

## E – hange ja ostuprotsess

Paljud organisatsioonid on hakanud hindama ümber ostuprotsesse ning avastama uusi, nõuetele vastavaid e-hanke meetodeid. Ostuprotsessi tegevused võivad erineda sõltuvalt sellest, kas toodet on hangitud varem või on tegemist esmakordse ostuga. Võrreldes korduvostuga nõuab uue toote või teenuse ostmine palju rohkem eeltööd võimalike hankijate hindamisel.

Dokumentide voog saadab tellimusi ja tooteid läbi kogu hankeprotsessi. Ainuüksi nõuetekohane hankedokumentide haldamine on aeganõudev tegevus. Paljudes firmades püütakse leida võimalusi vähendamaks paberimajanduse, failide ja elektrooniliste dokumentide haldamisega seotud tegevusi. Üldjuhul püütakse enamuses ettevõtetest minna ostutegevuses üle elektroonilistele dokumentidele. Automatiseeritakse dokumentide genereerimist, salvestamist ja tarnijatele edastamist ostuprotsessi erinevates etappides. Elektrooniline andmevahetus, mis hõlmab elektroonilist hankedokumentide vahetust ostja ja müüja vahel võib lühendada tellimuse täitmise aega.

Elektrooniliste hankedokumentide genereerimise ja edastamise eelised on üldjuhul järgmised:

- paberimajanduse vähenemine ja dokumendihalduse lihtsustumine
- ajavahemiku lühenemine tellimuse saatmise ja selle kinnitamise vahel
- paranenud formaalne suhtlus firmasiseselt ja tarnijatega
- vigade arvu vähenemine
- ostu- ja tellimiskulude vähenemine

Ostutöötajatel kulub vähem aega tellimuste ja arvetega seotud tööle, mistõttu jääb neil rohkem aega sisuliseks ostutööks.

**Tarnija valik ja ostueelne hindamine.** Kogu ostutegevuse protsessis võib olla erinevusi, mis sõltuvad ostu väärtusest või sellest, kas firma on sama tarnijat eelnevalt kasutanud.

Pärast ostuvajaduse selgitamist kontrollib tarkvara, kas valitud tarnija andmed on andmebaasis olemas. Korduvostu sooritamisel võivad olla ostuläbirääkimised juba toimunud ja tarnija, ostuhinnad, tarnetingimused, kvaliteeti puudutav informatsioon jms juba sisestatud ettevõtte majandustarkvarasse.

Kui eksisteerib vajadus osta midagi, mille väärtus jääb alla tasemele, millest alates on vaja hange kooskõlastada vastutava juhtivtöötajaga, võib tarkvara kasutaja hankida tooted ilma eelneva kooskõlastamiseta, kasutades majandustarkvara e-hanke moodulit, *on-line* kataloogi, või kasutades selleks internetis tarnija ostukeskkonda. Kui aga ostusumma ületab kasutajale lubatud limiidi, peab hange läbima kooskõlastussüsteemi. Vaadatakse üle ja kinnitatakse tellimus ning alles seejärel võimaldatakse koostada ostutellimus.

Kui tellimus on suure väärtusega ja süsteemis tarnijat ei leidu, võib ostuprotsess sisaldada ka pakkumuste küsimist potentsiaalsetelt tarnijatelt. Tarkvara edastab soovi saada pakkumused ja tarnijad saavad teha ning saata omapoolsed pakkumused.

Kui ostu väärtus nõuab uue ostu puhul detailset ostetava toote või teenuse ja tarnija hinnangut, tuleb viia läbi tarnija hindamise protseduur. Potentsiaalse tarnija hindamine algab pärast seda, kui tehakse kindlaks, et vajalik toode on tarnijal olemas või on ta suuteline tegelikult soovitud teenust pakkuma. Uute, kallite ja paljude spetsiifiliste parameetritega toodete hankimisel on vaja viia läbi tarnija põhjalik hindamine garanteerimaks ostu pädevalt tarnijalt. Korduvostu (sama

toode ja sama tarnija) korral varem kasutatud tarnijalt pole tarnija hindamist ja valikut vaja teostada ning tellimuse saab kohe vormistada.

**Pakkumine, läbirääkimine ja tarnija valimine.** Tarnija lõplik valimine toimub pärast kõigi tarnijate hindamist. Õige tarnija valik on ostuprotsessi üks olulisemaid ja vastutusrikkamaid tegevusi. Selles etapis tehtud vead võivad olla ostjale tõsiste tagajärgedega ja nende mõju võib olla pikaajaline. Pärast pakkumuste läbitöötamist ja läbirääkimisi pakkujatega peab ostva ettevõtte vastutav ostutöötaja või –meeskond valima tarnija ja vajadusel saatma otsuse kinnitamiseks ettevõtte juhtkonnale.

**Ostu kinnitamine.** Pärast tarnija valimist saadetakse talle elektrooniline ostutellimus, mida vahel ka ostulepinguks nimetatakse. Ostja peab olema väga tähelepanelik ostulepinguga töötades, kuna see on siduv dokument. Peaaegu kõik hanketellimused sisaldavad ka standardseid hanketingimusi, mis on lepingu tagaküljel. Ostutellimus sisaldab olulisi andmeid ostu kohta nagu tellimuse tunnusnumber, tooteartikli kood, tooteartikli kirjeldus, toote kogus, spetsifikatsioon ja kvaliteedinõuded (vajadusel), ostuhind, tarne tähtaeg, tarneviis, tarnetingimus (tarneklausel), tarneaadress jms.

Üks võimalus parima võimaliku tarnija leidmiseks on tema tegevuse jälgimine pärast ostulepingu allkirjastamist. Tarnija tegevuste monitoorimine ja pidev hindamine on ostuprotsessi võtmeküsimus. Ostja ei tohiks eeldada, et ostuprotsess lõpeb tellimuse esitamise või tarnija valikuga. Pidev jälgimine on oluline leidmaks võimalusi protsessi parendada ja märgata tarnija poolt tehtud vigu.

Kui ei toimu tarnija tegevuse hindamist, puudub ostjal arusaam tema tegevusest ning tarnija töö parendamine pole lihtsalt võimalik. Ilma jälgimise ja hindamiseta pole ostjal vajalikku informatsiooni ka hilisemate võimalike hankeotsuste langetamiseks.