

## Портал поставщиков и электронная торговая площадка, 2008г.



**ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»** входит в число двадцати крупнейших сталелитейных компаний мира. Самый крупный в России металлургический комплекс с полным производственным циклом. ОАО «ММК» производит самый широкий ассортимент металлопродукции среди предприятий Российской Федерации и стран СНГ.

Компания IBS Borlas реализовала проект создания портала поставщиков и электронной торговой площадки на Магнитогорском металлургическом комбинате. Целью проекта являлось повышение прозрачности и эффективности логистических процессов комбината, вовлечение клиентов и поставщиков ММК в рациональные отношения сотрудничества».

Созданный IBS Borlas портал поставщиков позволяет создавать поставщику предварительные уведомления о поставках с указанием, даты отгрузки, прибытия на комбинат, объема продукции, данные транспортной накладной. Все данные автоматически попадают в КИС ММК, что позволяет использовать оперативные данные поставщиков для анализа и планирования деятельности комбината. Портал поставщиков введен в промышленную эксплуатацию и используется в настоящее время на 130 рабочих местах.

По оценке руководства ММК, с внедрением портала достигнут ряд бизнес-выгод:

- повышена оперативность и достоверность информации по заказам и поставкам;
- снижены административные расходы за счет самообслуживания поставщиков;
- эффективнее ведется планирование использования транспорта и площадей хранения;
- гарантировано своевременное обеспечение сырьем и материалами.

В рамках проекта на ММК развернута электронная торговая площадка. В ходе ее создания реализованы все методы основные конкурентной проработки: конкурентные карты, тендеры, электронные торги. Система дает возможность проводить анализ и контроль объективности и правильности процесса выбора поставщика.

Впервые в России внедрен юридически значимый документооборот в рамках корпоративной ЭТП на основе приложений Oracle E-Business Suite. Особенность проекта – реализация полного спектра функциональности корпоративной ЭТП в сочетании с, возможно, наиболее многослойной и полной защитой информации в такого рода проектах в России.

В настоящий момент в части обеспечения продаж через ЭТП решает задачи:

- расширение рынка сбыта через открытие нового канала продаж;
- продвижение эффективных политик продаж с использованием интернет-технологий;
- повышение уровня удовлетворенности клиентов.

В части обеспечения закупок через ЭТП решаются задачи:

- сокращение цикла закупки;
- уменьшение затрат при приобретении;
- прозрачный и обоснованный выбор поставщиков.

В целом, результатом проекта стало значительное повышение прозрачности и эффективности логистических процессов комбината.

**Директор по ИТ ОАО «ММК» Дмитрий Каплан** подчеркнул: *«Организация электронных торгов будет способствовать максимально эффективному взаимодействию комбината с контрагентами. Нами освоен новый канал продаж, увеличена скорость обработки заказов и передачи их в производство, обеспечивается большая прозрачность процесса продаж. Планируется, что уже в ближайшее время объем продаж через ЭТП составит около 3% всего объема продаж на внутренний рынок и будет расти в дальнейшем. В перспективе планируется уйти от бумажного документооборота путем перехода клиентов ММК на электронную торговлю и развертывания on-line-системы аукционных торгов наиболее востребованной продукцией».*