

# Bespreking per risico van de beleidsmaatregelen en interne controle (IC-) activiteiten

## 6. Te hoge inkooprijzen

### *a. Beleid*

- het erop toezien dat het inkopen op een competitieve manier gebeurt;
- het bepalen van de types van aankopen waarvoor enkele offerten moeten gevraagd worden. Het is niet efficiënt om voor alle aankopen offerten te vragen; men moet ook vermijden dat men zich bij teveel leveranciers gaat bevoorraden enkel omwille van het streven naar de "laagste" prijs (dit leidt tot suboptimalisatie in de interne organisatie);
- het opgeven van de gewenste jaarlijkse prijsdaling van inkoopproducten (dit als afgeleide van de prijserosie op de markt van grondstoffen en eindproducten). Om competitief te blijven moet de kostprijs minimum in gelijke mate evolueren met de marktprijserosie.

### *b. IC-activiteiten*

- het organiseren en bepalen van de werkwijze bij offerteanalyse;
- het onderzoeken van de leveranciers op hun competitiviteit: minimaal x-aantal leveranciers te evalueren;
- het opstellen van een "transfer pricing"-procedure (multinationale ondernemingen);
- het correct toepassen van interne prijsverrekeningen tussen verschillende afdelingen in een onderneming met bijzondere aandacht voor de indirecte kosten;
- het bedingen van termijncontracten;
- het aanduiden van de verantwoordelijken voor prijs- en leveringsvoorwaarden in de inkoopprocedure. Vooral bij de ontwikkeling van een nieuw product ontstaan er veelvuldig directe contacten tussen de ontwikkelaar en potentiële leveranciers waardoor het nieuwe product kan afgestemd zijn op het materiaal van één van deze leveranciers. De inkoper loopt het risico om voor voldongen feiten geplaatst te worden waardoor afspraken over prijs- en leveringsvoorwaarden nog slechts een formaliteit zijn.