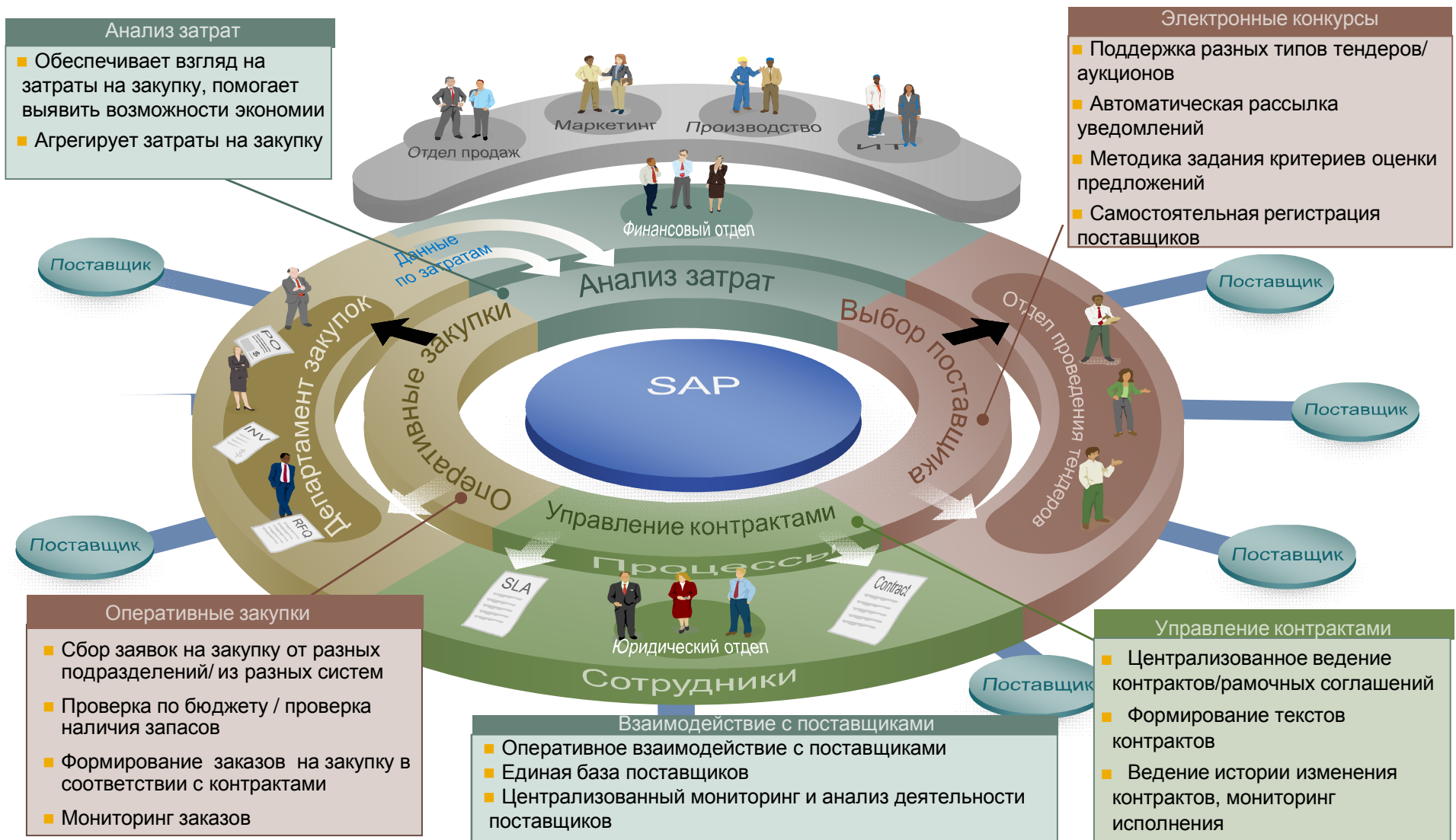


Опыт проведения конкурсных закупок на российских предприятиях при помощи решения SAP SRM

Наталия Вилинская
Апрель 08, 2011



Комплексное решение по управлению закупками

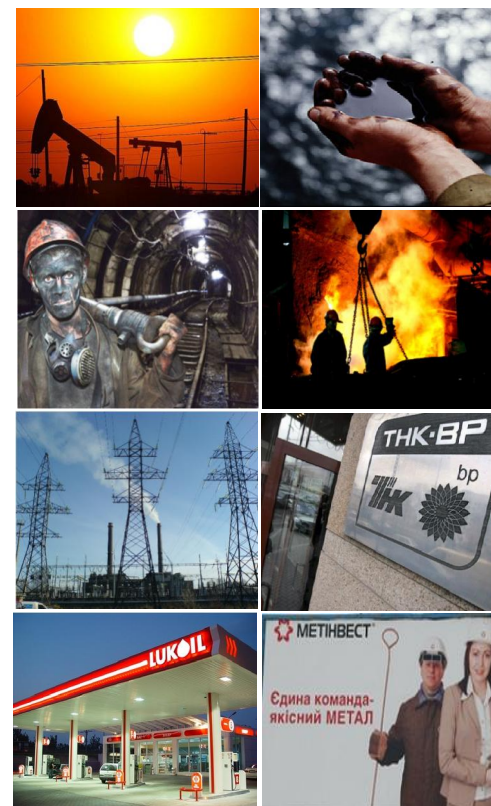


Опыт внедрения SRM в мире и СНГ

В мире более 3500 внедрений.

Внедрения в СНГ (в промышленной эксплуатации)

- **ОАО «Сургутнефтегаз»** (отрасль: нефть и газ)
- **ОАО «ТНК-BP Менеджмент»** (отрасль: нефть и газ)
- **ООО «ЕвразХолдинг»** (отрасль: металлургия)
- **ОАО «МОЭК»** (отрасль: энергетика)
- **ЗАО «ОМК»** (отрасль: металлургия)
- **ОАО «СУЭК»** (отрасль: добыча)
- **ОАО «ЛУКОЙЛ «ЛУКОЙЛ Оверсиз»** (отрасль: нефть и газ)
- **ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ»** (отрасль: добыча и металлургия)



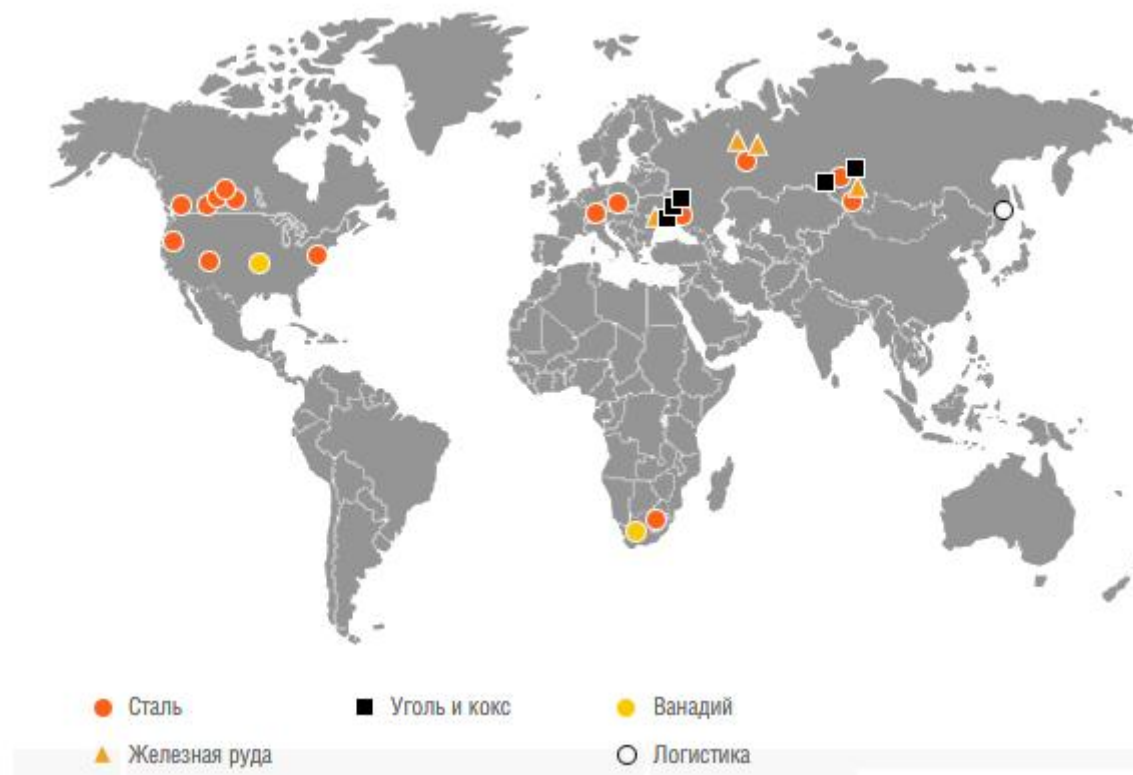
Через конкурсы в SRM закупаются разные категории продукции: от расходных материалов до стратегически важных

Компания	Направление использования системы
ОАО «Сургутнефтегаз»	Закупки по минимальным ценам http://www.surgutneftegas.ru/marketing/konkurs/system/
ОАО «ТНК-ВР»	Критичные и дорогостоящие МТР - централизованные закупки http://srm.tnk-bp.ru
ОАО «МОЭК»	Вся производственная программа http://oaomoek.ru/
ООО «ЕвразХолдинг»	Все закупки: централизованные и тиражирование решения на децентрализованные закупки http://www.evraz.com/ru/business/suppliers/

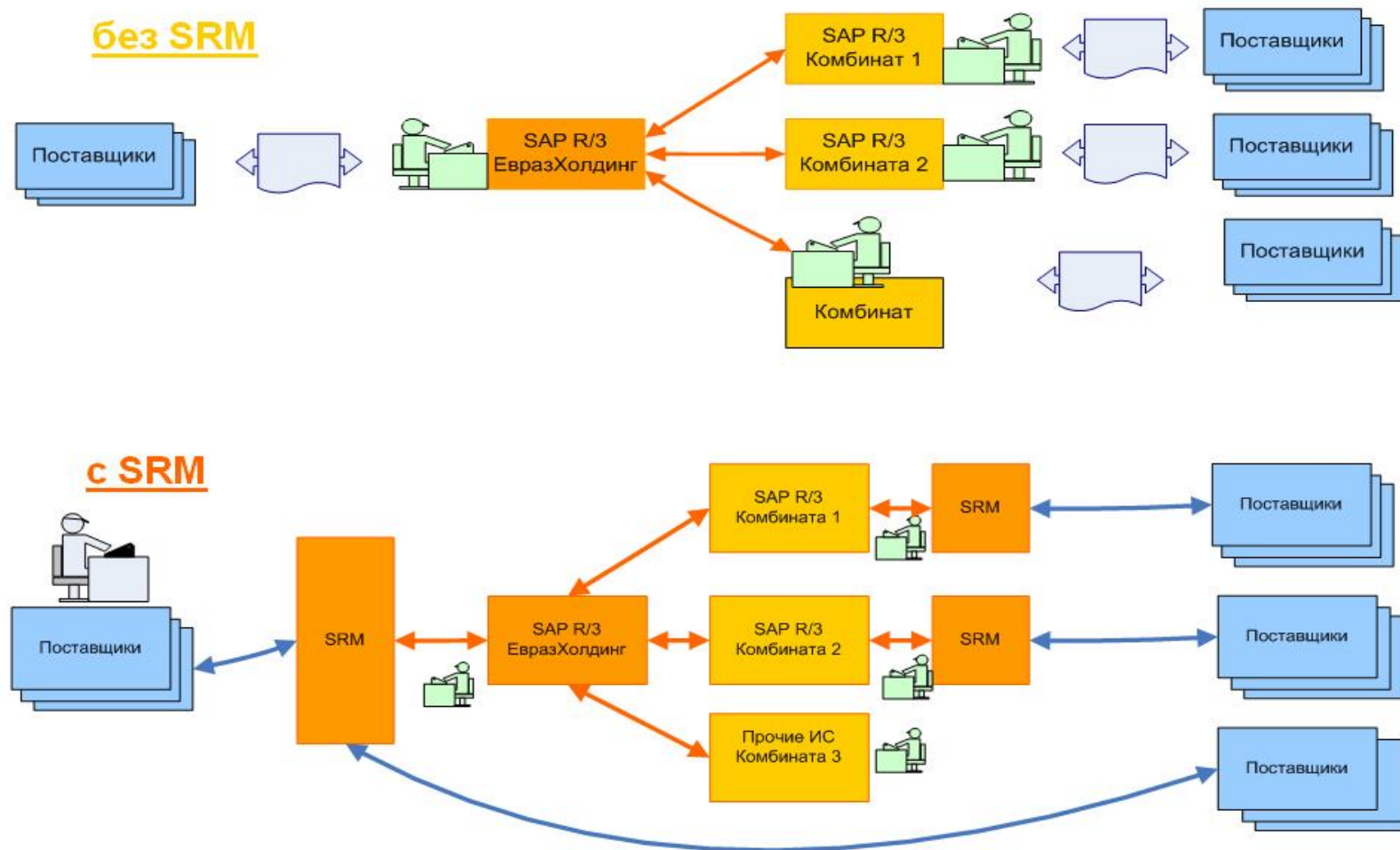
Опыт внедрения SRM в СНГ

Примеры внедрений в российских компаниях:

- ООО «ЕвразХолдинг»
- ОАО «Сургутнефтегаз»
- ОАО «МОЭК»



С внедрением SRM устранены ключевые недостатки «традиционной» схемы работы



SAP позволяет построить прозрачный контролируемый процесс снабжения



Использование SRM позволило повысить производительность сотрудников на 60 %

- В системе работает более 200 сотрудников
- Увеличение количества поставщиков в 2-3.5 раза по разной номенклатуре (саморегистрацию прошли более 1680 компаний)
- Снижение цен закупок на 1.5 - 3%
- Сокращение сроков обработки заявок на закупку с 10,5 часов до 4 часов
- Объем закупок через SRM на корпоративном уровне за 2009 год составил порядка 6 млрд. рублей, в среднем за месяц в 2010 году закупается продукции около 0,9 млрд. рублей.

Достигнуты цели:

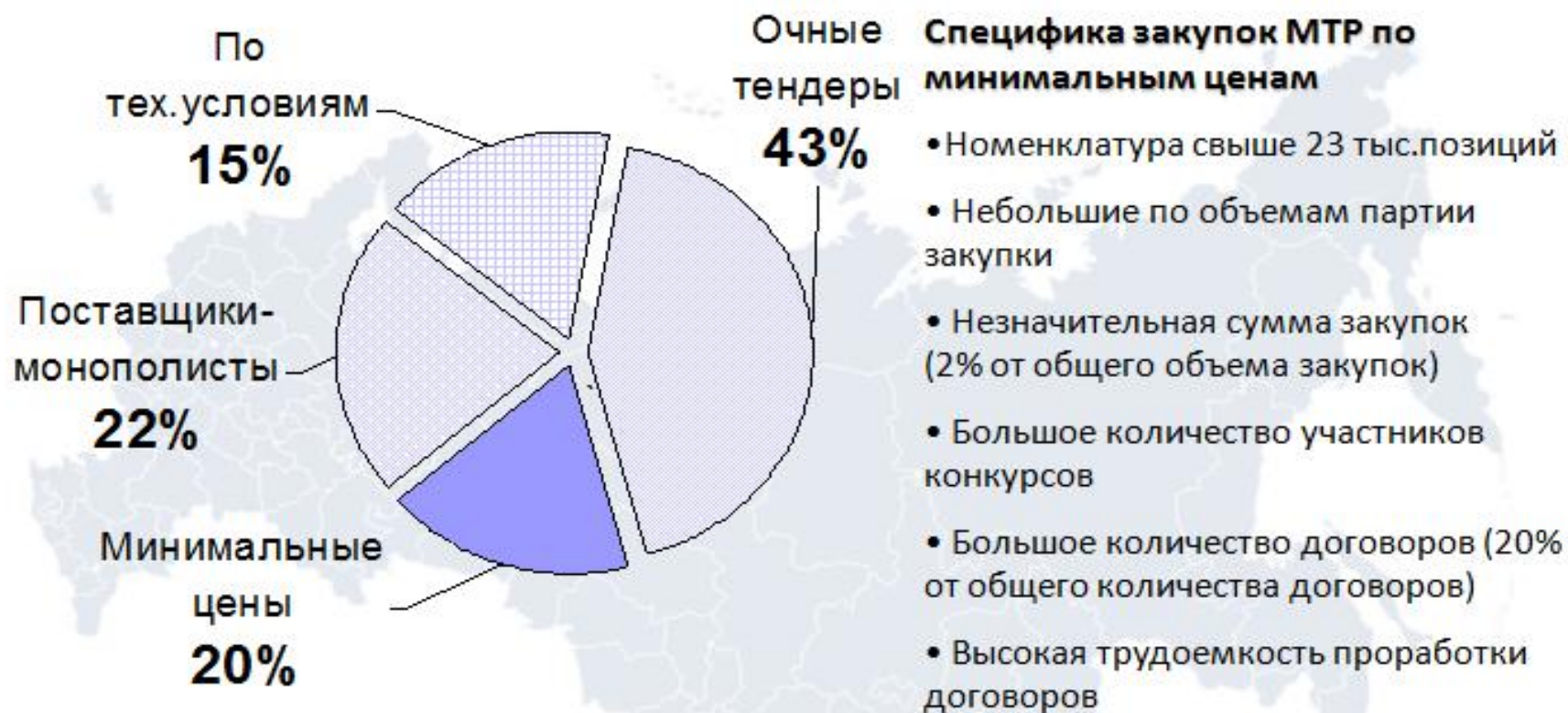
- Прозрачность процесса закупки. Исключение человеческого фактора - при принятии решений кому отдать заказ, нет зависимости от «личных блокнотов» снабженца, разглашение конфиденциальной информации
- Контроль сроков исполнения процесса «Закупки»

Опыт внедрения SRM в СНГ

Примеры внедрений в российских компаниях:

- **ООО «ЕвразХолдинг»**
- **ОАО «Сургутнефтегаз»**
- **ОАО «МОЭК»**

Закупки по «минимальным ценам» - направление использования системы



Закупки по «минимальным ценам» - основное направление использования системы SAP SRM в ОАО «Сургутнефтегаз»

ОАО «Сургутнефтегаз» использует 3 ключевых сценария проведения конкурсов

Сценарии проведения конкурсов

Стандартный сценарий	Сценарий с автоматической рассылкой анализа цен	Сценарий с автоматической рассылкой анализа цен и автоматическим продлением
<ul style="list-style-type: none">▪ Автоматическая рассылка приглашений▪ Запрос на снижение цен формируется вручную▪ Публикация следующего этапа (продление конкурса) производится вручную	<ul style="list-style-type: none">▪ Автоматическая рассылка приглашений▪ В ответ на каждое предложение направляется «анализ цен»▪ Публикация следующего этапа (продление конкурса) производится вручную	<ul style="list-style-type: none">▪ Автоматическая рассылка приглашений▪ В ответ на каждое предложение направляется «анализ цен»▪ Публикация следующего этапа производится автоматически

- Возможность изменения сценария в любой момент конкурса
 - Повышение эффективности за счет использования аукционных технологий
 - Снижение трудоемкости за счет автоматизации операций

**За 2 года продуктивной работы в системе
экономический эффект составил более 180 млн. руб.**

За период с 01.11.2007 по 01.11.2009:

- Проведено более 1800 конкурсов на закупку материально-технических ресурсов
- По результатам 1600 конкурсов заключено более 2300 договоров на поставку материально-технических ресурсов на общую сумму около 3 млрд.руб.
- Проведено 28 конкурсов по реализации вторичных ресурсов на сумму более 200 млн.руб.
- По результатам 208 конкурсов проведены очные тендеры
- Среднее снижение стоимости в процессе конкурса составило 8 %
- Среднее количество участников конкурса – 6
- Максимальное количество участников в одном конкурсе – 32
- Экономический эффект составил более 180 млн.руб.

Опыт внедрения SRM в СНГ

Примеры внедрений в российских компаниях:

- **ОАО «Сургутнефтегаз»**
- **ООО «ЕвразХолдинг»**
- **ОАО «МОЭК»**

Компания ОАО «МОЭК» внедрила систему за 3 месяца

Создание электронной торговой площадки

Внедрение системы

- Решение о внедрении: июль 2007 года
- Начало работ: август 2007 года
 - Рабочая группа по внедрению модуля «Управление взаимоотношениями с поставщиками» (SRM)
 - Поставка серверного оборудования
- Тестирование: сентябрь 2007 года
- Подготовка пользователей: сентябрь 2007 года
- Сдача в эксплуатацию: октябрь 2007 года
- Начало использования в филиалах: декабрь 2007 года



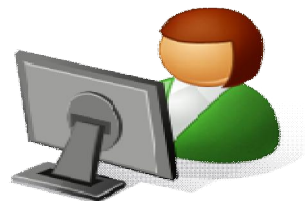
Была существенно изменена процедура работы с поставщиками

Обучение работников ОАО «МОЭК»

- Отдел конкурсов Аппарата управления (4 человека)
- Отделы МТК филиалов (92 человека)

Обучение поставщиков

- Оповещение партнеров
- Общие семинары (304 человека)
- Консультации в режиме горячей линии
 - Работники отдела конкурсов
 - Технические специалисты Филиала № 17 «Центр информационных технологий»
 - Консультанты подрядчика



Особенности работы с поставщиками

- Исключение бумажных и электронных носителей при подаче заявок
- Упрощенная регистрация
- Обучение представителей поставщиков
- Разработана подробная инструкция по работе с Электронной торговой площадкой
- Постоянные консультации
- Выделено рабочее место для работы поставщиков

«Живой» пример проведения конкурсов в системе. Список конкурсов.

The screenshot shows the mySAP SRM web interface in Microsoft Internet Explorer. The browser address bar shows the URL: `https://sapsrmd.mipcn.net.org:8500/sap/bc/gui/sap/its/bbpstart/?sap-system-login-basic_auth=X&sap-client=100&sap-language=RU`. The page title is "SRM - Enterprise Buyer - Microsoft Internet Explorer".

The main content area is titled "Конкурс обработать" (Process Competition). It includes a "Создание конкурса" (Create Competition) section with a "Создать" (Create) button and a "Создать образец" (Create Sample) button. Below this is a "Поиск конкурса" (Search Competition) section with a search form containing fields for "Номер конкурса" (Competition Number), "Название конкурса" (Competition Name), "Статус" (Status), and "Обработано с" (Processed from). The search results are displayed in a table with the following data:

Номер	Имя	Тип	Закупочная организация	Статус	СркПодачиПр	Предлож.	Действие
497	Электротех. раб ЦТП Фил. №2	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	4	
495	Ремонт оборуд. ЦТП Фил. №2	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	2	
494	Общестроительные раб. Фил. №1	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	4	
493	Электротех. раб на ЦТП Фил. №1	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	4	
489	Рем. сист. контр. ППУ-изол. ТС Фил. №1-10	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	5	
487	Благоустройство терр. Фил. №№5-10	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	7	
486	Благоустройство терр. Фил. №№1-4	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	6	
484	Перекладка байпасов Фил. №8	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	2	
483	Перекладка байпасов Фил. №7	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	4	
482	Перекладка байпасов Фил. №5	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	2	
481	Перекладка байпасов Фил. №4	Конкурс	Аппарат Управления	Опубликовано	06.12.2007 17:00:00	2	

«Живой» пример проведения конкурсов в системе. Поставщики-участники конкурса.

SRM - Enterprise Buyer - Microsoft Internet Explorer

Адрес: https://sapsrmd.micpnet.org:8500/sap/bc/gui/sap/its/bbpstart/?sap-system-login-basic_auth=X&sap-client=100&sap-language=RU

mySAP SRM [Первая страница](#) | [Справка](#) | [Параметры настройки](#) | [Поддер.](#) | [Выход из системы](#)

Конкурс: просмотр

[Скопировать](#) | [Проверить](#) | [Изменить](#) | [Актуализировать](#) | [Закрытие](#) | [Выгрузка](#) | [Загруз](#) | [Просмотр перед выводом](#) | [Создать следующий конкурс](#)

Имя: Благоустройство терр. Фил.№№5-10 Номер: 487

[Данные заголовка](#) | [Данные позиции](#)

[Основные данные](#) | [Партнер](#) | [Участник/предложения](#) | [Документы](#) | [Атрибуты](#) | [Взвешивание](#) | [Дополнительные валюты](#) | [История](#) | [АналитОтчеты](#) | [ПредвПросм утверждения](#) | [Статус](#) | [Версии](#)

ОбзорУчастникКонкурса

<input type="checkbox"/>	УчастнКонк*	Фирма	Контактное лицо	Средство отправки	СтатусПредлож	Версия конкурса	Действие
<input type="checkbox"/>	196	ЗАО "Дорстроймеханизация"	Сергей Фёдорович Коваль	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	878	ООО "АЙ Кью Менеджмент"	Людмила Артемова	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	295	ООО "ЗЕНИТ-ТЕПЛОСТРОЙ"	Марат Закирович Желна	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	243	ООО "МНЕВНИКИ В"	Станислав Анатольевич Загорский	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	845	ООО "НАДЕЖНАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ КОМПАНИЯ"	Вера Николаевна Брындина	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	292	ООО "ТАИС"	Андрей Сергеевич Силкин	Электронная почта			
<input type="checkbox"/>	847	ООО "Производственно-Техническая АРМА-МА"	Юрий Вадимович Духнин	Электронная почта	Предложение подано		
<input type="checkbox"/>	200	Общество с ограниченной отв "Балистр-М"	Марина Валерьевна Горшенина	Электронная почта	Предложение подано		

[Информ. УчастКонк об изменении](#)

* Обязательный ввод

Узнайте больше об опыте наших клиентов

“ Процессы, ранее фиксировавшиеся только на бумагах, теперь полностью реализованы в системе. Все зафиксировано в системе и может быть проанализировано и представлено в виде отчетов...
Среднее снижение стоимости в процессе конкурса составляет около 8%
Андрей Пирогов, Заместитель начальника отдела разработок и внедрения технологии закупок ОАО "Сургутнефтегаз"

“ Мы получили возможность контролировать процесс снабжения от этапа представления заявки до этапа поставки на предприятие
Вадим Сидоркин, менеджер проекта по внедрению SRM, заместитель директора по снабжению ООО «ЕвразХолдинг»

“ Если сравнивать итоги конкурсов без использования электронной торговой площадки и с ее использованием, то разница составляет 3-5%
дополнительной экономии
Михаил Дудко, Заместитель начальника отдела организации конкурсов ОАО «МОЭК»

Эти и другие материалы представлены Вашему вниманию на нашем сайте www.sap.ru .



Спасибо!