلية — تأكيد الفئة ذات الأولوية
- دمج ملف الفئة وتحليل السوق — اختبار قائمة الفرص المختصرة
- تمثيل جلسة الاعتماد — التعامل مع اعتراضات أصحاب الميزانيات
- تصميم بطاقة الأداء ودورة المراجعة — ضبط إيقاع مراجعة الفئة
- خطة استراتيجية الفئة — الاستراتيجية المختارة والإجراءات والمسؤولون والمقاييس

تطبيق إدارة فئات المشتريات بعد الدورة

- تقسيم إنفاق الأشهر الاثني عشر الماضية بشبكة القيمة ومخاطر التوريد والاتفاق على أول فئة ذات أولوية مع قائد المشتريات.
- إكمال ملف الفئة ومسح سوق التوريد لتلك الفئة وعرض قائمة الفرص المختصرة على صاحب الميزانية الرئيسي.

أسئلة حول إدارة فئات المشتريات

ما إدارة فئات المشتريات، ولماذا تهم الآن؟

هي تجميع الإنفاق في فئات ومنح كل فئة استراتيجية مبنية على معرفة السوق. وتهم الآن لأن أصحاب الميزانيات ينتظرون اتجاها واضحا للإنفاق، بينما تتغير أسواق التوريد أسرع مما تلحق به المناقصات المنفردة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من إدارة فئات المشتريات وخطط الفئات؟

يستفيد أكثر مشترو الفئات ومحللو التوريد لأنهم يملكون محافظ الإنفاق ويعدون الأدلة. ويستفيد كذلك شركاء العقود وأداء الموردين والمالية، مثلا في خدمات المرافق وقطع الغيار الهندسية.

كيف تختلف إدارة فئات المشتريات عن دورة المناقصات؟

تحدد إدارة الفئات النهج طويل الأجل لفئة كاملة قبل طرح أي مناقصة. أما دورة المناقصات فتدير المنافسات المنفردة، بينما تحدد هذه الدورة المنافسات أو الشراكات أو إعادة التصميم التي تحتاجها الفئة وكيف تقاس النتائج.

ماذا تعود به من تدريب إدارة فئات المشتريات وخطط الفئات؟

تعود بخطة استراتيجية لفئة ذات أولوية مع الإجراءات والمسؤولين والمقاييس. كما تعود بشبكة تقسيم وقالب لملف الفئة وتصميم لبطاقة الأداء يمكن للزملاء إعادة استخدامها.

إدارة فئات المشتريات: الطريق إلى الأمام

تعرض خطة استراتيجية الفئة الاستراتيجية المختارة ورؤية سوق التوريد التي تسندها، والإجراءات والمسؤولين ومقاييس بطاقة الأداء لفئة واحدة. وأول استخدام لها هو الاتفاق على نهج التوريد مع أصحاب الميزانيات، ويتولى المشترون والمحللون تحديثها بين المراجعات. وبعد أول دورة مراجعة تستحق إعادة النظر في مدى تعبير التقسيم عن مخاطر التوريد الحالية.