

Izvod iz Politike upravljanja dobavljačima

BH Telecom je na 11. Sjednici Uprave Društva, usvojio revidovanu Politiku upravljanja dobavljačima. Sve izvršne direkcije se obavezuju na primjenu odredbi usvojene Politike upravljanja dobavljačima od dana usvajanja.

Izvršni direktori su u smislu organizacionog upravljanja - menadžeri dobavljača (engl. vendor manager) za dobavljače koji se po Gartner kategorizaciji mogu nazvati strateškim, tradicionalnim i nadolazećim, u oblastima za koje su odgovorni. Izvršni direktori koordiniraju rad timova unutar izvršnih direkcija, u smislu operativnog upravljanja, te provode smjernice za realizaciju ciljeva provođenja politike upravljanja dobavljačima, a u svrhu povećanja nivoa zrelosti upravljanja dobavljačima.

Izvršni direktori će jedanput godišnje dostavljati izvještaj o provođenju politike upravljanja dobavljačima Upravi Društva na usvajanje (februar), kako bi se dala ocjena učinka provođenja Politike upravljanja dobavljačima.

Politika upravljanja dobavljačima je sačinjena u skladu sa Gartner preporukama uvažavajući interno usvojene dokumente koji se odnose na ovu oblast (Pravilnik o nabavkama, TCO (engl. Total Cost of Ownership) model ugovaranja, usvojen na 84. Sjednici Uprave Društva, Platforma o pružanju usluga podrške u održavanju, usvojena na 99. Sjednici Uprave Društva itd.)

Ciljevi politike upravljanja dobavljačima

- Optimizirati i agregirati performanse i troškove na način da se izvrši objedinjavanje ugovora za različite TK segmente ili realizacija okvirnih ugovora u svrhu smanjivanja obima administrativnih poslova, ostvarivanja povoljnije cijene kroz veći obim nabavke uz istovremeno postizanje veće vrijednosti iz odnosa sa dobavljačem.
- Podijeliti rizik poslovanja s dobavljačem kroz realizaciju partnerskog programa uz dijeljenje prihoda za nove produkte.
- Stvoriti veću bazu znanja i poticati inovativnosti kroz analize produkt i servis kataloga dobavljača, analize tržišta provedene od strane dobavljača, preporuke dobavljača na osnovu referenciranih rješenja, referentne posjete telekom operatorima i organizaciju RFI (engl. *request for information*) postupaka.
- Racionalizirati broj dobavljača uz postizanje optimalnog odnosa između konkurentnosti i zastupljenosti broja dobavljača u nabavkama i pojedinim segmentima poslovanja ili mreže kako bi se umanjili ukupni troškovi operatora bez narušavanja kvaliteta usluga. Istovremeno, umanjiti rizik poslovanja u segmentima gdje je zastupljen samo jedan dobavljač.

Klasifikacija dobavljača

	Strateški	Tradicionalni	Nadolazeći	Taktički
Trenutna ulaganja / investicije	Visoka	Visoka	Niska do srednja	Niska do srednja
Buduća očekivanja ulaganja	Visoka	Srednja do visoka	Srednja do visoka	Niska do srednja
Usklađenost zahtjeva sa portfoliom dobavljača	Velika	Srednja	Visoka	Mala
Ovisnost od dobavljača	Velika	Velika	Mala	Mala
Veličina portfolia dobavljača	Značajna	Značajna	Srednje značajna	Mala
Uključiti ga u program upravljanja dobavljačima	Da	Da	Da	Ne

Metrika vrijednosti strateških, tradicionalnih, nadolazećih dobavljača u BH Telecomu

Naziv dobavljača ¹ :		
Parametar / metrika	Izračun / 12 mjeseci	Ciljna vrijednost / 12 mjeseci
Ukupan broj ugovora	Broj realizovanih ugovora / broj nabavki u realizaciji	2 (po dobavljaču)
Finansijska vrijednost ugovora	Finansijska vrijednost realizovanih ugovora	X miliona KM
Kaznene odredbe	Finansijska vrijednost naplaćenih penala ili aktiviranih garancija za realizaciju ugovora	0 KM
Kontakti sa dobavljačem	Broj održanih sastanaka / radionica u BH Telecom-u	4 sastanka / 2 radionice
Dužina realizacije ugovora	Realizovano/ ugovoreno vrijeme	< 1 ili 100%
Zadovoljstvo menadžera dobavljača kvalitetom odnosa sa dobavljačem i njegovim doprinosom poslovanju kompanije	Skala 1-5	Ocjena 4 ili 85%

¹ U skladu sa procjenom OPNZ/menadžera dobavljača, razdvojiti analizu po dobavljačima rješenja i dobavljačima tehnologija.