

The background of the slide is a photograph of an oil refinery at night. The facility is illuminated with warm yellow lights, highlighting the complex network of pipes, scaffolding, and large storage tanks. The sky is a deep blue, suggesting dusk or dawn. The overall scene conveys a sense of industrial activity and scale.

LUKOIL Mid-East: Прозрачность закупок с помощью решения SAP «Управление взаимоотношениями с поставщиками»

Краткий обзор	Название компании LUKOIL Mid-East Ltd. (LME)
О заказчике	Местоположение Басра и Багдад, Ирак Дубай, Объединенные Арабские Эмираты
Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений	Интернет-адрес www.lukoil.com , www.lukoil-overseas.com
Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия	Отрасль Нефтегазовая
Рационализация процессов и обеспечение закупок	Партнеры по внедрению ООО «ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ» ООО «Парма-Телеком» (ITPS)
Развитие поставщиков	

Характеристики предприятия

- LUKOIL Mid-East Ltd. (LME) – дочерняя компания ОАО «ЛУКОЙЛ», оператор проекта «Западная Курна-2» в Ираке. ОАО «ЛУКОЙЛ» является одной из крупнейших в мире частных нефтегазовых компаний и **обеспечивает 2,1% общемировой добычи сырой нефти**
- Компания разрабатывает нефтяное месторождение Западная Курна-2 в Ираке – одно из крупнейших неразработанных месторождений в мире
- Целевой уровень добычи на месторождении Западная Курна-2 составляет 1,2 млн баррелей нефти в сутки в течение 19,5 лет

Цели проекта

- Формирование базы данных поставщиков и подрядчиков
- Повышение прозрачности и конкурентности закупок
- Создание единого места хранения всей информации по рутинным закупкам
- Использование международных классификаторов поставщиков, товаров, работ и услуг
- Снижение операционных затрат на проведение рутинных закупок
- Снижение стоимости предложений поставщиков товаров, работ и услуг

Используемые решения и сервисы

- Внедрена функциональность электронных закупок
- Разработана и внедрена функциональность саморегистрации компаний в базе поставщиков и подрядчиков (Supplier Self-Services)
- Внедрен отраслевой нефтегазовый классификатор First Point Assessment (FPAL)

Особенности внедрения

- Международный проект с большим количеством поставщиков из разных стран мира
- Интеграция с существующей системой SAP ERP
- Расширение стандартной функциональности – разработан инструмент Supplier Self-Services
- Возможность построения в системе большого количества отчетов по разным показателям
- Использование заказчиком дополнительных инструментов, обеспечивающих решение задач

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Результаты проекта

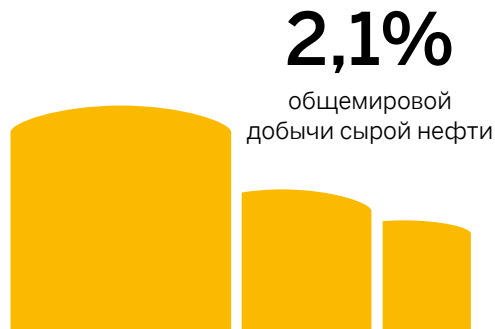
- Расширение базы данных поставщиков за счет саморегистрации компаний через Интернет с возможностью самостоятельной актуализации поставщиками своих данных
- Использование международного классификатора FPAL
- Снижение трудозатрат на рутинные закупки и освобождение высококвалифицированного персонала для организации сложных закупок
- Повышение конкурентности и прозрачности закупок за счет обеспечения равных условий для участников конкурсов и постоянного увеличения количества потенциальных участников конкурсов, регистрирующихся в базе данных
- Сокращение временных затрат, повышение эффективности и управляемости процесса закупок за счет унификации процедур, стандартизации документов, замены части бумажного документооборота на электронный и сохранения в системе информации по каждому этапу закупок

О заказчике

LUKOIL Mid-East Ltd. (LME) – оператор проекта разработки нефтяного месторождения Западная Курна-2 на юге Ирака.

LME является частью LUKOIL Overseas, международного апстрим-подразделения компании ОАО «ЛУКОЙЛ», занимающегося разведкой и разработкой нефтегазовых месторождений за пределами Российской Федерации. ОАО «ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших мировых частных нефтегазовых компаний, обеспечивающая 2,1% общемировой добычи сырой нефти.

Компания LME была создана с целью разработки и эксплуатации месторождения Западная Курна-2 по итогам подписания с Ираком сервисного контракта в 2010 году. Компания играет важную роль в восстановлении нефтяной промышленности Ирака. LME имеет представительства в Дубае (Объединенные Арабские Эмираты), Багдаде и Басре (Ирак).



Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

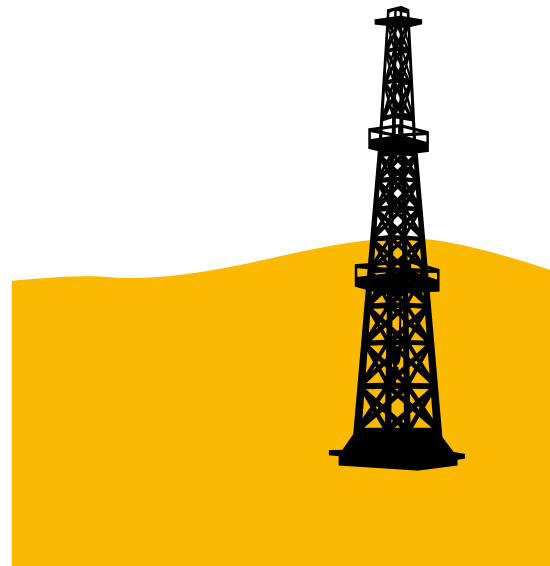
Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Западная Курна-2 – одно из крупнейших в мире неразработанных нефтяных месторождений. Первая фаза разработки месторождения – «Ранняя нефть» – была реализована в рекордно короткие сроки. Возведение основных производственных объектов на месторождении стартовало в апреле 2012 года, и уже в марте 2014 года на месторождении начата промышленная добыча нефти.

Сжатые сроки обустройства месторождения требовали особого внимания к вопросу формирования контрактной стратегии, а также управления рисками при заключении контрактов. С целью формирования рынка поставщиков ТРУ в Ираке, управления отношениями с поставщиками как на местном, так и на международном рынках, снижения сроков на проведение закупочных процедур в рамках проекта «Западная Курна-2» было реализовано решение SAP «Управление взаимоотношениями с поставщиками» (SAP SRM).



Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Масштабы проекта подразумевают заключение большого количества рутинных контрактов на поставку оборудования, запчастей и комплектов с низкой стоимостью и фиксированными условиями поставки. Данные контракты, согласно лучшим мировым практикам, оптимально организовывать через процедуру электронных закупок.

Решение о внедрении SAP SRM для организации процесса закупок было основано на том, что платформа SAP является корпоративным стандартом ОАО «ЛУКОЙЛ». Компания LME внедрила SAP SRM при поддержке ООО «ЛУКОЙЛ-Информ» и ООО «Парма-Телеком» (ITPS). Эксперты организации SAP Active Global Support предоставили гарантии качества в рамках услуг SAP MaxAttention.

«В рамках данного программного обеспечения мы разработали процесс, направленный на привлечение, оценку и создание перечня квалифицированных поставщиков. Они в свою очередь могут ознакомиться с нашими коммерческими запросами и направить свои коммерческие предложения online. С поставщиком, который представит лучшее коммерческое предложение, будет заключен контракт».

Иван Бельтюков, Вице-президент по закупочной деятельности и контрактам, LUKOIL Overseas

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

В настоящий момент все потребности в закупках создаются в SAP ERP, после чего в SAP SRM осуществляется выбор поставщика (рассылка запросов, получение и оценка предложений). Бухгалтерские операции, связанные с закупками, осуществляются в SAP ERP, что обеспечивает возможность совершать полный цикл «закупка-оплата» в рамках одной программной среды SAP.

Компания LME внедрила отраслевой нефтегазовый классификатор First Point Assessment (FPAL), который используется при классификации поставщиков, товаров, работ и услуг.

«Используя возможности различных решений SAP, мы смогли упростить весь процесс “от закупки до оплаты”, т.е. снизить административную составляющую и повысить эффективность».

Иван Бельтюков, Вице-президент по закупочной деятельности и контрактам, LUKOIL Overseas

Рационализация процессов и обеспечение закупок

В процессе проведения рутинных закупок компания LME теперь способна управлять всем процессом закупок в рамках интегрированной программной среды. Процессы стали более прозрачными и эффективными. LME получила возможность управлять большим объемом закупок и поставщиков с одновременным повышением конфиденциальности коммерческих предложений, поступающих от поставщиков, и сохранением данных, необходимых для аудита.

Благодаря рационализации процессов закупок компания LME может уделять меньше внимания рутинным закупкам, что позволяет дирекции по закупкам и контрактам уделять больше времени стратегическим закупкам.

Опыт закупок LME планируется распространить на другие организационные подразделения LUKOIL Overseas.

К основным результатам внедрения SAP SRM можно отнести:

- Расширение базы данных поставщиков за счет саморегистрации компаний через Интернет с возможностью самостоятельной актуализации поставщиками своих данных
- Использование международного классификатора FPAL
- Снижение трудозатрат на рутинные закупки и освобождение высококвалифицированного персонала для организации сложных закупок
- Повышение конкурентности и прозрачности закупок за счет обеспечения равных условий для участников конкурсов и постоянного увеличения количества потенциальных участников конкурсов, регистрирующихся в базе данных
- Сокращение временных затрат, повышение эффективности и управляемости процесса закупок за счет унификации процедур, стандартизации документов, замены части бумажного документооборота на электронный и сохранения в системе информации по каждому этапу закупок

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

Ключевые показатели

15% – сокращение длительности процесса закупки

15% – сокращение трудозатрат на рутинные и мелкие закупки

40% – увеличение зарегистрировавшихся компаний в базе данных поставщиков и подрядчиков за первый год эксплуатации



40%

Рост числа компаний в базе данных поставщиков и подрядчиков за первый год эксплуатации

«Благодаря решению SAP “Управление взаимоотношениями с поставщиками”, процесс выполнения наших текущих закупок стал более эффективным и прозрачным. Кроме того, мы смогли увеличить свою базу поставщиков и сократить длительность цикла закупки».

Иван Бельтюков, Вице-президент по закупочной деятельности и контрактам, LUKOIL Overseas

Развитие поставщиков

Внедрение системы позволяет иракским поставщикам изучить лучшие мировые практики и получить опыт в области электронных закупок, который может быть использован при работе с другими крупными иностранными компаниями, реализующими проекты на территории Ирака.

В процессе внедрения система неоднократно демонстрировалась и получила положительные отзывы от иракских специалистов, в том числе в Министерстве нефти Ирака и в Южной нефтяной компании Ирака.

Залогом успеха внедрения системы послужила слаженная работа команды LUKOIL Mid-East Ltd., ООО «ЛУКОЙЛ-Информ», консультантов ООО «Парма-Телеком» (ITPS) и компании «SAP СНГ». Компания LME планирует продолжать сотрудничество с компанией ООО «Парма-Телеком» (ITPS), которая имеет многолетний опыт в области ИТ-консалтинга для нефтегазовой промышленности. Деятельность компании сертифицирована в соответствии с международным стандартом качества ISO 9001:2008.

Краткий обзор

О заказчике

Разработка одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений

Соблюдение высоких стандартов в рамках предприятия

Рационализация процессов и обеспечение закупок

Развитие поставщиков

www.sap.ru**14112401**

Авторское право
© 2014 SAP SE. Все права защищены.

SAP, SAP Business Suite, xApps, xApp, SAP NetWeaver и другие упомянутые здесь продукты и услуги SAP, а также соответствующие им логотипы являются торговыми марками SAP SE или торговыми марками SAP SE, зарегистрированными в Германии и в ряде других стран. Названия других продуктов или услуг, встречающиеся в этом документе, являются торговыми марками соответствующих компаний.

Подробная информация по торговым маркам и другим аспектам, связанным с авторским правом, размещена на сайте компании по адресу:

<http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>

Начните использовать SAP сегодня,
чтобы завтра быть впереди конкурентов!

Позвоните нам по телефонам (звонок бесплатный):

Россия: **8-800-200-01-28**

Украина: **0-800-307-28-80**

Казахстан: **8-800-080-05-43**

Белоруссия: **8-820-0491-0004**



www.youtube.com/saptvcis

www.twitter.com/sap_cis

www.facebook.com/saprussia



The Best-Run Businesses Run SAP™