

История успеха



Корпорация **Marathon Oil** внедрила у себя решение **mySAP Supplier Relationship Management**, (**mySAP SRM**, Управление отношениями с поставщиками) для упрощения процесса создания и обработки заказов для своих сотрудников. Сегодня компания обрабатывает примерно **800 заказов на поставку в неделю, по сравнению с 50-75 заказами за тот же период, обрабатываемыми с помощью прежней системы.** Решение **SAP** помогло корпорации **Marathon Oil** развернуть общую для всех поставщиков электронную среду, что значительно снизило затраты поставщиков при работе с корпорацией. Со временем часть сэкономленных таким образом средств обернулась предложением от поставщиков более выгодных цен для **Marathon Oil.**



КОРПОРАЦИЯ MARATHON OIL

MARATHON OIL ИСПОЛЬЗУЕТ РЕШЕНИЕ mySAP SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT ДЛЯ УСКОРЕНИЯ СОЗДАНИЯ И ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКУ И В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ

Корпорация Marathon Oil занимается разведкой и добычей сырой нефти и природного газа во многих странах мира, а также производством, маркетингом и транспортировкой нефтепродуктов в США. Из своего головного офиса в г. Хьюстон (штат Техас, США) корпорация Marathon Oil руководит всеми операциями на четырех континентах и занимает прочное место лидера рынка энергоносителей.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК

Корпорация Marathon Oil выбрала решение **mySAP Supplier Relationship Management** для оптимизации процесса закупок в интересах своих подразделений, занятых поиском, разведкой и добычей нефти и газа. Этот процесс охватывает все стороны снабжения скважин и буровых установок: от поставок болтов и гаек до заказа геофизических исследований и буровых работ. Ежегодно корпорация тратит около полутора миллиардов долларов на продукты и услуги, работая с 9000 поставщиков и заказывая по каталогам, содержащим 60 000 складских единиц (SKU).

«Мы столкнулись с серьезными проблемами при создании заказов на поставку, – рассказывает Майк Роулз, ответственный за электронные закупки и бизнес-процессы в Marathon Oil. – Мы внедрили mySAP SRM в целях онлайн-интеграции наших поставщиков, а также для упрощения процесса создания и обработки заказов для наших сотрудников».

Вот какие цифры приводит Майк Роулз: «С помощью решения mySAP SRM мы обрабатываем примерно 800 заказов в неделю. Пренная система давала возможность обработать только от 50 до 75 заказов на поставку за тот же период».

Оперативность закупок ведет к убыстрению и оптимизации бизнеса в целом.

«Решение mySAP SRM предоставляет возможность создания электронного заказа на поставку. Благодаря решению mySAP SRM мы мгновенно связываемся с поставщиком и сразу же предоставляем ему всю необходимую информацию для того, чтобы он без промедления начал работать над нашим заказом, – говорит Майк Роулз. – Это позволяет поставщику оперативно реагировать на наш заказ, сразу же комплектовать его и поставлять нам необходимые материалы и услуги, что, в свою очередь, ведет к снижению затрат».

«С помощью решения mySAP SRM создана платформа, где реализуются преимущества электронных закупок за счет консолидации и балансирования расходов, – продолжает Майк Роулз. – Мы создали электронную среду взаимодействия с нашими поставщиками, что значительно снизило затраты последних при работе с нашей фирмой. Доходы поставщиков растут, и они делятся своими доходами с нашей корпорацией путем предоставления более выгодных цен».

КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР – ИНТЕГРАЦИЯ

Важнейшим моментом при выборе процессов стала интеграция.

«Мы определили, что mySAP SRM как часть комплекса решений mySAP Business Suite обеспечит нам большую гибкость, – говорит Майк Роулз. – Решение SAP позволяет создавать заказы на базе имеющейся в нем информации по договорам. mySAP SRM предоставляет доступ в mySAP Business Suite, где и происходит отбор этой информации для онлайн-закупки».

«Мы столкнулись с серьезными проблемами при создании заказов на поставку. Внедрение решения mySAP SRM потребовалось не только для онлайн-интеграции наших поставщиков, но и для упрощения процесса создания и обработки заказов для наших сотрудников».

Майк Роулз, ответственный за электронные закупки и бизнес-процессы корпорации Marathon Oil

Решение mySAP SRM опознает пользователей Marathon Oil при их регистрации в системе. Оно дает пользователю обзор вариантов закупки по внутренним каталогам или на базе каталогов, размещенных на сайтах поставщиков. Пользователь наполняет «покупательскую корзину» и запускает ее в поток операций, где утверждается общая стоимость закупки и тип закупаемых позиций. «Покупательская корзина» превращается в утвержденную заявку на приобретение, по которой автоматически составляется заказ на закупку, поступающий поставщику.

В корпорации Marathon Oil также используют функциональность решения mySAP SRM для управления внутренними каталогами.

«Поставщики предоставляют нам описание того, что мы у них приобретаем, в самых разных форматах, например в виде электронных Excel-таблиц, – говорит Майк Роулз. – Мы используем встроенные в решение mySAP SRM инструменты для создания и обновления содержимого нашего внутреннего каталога на основании этой информации. Если поставщики имеют свои собственные

Интернет-сайты, наши пользователи могут посещать их и собирать всю необходимую информацию в свои "покупательские корзины"».

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ С SAP

Следующим шагом по внедрению решений SAP является внедрение решения SAP Business Information Warehouse (SAP BW – Хранилище бизнес-информации SAP) для поддержки процесса закупок соответствующей бизнес-аналитикой. «Мы разработаем инфо-кубы для получения информации о том, кому мы платим, за что мы платим и делаем ли мы это в полном соответствии с заключенными договорами, – для полного исключения нерациональных затрат, – делится своими планами Майк Роулз. – Мы также планируем создать профили связей со стратегическими поставщиками, чтобы при встречах с ними на основе точных данных обсуждать различные вопросы по контрактным обязательствам и перспективам дальнейшего сотрудничества».