

Прозрачность закупок с помощью решения SAP «Управление взаимоотношениями с поставщиками» на проекте Западная Курна-2

Отрасль:	Нефтегазовая отрасль
Регион:	Ирак
Год:	2012
Клиент:	ЛУКОЙЛ
Задача:	<ol style="list-style-type: none">1. Обеспечить надежный «костяк» системы, создав базу данных поставщиков: поставкой должен заниматься только поставщик, обладающий соответствующей квалификацией.2. Разговаривать с сообществом поставщиков на одном языке: классификация товаров, работ, услуг и поставщиков должна основываться на едином общепринятом классификаторе. Для этого был выбран и внедрен нефтегазовый отраслевой классификатор FPAL (First Point Assessment), который используется для категоризации закупаемых товаров и услуг, а также для классификации поставщиков.3. Точно выбрать нишу, где система сможет принести пользу. Например, многомиллиардный тендер на заключение генподрядного контракта на проектирование, поставку и строительство (EPC-контракт) не является задачей для SAP SRM. Зато SRM оказывается действительно удобным и эффективным инструментом сорсинга (выбора источника поставки) для рутинных и мелких закупок.4. Гарантировать конфиденциальность данных, что особенно важно при проведении конкурентных закупок. Поставщики должны быть уверены, что никто не сможет увидеть их предложения до наступления даты открытия.5. Как можно раньше привлечь к участию в создании системы представителей компаний поставщиков. Для этого прототип системы показывался

поставщикам и собирались замечания и предложения, позволяющие облегчить работу поставщиков в системе.

6. Минимизировать или исключить бумажные процедуры. Параллельное ведение бумажного и электронного процесса делает из системы обузу, а не помощницу.

7. Органично интегрировать SRM в существующую информационную среду компании, сделать так, чтобы на вход системы поступала информация о потребности в закупке из ERP, а результат работы SRM — контракт — вернулся обратно в ERP.

8. Обеспечить стабильность и надежность работы системы.

Результат:

1. Сокращение временных затрат на проведение рутинных закупок за счет стандартизации процесса закупок и перехода на электронный документооборот.
2. Снижение трудозатрат на рутинные закупки и освобождение высококвалифицированного персонала для организации сложных закупок.
3. Повышение конкурентности и прозрачности закупок за счет обеспечения равных условий для участников конкурсов и постоянного увеличения потенциальных участников конкурсов за счет роста числа компаний, получающих доступ в SRM.
4. Сохранение в системе информации по каждому этапу закупок.
5. Саморегистрация поставщиков в базе данных LME через сайт компании.

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

Закупщиков удалось переориентировать на стратегические закупки и работу с рынком благодаря расширению базы поставщиков и сокращению времени и трудозатрат на рутинные и мелкие закупки, увеличить конкурентность закупок за счет привлечения большего количества поставщиков, повысить прозрачность и управляемость процесса закупки за счет унификации процедур, обеспечить конфиденциальность данных и хранение записей о действиях, совершенных в системе участниками процесса закупки.

При этом количество ошибок при оформлении документов в процессе закупки сократилось на 20%, 92% закупок товаров, стоимостью до \$100 тыс., проходит через SRM.

Направление деятельности: Управление материально-техническим обеспечением, Управление закупками

Партнеры: SAP

Отзыв: «Благодаря решению «Управление взаимоотношениями с поставщиками SAP», процесс выполнения наших текущих закупок стал более эффективным и прозрачным. Кроме того, мы смогли увеличить свою базу поставщиков и сократить длительность цикла закупки. Работая в программной среде, мы смогли упростить весь процесс «от закупки до оплаты».

Теперь для него характерно снижение административной составляющей и повышение эффективности. Использование SRM увеличило конкурентность закупок за счет привлечения большего количества поставщиков и ускорило процесс закупки за счет отказа от «бумажной» работы».

Директор по организации закупок и контрактам
Лукойл Мид-Ист Лтд., Иван Бельтюков