

COME ACQUISTA LA P.A. SECONDO RAPPORTO NAZIONALE

Il nuovo ruolo dei Responsabili acquisto per lo sviluppo del procurement nella Pubblica Amministrazione e per l'aumento dell'efficienza e dell'efficacia dell'azione amministrativa

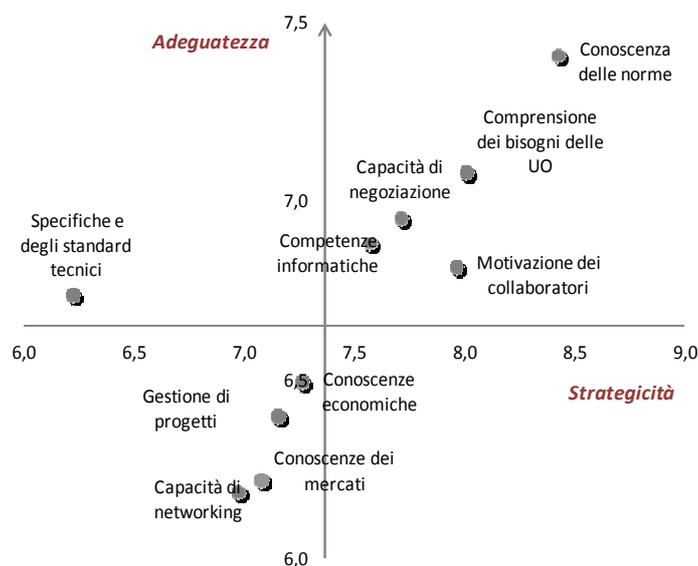
Il secondo rapporto “**Come acquista la PA**” si pone l’obiettivo di ricostruire il **profilo professionale dei Responsabili Acquisiti nella PA centrale e locale** al fine di comprendere il livello di adeguatezza delle professionalità esistenti nel settore del public procurement, considerando l’esigenza, particolarmente stringente in questo particolare momento storico, di acquistare con una maggiore efficienza ed efficacia, contribuendo a contenere il più possibile la spesa della PA.

La professionalità del procurer pubblico si presenta, all’interno del campione, in modo eterogeneo e fortemente condizionata dalla struttura complessiva dell’Ente di appartenenza, dall’area geografica di riferimento e dal livello di aggregazione della domanda di acquisto, tuttavia, pur in un quadro di grandi difficoltà, sembrano lentamente rafforzarsi alcuni elementi potenzialmente in grado di trasformare la **funzione acquisti in una delle leve di cambiamento principali ai fini di una maggiore efficientazione del processo di acquisto.**

Innanzitutto i buyer possono far valere all’interno del proprio Ente un notevole **prestigio e un’esperienza consolidata**, sia nella PA (oltre 20 anni), sia nella funzione acquisti (circa 13 anni), e, al contempo, sta crescendo una generazione di dirigenti acquisti giovani e più propensi al cambiamento, che si va affermando soprattutto nelle aziende partecipate, nelle Regioni e nelle Asl.

Dal punto di vista delle **competenze strategiche** rimangono prioritari gli aspetti normativi, anche se viene apprezzata in misura crescente la capacità di motivare i collaboratori, fare networking e interpretare i fabbisogni delle diverse unità organizzative. Su questi aspetti i **responsabili acquisto si sentono sufficientemente preparati e adeguati** e il livello di consapevolezza circa la necessità di acquisire skills su altre tipologie di competenza, quali il project management, l’analisi dei mercati di riferimento, la conoscenza dei processi di pianificazione dell’ente, risulta più alta rispetto allo scorso anno.

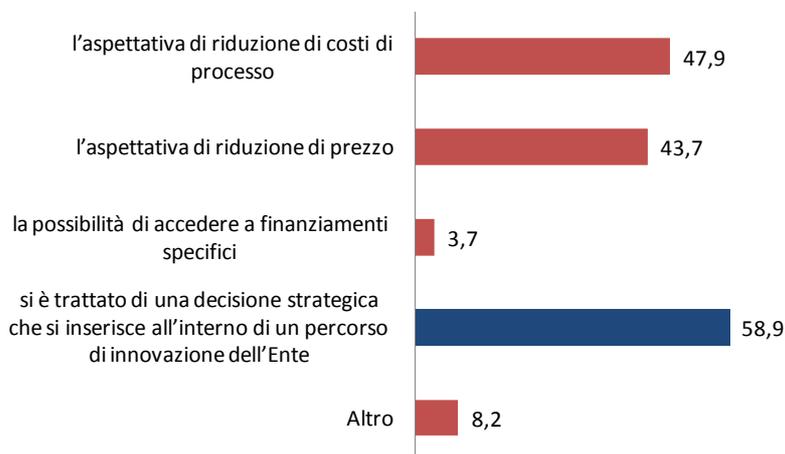
Livello medio di adeguatezza e strategicità delle competenze (indice in scala 0-10)



Cresce il livello di confidenza con le tecnologie informatiche e con le **procedure eProcurement**, che sono utilizzate mediamente dal 58% degli uffici contattati, anche se vi sono ampi margini per lo sviluppo di strumenti evoluti come le gare elettroniche, le aste e i negozi on line.

La decisione di ricorrere a strumenti di e-procurement è inserita, in circa la metà dei casi, all'interno di **un più ampio percorso di innovazione dell'Ente** e tale decisione è spesso accompagnata ad una strategia di qualificazione delle competenze. Il dato è significativo e fa intravedere come **dalla funzione acquisti si possa veicolare un percorso di innovazione a tutto campo sia nei processi che nell'assetto delle competenze.**

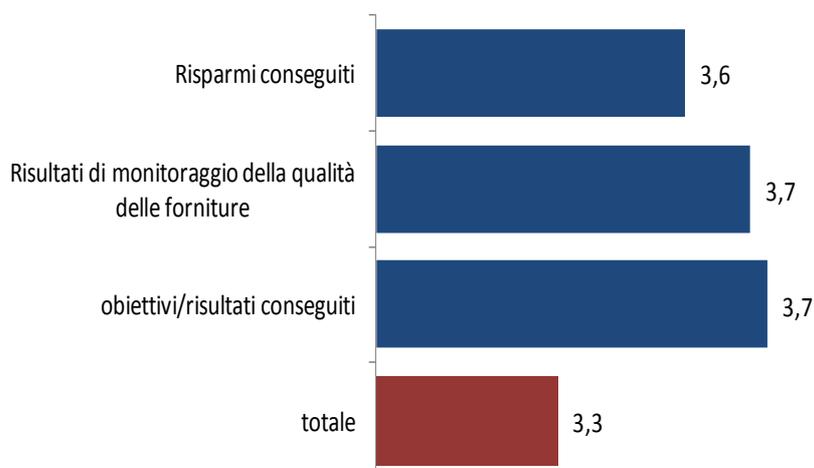
Quali sono state le ragioni che hanno indotto il suo ufficio a ricorrere a strumenti di e-procurement o comunque ad innovare i processi di acquisti? (percentuale sul totale)



In questo quadro ricco di stimoli ed elementi di fiducia, permangono alcune **problematiche che impediscono al buyer di concentrarsi sui risultati e sugli effetti del processo di acquisto e che lo "ingabbiano" nella sua attività quotidiana rendendo difficile il lavoro per obiettivi.**

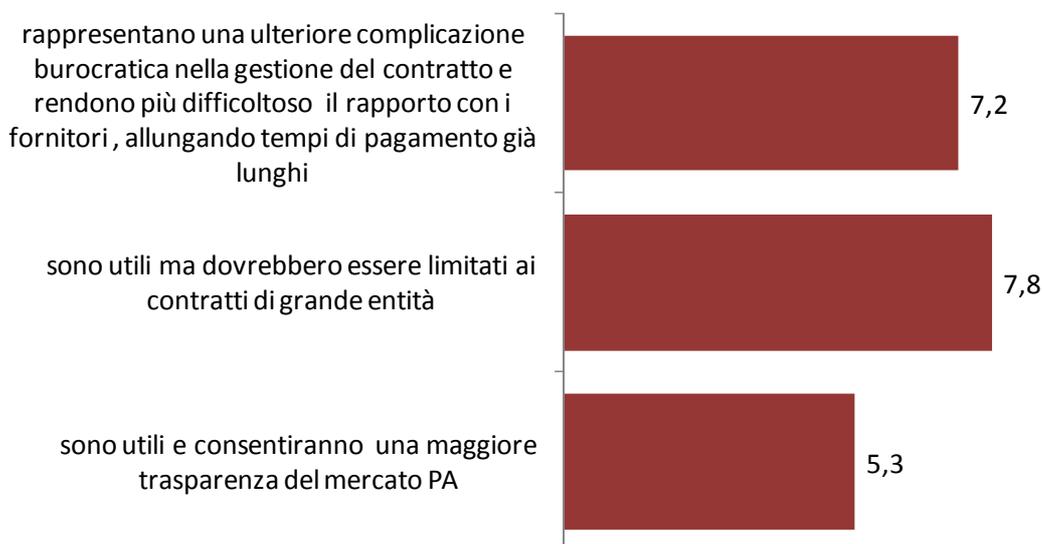
Il primo problema riguarda il **sistema retributivo e di premialità**: i buyer pubblici, soprattutto i più anziani, ritengono la retribuzione non commisurata alle proprie mansioni e responsabilità e il livello di soddisfazione verso la cosiddetta "retribuzione di risultato" (che incide per circa l'8,5% sulla retribuzione media annuale) risulta essere molto basso (giudizio pari a 3,3 in una scala di valutazione da 0 a 10).

Valutazione complessiva sul sistema premiante (scala 0-10)



Il secondo problema è il **livello di pesantezza degli oneri amministrativi legati alla filiera degli appalti**, i buyer pubblici dedicano in media 8 ore per ogni contratto all'assolvimento degli obblighi informativi e pubblicitari e rispetto ai nuovi adempimenti in materia di tracciabilità dei flussi finanziari ritengono che si tratta di provvedimenti utili ai fini di una maggiore trasparenza dell'operato della PA ma che dovrebbero essere limitati agli appalti di maggiore dimensione.

Come valuta i nuovi adempimenti in materia di tracciabilità dei flussi finanziari (I.217/2010)



In sintesi il quadro che emerge è quello di una professionalità solida, consapevole del proprio ruolo e delle proprie competenze, che tenta di innovare i processi innescando cambiamenti anche organizzativi nel proprio Ente ma che oggi fa fatica a concentrarsi sui risultati e dunque a lavorare per rendere la spesa pubblica più efficace ed efficiente, a causa di un sistema retributivo inadeguato e di una serie di ostacoli burocratici che distruggono l'azione del buyer e rappresentano un costo rilevante per la collettività.

La ricerca è stata realizzata attraverso un'indagine telefonica rivolta ad un target di circa 650 interlocutori, selezionati tra Ministeri, Regioni, Province, Comuni, ASL, Università e aziende multiutilities. Partner della ricerca sono: la Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione, Consip, Lombardia Informatica, i-Faber, Intercent-ER. La ricerca ha il patrocinio di Itaca, Istituto per l'Innovazione e Trasparenza degli Appalti e la Compatibilità Ambientale.