



Fot. Ben Ullman

Lucyna Zaborowska-Princ

eKontrakty na rynku B2B

Nowoczesne technologie informacyjne i komunikacyjne przekształcają otoczenie biznesowe, w jakim funkcjonują podmioty gospodarcze. Od partnerów biznesowych oczekuje się coraz szybszych reakcji, automatyzacji działań i niezawodnej współpracy.

W rezultacie podmioty zmieniają sposoby działania, przystosowując się do nowych warunków. Zmiany są w pewnym sensie wymuszane, gdyż nie zaakceptowanie ich w jakimś okresie może oznaczać dla konkretnego przedsiębiorstwa pogorszenie sposobu funkcjonowania w stosunku do istniejących możliwości.

Nie sposób się dziwić, że zmiany dotyczą także procesu kontraktowania, który jest jednym z najważniejszych procesów w działalności większości podmiotów gospodarczych. Każdego dnia firmy przygotowują, negocjują i realizują kolejne dziesiątki umów. Przeniesienie poszczególnych czynności składających się na procesy zakupowe do sfery elektronicznej jest ułatwione ze względu na fakt, że proces zawierania kontraktów opiera się w dużej mierze na interakcji między kontrahentami, a w szczególności na wymianie informacji i dokumentów. Z technicznego punktu widzenia, zastąpienie tradycyjnych metod interakcji nowymi rozwiązaniami, głównie w drodze wykorzystania informacji i dokumentów w postaci cyfrowej,

Istota elektronicznego zawierania kontraktów polega na wykorzystaniu środków elektronicznych do wykonania poszczególnych czynności na różnych etapach procesu kontraktowania – od przygotowywania kontraktu, przez negocjowanie i podpisywanie – aż do realizacji zawartej umowy.

nie stwarza problemów przy obecnym stanie rozwoju technologii. **Dzięki wykorzystaniu elektronicznych mechanizmów kontraktowania poszczególne czynności procesu zakupowego mogą być wykonywane szybciej i lepiej.**

Istota eKontraktów

W najprostszym ujęciu istota elektronicznego zawierania kontraktów polega na wykorzystaniu środków elektronicznych do wykonania poszczególnych czynności na różnych etapach procesu kontraktowania, od przygotowywania kontraktu, przez negocjowanie i podpisywanie, aż do realizacji zawartej umowy. Proces zawarcia kontraktu rzadko odbywa się bez wsparcia środkami elektronicznymi, trudno bowiem obecnie wyobrazić sobie etap pisanie oferty, kontraktu czy innych powiązanych dokumentów bez komputera. Zastosowanie specjalistycznych narzędzi elektronicznych jest już bardziej skomplikowane.

Mechanizmy, takie jak katalogi czy aukcje elektroniczne, charakteryzują się wysokim poziomem zaawansowania, i dlatego są zazwyczaj dostarczane i obsługiwane przez specjalistyczną elektroniczną platformę zakupową. **Platformy dostarczają profesjonalne rozwiązania doskonałe na podstawie doświadczeń.** Operatorzy platform obsługują wielu klientów, dzięki czemu koszt świadczonej przez nich usługi jest przeważnie niższy, niż poniesiony przez podmioty wdrażające narzędzia elektroniczne samodzielnie. Korzystając z usług operatora platformy elektronicznej, przedsiębiorstwo uzyskuje dostęp do jego zasobów (przede wszystkim w postaci bazy potencjalnych kontrahentów).

Co można zyskać

Proces elektronicznego kontraktowania, jako metoda usprawnienia procesu będącego interakcją między dwiema stronami – kupującym i sprzedającym – jest źródłem wielu korzyści obojga stron. Finalną korzyścią możliwą do wygenerowania dla obu partnerów są znaczące oszczędności. W przypadku kupującego, źródłem tych oszczędności jest po pierwsze redukcja cen kupowanych produktów lub usług, po drugie usprawnienie procesu zakupowego.

Redukcję cen można osiągnąć przede wszystkim w wyniku zwiększenia przejrzystości i konkurencyjności całego procesu. W przypadku realizacji kupna przez Internet, eliminuje się drastyczne różnice cenowe dzięki nabywaniu większości produktów i usług w drodze zawarcia umów ramowych. **Zwiększona wielkość zakupu osiągnana w drodze agregacji popytu wszystkich jednostek organizacyjnych danego podmiotu, pozwala na zajęcie lepszej pozycji negocjacyjnej.** Ponadto do procesu negocjacji może przystąpić teoretycznie nieograniczona liczba potencjalnych dostawców lub wykonawców. Jednocześnie nabywca ostatecznie zmniejsza liczbę dostawców, od których kupuje, a także ma możliwość realizacji konkretnych zamówień zgodnie z wcześniej wynegocjowanymi warunkami. Wcześniejsze negocjacje są zazwyczaj prowadzone na poziomie centralnym lub regionalnym, według jasno ustalonych specyfikacji. W rezultacie zmniejsza się liczba wariantów towarów kupowanych przez przedsiębiorstwo, co jest kolejnym elementem racjonalizacji całego procesu zaopatrzenia.

Drugie źródło oszczędności dla kupującego, czyli usprawnienie procesu zakupowego, wynika z uproszczenia całego procesu, a także ze skrócenia czasu realizacji jego poszczególnych etapów. Prowadzi do tego głównie automatyzacja procesu i uproszczenie poszczególnych czynności, szczególnie tych, gdzie niezbędne jest przygotowanie materiałów według wcześniej określonych formularzy oraz analiza dokumentów służąca do podejmowania decyzji. Do redukcji kosztów, oprócz zaoszczędzenia czasu przeznaczonego na obsługę procesów zakupowych, przyczynia się eliminacja form papierowych. Ważna jest także minimalizacja liczby popełnianych ewentualnie błędów.

Powszechnie uważa się, że wykorzystanie elektronicznych narzędzi w procesie kontraktowania jest źródłem korzyści tylko dla kupującego, natomiast dla sprzedających oznacza bardzo silną konkurencję i wymusza szukanie możliwości dla znaczącej obniżki cen dostarczanych produktów i usług. Efektem tego może być według niektórych osób obniżenie jakości produktów lub usług dostarczanych przez sprzedającego. Bardziej szczegółowa analiza, a także dotychczasowe doświadczenia dowodzą jed-

nak, że przy uwzględnieniu dłuższej perspektywy czasowej, także dostawcy mogą osiągnąć znaczące korzyści w wyniku wykorzystania narzędzi elektronicznego kontraktowania.

Głównym źródłem oszczędności w ich przypadku jest usprawnienie procesu wyszukiwania klienta oraz otrzymania i obsługi zamówienia. Pierwszy element jest warunkowany większym i łatwiejszym dostępem do potencjalnych klientów oraz minimalnymi kosztami ich zdobycia. Istotnymi czynnikami w zakresie polepszenia realizacji zamówień są: ułatwiona komunikacja, szybkość wykonywania poszczególnych czynności, zwiększona dokładność w realizacji zlecenia, dostęp do bieżącej informacji na temat statusu zamówienia, szybszy czas realizacji opłat oraz zmniejszone koszty operacyjne obsługi zamówień. Dzięki mechanizmom takim jak listy dostawców, które przyporządkowują poszczególnym wykonawcom statusy wywiązania się z realizacji zamówienia, **dostawcy obniżający ceny kosztem jakości oferowanych produktów czy usług wypadają z gry o kolejne zlecenia**. Ponadto kupujący może dowolnie kształtować warunki zakupu, również

w zakresie wymaganej jakości, co ogranicza nadużycia w tym zakresie.

Oprócz licznych korzyści, do rozpowszechniania elektronicznych mechanizmów zakupowych przyczyniają się także zalety poszczególnych narzędzi. W większości cechuje je łatwość i szybkość stosowania oraz możliwość integracji z innymi narzędziami już wykorzystywanymi w firmie. Wykorzystywanie narzędzi elektronicznych wiąże się także z kosztami, nie tylko mierzonymi opłatami za usługi operatorów platform elektronicznych. Przedsiębiorstwo docelowo powinno zainwestować w zaplanowanie kompleksowej strategii zaopatrzeniowej, uwzględniającej poszczególne rodzaje towarów, a także częstotliwość kupowanych dóbr. Stosowane rozwiązania muszą być monitorowane i kontrolowane, przede wszystkim pod kątem zgodności z ustaleniami strategii zaopatrzenia. Ponadto **zastosowanie elektronicznych mechanizmów w procesie zakupowym wiąże się ze zmianami organizacyjnymi** nie tylko w ramach komórki zaopatrzeniowej, ale także we innych jednostkach uczestniczących w elektronicznych zakupach. Większość z kosztów ma jednak charakter krótkoterminowy i może się szybko zwrócić poprzez konsekwentną realizację elektronicznych kontraktów.

Szanse rozwoju

Ze względu na fakt, że elektroniczne kontrakty są sposobem na obniżenie kosztów procesów zakupowych zarówno dla kupujących, jak i dla dostawców, stosowane dotychczas tradycyjne formy realizacji procesów zakupowych będą stopniowo wypierane. I choć niektórzy nie wierzą w znaczącą odmianę postaci procesu kontraktowania, elektroniczne zawieranie kontraktów staje się coraz częściej otaczającą nas rzeczywistością.

W porównaniu z tradycyjnymi sposobami działania, **elektroniczne zawieranie kontraktów wprowadza największą różnicę w zakresie komunikacji między kontrahentami**. Należy jednak uświadomić sobie, że nowe możliwości nie mają docelowo eliminować dotychczasowych metod komunikacji i kontaktu, lecz mogą je w naturalny sposób uzupełniać i optymalizować. Wprowadzenie takich zmian jest niezbędne i pożądane na drodze doskonalenia procesów biznesowych przedsiębiorstw, które pragną w największym możliwym stopniu racjonalizować swoje działania.

