



Il punto di vista degli acquisti

25 giugno 2010



La programmazione della gara

Scheda di programmazione della singola procedura di acquisto

I parte riporta le informazioni relative alla programmazione generale della procedura di acquisto, in particolare:

1. ID gara e ID commessa
2. Descrizione oggetto della procedura
3. Tipologia di procedura prevista
4. Criterio di aggiudicazione previsto
5. Fattore moltiplicativo k di complessità determinato
6. Scadenza precedente contratto di fornitura
7. Durata programmata per ciascuna fase della procedura.

II parte riporta

...

...



La programmazione della gara

Informazioni sulla precedente gara

Informazioni desumibili dalla gara in scadenza e dalla gestione dei relativi contratti

1. Elenco dei prodotti desumibili dalla gara precedente in scadenza, secondo classificazione CND;
2. Elenco dei prodotti affini acquisiti mediante procedure secondarie ossia con acquisti fuori gara;
3. **Quantità consumate per tipologia di prodotto e i relativi importi nel periodo di durata del contratto e, laddove necessario, le unità operative utilizzatrici;**

Tali informazioni devono essere estratte dall'anagrafica in essere tramite la gestione contratti di Qlik e predisposti su un file che seguirà tutto l'iter della procedura.

4. le caratteristiche tecniche, dimensionali e funzionali definite nel precedente capitolato, per ciascun prodotto. Tali informazioni sono reperibili dall'anagrafica di ciascun prodotto o dai precedenti capitolati tecnici;
5. I criteri di valutazione precedentemente utilizzati e i relativi pesi.

Queste successive informazioni devono essere inserite sul file precedente.



I quantitativi messi a gara

- Nascono da un fabbisogno storico;
- Vengono valutati da un gruppo ristretto di specialisti;
- Non si possiedono informazioni sulle politiche aziendali o sull'evoluzione tecnologica che possono influire sui quantitativi di gara



Il contratto

- L'offerta viene basata sulle quantità poste a gara;
- Il fornitore ripone, quindi, un legittimo affidamento sulla bontà dei dati messi a disposizione;



Le quantità del contratto

- Nel contratto di vendita, la normativa del 1923/24 consente di incrementare o ridurre le quantità aggiudicate “nella misura di un quinto”;
- Il contratto di somministrazione, invece, prevede la fornitura delle quantità necessarie a soddisfare il normale fabbisogno del somministrato “al tempo della conclusione del contratto” (art. 1560 c.c.)

La determinazione delle quantità



- Oggi è basata su un dato storico;
- L'analisi del dato storico è carente di una parte delle informazioni necessarie per una corretta valutazione;

Ci aspettiamo, per il futuro:

- Una previsione di consumi (anche se basata su un dato storico);
- Un sistema di correzione della previsione basata sulla corretta utilizzazione dei regressori



I regressori

- Diventano un elemento determinante per ottenere il “salto di qualità” dalle previsioni storiche a previsioni basate sulle informazioni;
- Vanno identificati
- Vanno individuate le conseguenze, in termini di quantità d’acquisto, che comportano.



Il processo di previsione

- Coinvolge diversi attori, in primo luogo (ma non solo) gli utilizzatori, che devono gestire le informazioni;
- Impone l'adozione di una metodologia;
- Impone di correlare il ciclo di previsione con l'adeguamento dei contratti in essere;