

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТЕНДЕРНОГО ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ SAP

В статье описаны возможности автоматизации процесса тендерного отбора поставщиков как тенденции совершенствования закупок за счет бюджета и за счет собственных средств и возможность его реализации в системе SAP. Выделены основные причины необходимости автоматизации отбора поставщиков, а также преимущества проведения электронных торгов, такие как сокращение затрат и повышение прозрачности процесса. Рассмотрены основные этапы проведения электронных торгов в системе SAP SRM и описан опыт внедрения данной системы в компаниях.

Закупки — один из ключевых элементов бизнеса современной компании. Снижение расходов, связанных с закупками, позволяет компании повысить рентабельность. Вместе с тем недопустимо снижение качества закупок, а значит, необходим выбор квалифицированных поставщиков, формирование с ними устойчивых и взаимовыгодных партнерских отношений. Иными словами, необходимо проведение тендерного отбора поставщиков.

Современный тендер представляет собой способ размещения заказа на поставку товаров или выполнения каких-либо работ. Общий принцип работы проведения тендерного отбора представлен на рисунке.



Общий принцип проведения тендерного отбора поставщиков

Тенденцией совершенствования механизма тендерного отбора поставщиков является его автоматизация на предприятиях и создание электронных торговых площадок.

Основными причинами необходимости автоматизации отбора поставщиков являются значительная экономия временных и денежных затрат на прием заявок, проведение торгов и подведение итогов, а также достижение прозрачности проведения процедуры тендерного отбора.

Решения для автоматизации механизма тендерного отбора предлагают множество компаний. Одной из таких компаний является компания SAP, основным решением которой в области проведения электронного отбора и

оценки поставщиков является «Управление взаимоотношениями с поставщиками» SAP SRM [2].

Сценарии выбора поставщика в решении SAP SRM достаточно разнообразны, они могут включать как конкурсы и обратные аукционы в режиме онлайн, так и протяженные во времени тендерные торги. Шаблоны коммерческих предложений, хранимые и изменяемые централизованно, позволяют повысить производительность при создании запросов на коммерческое предложение, а передовые средства анализа увеличивают скорость и точность оценки поступающих предложений [3].

Проведение конкурсных процедур на закупку в системе SAP SRM осуществляется в соответствии со следующими этапами:

- На основании собранных утвержденных заявок на закупку в системе SAP SRM формируются конкурсные документы, и информация из них автоматически переносится в документ конкурса.

- Подготовленный документ конкурса проходит процедуру согласования, и утвержденный конкурс публикуется в системе. Поставщикам автоматически формируется рассылка с уведомлением об открытии конкурса.

- Заявки поставщиков могут быть автоматически проранжированы в системе в соответствии с набранным количеством баллов по заданной схеме оценки предложений.

- Результаты конкурса согласуются участниками тендерной комиссии.

- После определения победителей поставщики по электронной почте могут получать уведомления о результатах конкурса.

Важными условиями при проведении тендерного отбора являются анонимность процедуры и непредвзятость участников, защищенность сведений, прозрачность сделок, а также оперативность получения информации. При использовании системы SAP SRM данные условия успешно выполняются.

Так, проведение электронных тендеров в данной системе обеспечивает:

- во-первых, уверенность в честности всей процедуры. Поставщики действуют анонимно. Идентификация поставщиков осуществляется только по окончании электронных торгов, что обеспечивает непредвзятость заказчиков;

- во-вторых, надежную защиту любых сведений и документов. Они посылаются в электронной форме, и гарантируется их конфиденциальность;

- в-третьих, уверенность в прозрачности сделок. Каждый шаг участников — заказчиков, предпринимателей и оператора — фиксируется на площадке, чтобы в любой момент можно было обратиться к истории электронных торгов;

- в-четвертых, оперативность получения информации о новых лотах, выставленных заказчиками, о ходе и результатах электронных торгов.

В ряде компаний на базе решений SAP SRM внедрена автоматизированная система проведения тендерного отбора. Среди них компании сталелитейной и горнодобывающей отраслей, на электронных торговых площадках которых была автоматизирована система управления взаимоотношениями с поставщиками. Также система проведения конкурсов и выбора поставщиков

SAP SRM дала положительные результаты в торговой компании сегмента бытовой техники и электроники. Целью проекта была организация прозрачной процедуры оценки и выбора поставщиков, использование программной поддержки при формировании потребностей на закупку, проведение конкурсов и аукционов, а также при заключении договоров с поставщиками и контроле исполнения.

Как итог использования решения SAP SRM в торговой компании — налажена регистрация потенциальных поставщиков на корпоративном портале компании. Система позволяет проводить предварительную квалификацию поставщиков, поддерживает возможность организации и проведения тендерных процедур на закупку товарно-материальных ценностей и услуг, включая проведение онлайн-аукционов на портале. Также система позволяет оперативно формировать результаты, утверждать отчеты о проведенных тендерах, формировать контракты на закупку.

11 декабря 2014 г. компания SAP, «Сбербанк-АСТ» и компания «Норбит» объявили о намерении создать крупнейший в России онлайн-сервис для проведения электронных закупок на базе облачной бизнес-сети SAP Agiba и крупнейшей российской электронной площадки «Сбербанк-АСТ». Новая торговая площадка будет объединять около 2 миллионов компаний в России, Беларуси и за рубежом и позволит значительно сократить длительность закупочного цикла: с 20–30 дней до нескольких часов.

Таким образом, можно отметить, что автоматизация механизма тендерного отбора поставщиков является важным элементом для развития компании. Возможна успешная автоматизация данного процесса с использованием системы SAP при помощи решения SAP SRM. Внедрение данного решения обеспечит определенные преимущества, и в некоторых компаниях уже проведена успешная автоматизация процессов проведения тендеров на базе решения SAP SRM.

Список литературы

1. Регламент электронной торговой площадки РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gozakupki.by/userfiles/file/reglament.pdf>. — Дата доступа: 03.10.2015.
2. SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://help.sap.com/srm>. — Дата доступа: 03.10.2015.
3. Решение SAP «Управление взаимоотношениями с поставщиками» (mySAP SRM) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.norbit.ru/resources/products/sap_srm.pdf. — Дата доступа: 03.10.2015.