

Преимущества

Решение Ariba Supplier Performance Management позволяет определять, оценивать, объединять показатели эффективности поставщиков и действовать с учетом этих показателей, в том числе за счет сведения воедино количественной и качественной информации и сотрудничества с поставщиками.

Преимущества решения SPM:

- Возможность фиксации всех параметров работы с поставщиками способствует достижению согласованных показателей и уровня обслуживания
- Повышение качества выполнения заказов благодаря активному сотрудничеству с основными поставщиками способствует оптимизации процессов, снижению затрат и увеличению объема работы с самыми эффективными поставщиками (согласно таким критериям, как качество, своевременность и другие ключевые показатели эффективности)
- Исключение серьезных проблем в сфере поставок за счет тесного сотрудничества и частой проверки эффективности
- Учет эффективности и качества имеющихся поставщиков при подборе новых
- Автоматизированные процессы и инструменты оценки и анализа позволяют управлять большим количеством поставщиков
- Предоставление поставщикам информации о недостатках при проведении работ и проблемах качества
- Структурированный подход к развитию отношений с поставщиками и оптимизации процессов на основе показателей эффективности

Решение Supplier Performance Management (SPM) обеспечивает определение, измерение и совместное повышение эффективности работы с поставщиками, способствующие удовлетворению бизнес-потребностей, улучшению взаимоотношений с поставщиками и минимизации рисков в сфере поставок.

Необходимость включения SPM в состав инструментов для стратегического подбора поставщиков диктуют различные бизнес-тенденции, в том числе:

- Требования руководства к снижению рисков, связанных с поставщиками
- Все более широкое развитие аутсорсинга
- Контроль со стороны регулирующих органов
- Нестабильность сектора поставок — компании все чаще используют инструменты для измерения и повышения эффективности работы с поставщиками:
- 70 % наиболее эффективных в своей отрасли предприятий измеряют эффективность по меньшей мере 51 % своей базы поставщиков.¹
- 43 % наиболее эффективных в своей отрасли компаний имеют в своем штате многофункциональные команды, состоящие из заинтересованных лиц, которые несут ответственность за эффективность работы с поставщиками и управление рисками.¹
- 54 % компаний, принявших участие в исследовании Gartner, планируют увеличение бюджета в области управления рисками логистической цепочки.² Однако осуществление процесса управления поставщиками может столкнуться с многочисленными трудностями:
 - Большое количество поставщиков, которое насчитывает десятки тысяч, может серьезно затруднить операции по управлению эффективностью (SPM)
 - Фрагментация данных о поставщиках в различных системах закупок, не связанных друг с другом
 - Несогласованность целей, метрик и систем показателей между различными подразделениями и командами по поиску поставщиков
 - Слишком высокие трудозатраты на сбор данных и слаборазвитые инструменты анализа, непригодные для масштабирования
 - Отсутствие единого «владельца» для каждого поставщика, который отвечал бы за процесс SPM и за результаты работы с ним. Решение Ariba Supplier Performance Management позволяет справиться с этими проблемами, организовать эффективное управление взаимоотношениями с поставщиками и повысить уровень сотрудничества.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Решение Ariba Supplier Performance Management можно добавить к пакетам Ariba Sourcing Professional или CD Packages и, основываясь на функциях управления запросами и процессами, сформировать комплексное решение для управления эффективностью работы с поставщиками и минимизации рисков. Оно позволит определять, оценивать, объединять показатели эффективности поставщиков и действовать с учетом этих показателей, включая возможность сводить воедино количественные и качественные данные и укрепить сотрудничество с поставщиками на всех этапах процесса.

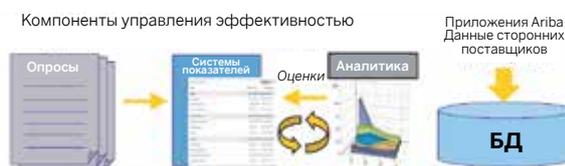
Система поиска поставщиков обеспечивает основу для управления поставщиками, в том числе адаптацию новых поставщиков и сбор информации для профиля:

- Функция самостоятельной регистрации позволяет поставщикам самостоятельно вносить информацию в свой профиль на вашем сайте еще до официального одобрения
- Анкета профиля поставщика поддерживает форматы «вопрос», «вложение» и «текст»
- Функция управления запросами предложений пересылает ответы на вопросы анкеты непосредственно в профиль поставщика, избавляя от необходимости заполнять его несколько раз или переносить информацию вручную
- Функция поиска поставщиков использует элементы расширенного профиля в качестве критериев поиска

ФУНКЦИИ РЕШЕНИЯ SUPPLIER PERFORMANCE MANAGEMENT

Управление процессами SPM и сотрудничеством с поставщиками:

- Организация действий по управлению эффективностью работы с поставщиками в определенных рабочих областях
- Определение SPM-процессов по категории или по поставщику
- Указание действий, задач, документов, вариантов анализа и членов группы



¹ Aberdeen: Управление рисками поставок, 03/07

² AMR: Управление рисками в логистической цепочке — количественное исследование

О решениях SAP® Ariba®

Решения SAP® Ariba® предоставляют площадку для работы современного бизнеса. Миллионы закупщиков и поставщиков используют преимущества бесперебойной работы в рамках всего процесса от поиска поставщика до момента оплаты. Наши решения — признанные лидеры рынка — облегчают процесс взаимодействия компаний с торговыми партнерами, позволяют принимать более продуманные решения и расширяют процессы сотрудничества на основе открытой платформы. Ежегодно более двух миллионов компаний используют решения SAP Ariba для связи и взаимодействия с партнерами, объем обрабатываемых торговых операций составляет свыше 1 трлн долл. США. Чтобы узнать больше о решениях SAP Ariba и о трансформации бизнеса, которую они помогут осуществить, зайдите на сайт www.ariba.com.

- Планирование повторяющихся задач или этапов
- Сотрудничество с поставщиками и заинтересованными лицами в зависимости от результатов проверки систем показателей и планов действий
- Автоматизация рассылки оповещений при превышении заданных пороговых значений показателей

Системы показателей и KPI обеспечивают следующие возможности:

- Создание одной или нескольких систем показателей — по поставщику и по категории
- Создание конкретных KPI на базе шаблонов систем показателей
- Возможность просмотра конфиденциальной информации поставщика только указанными членами группы
- Хранение показателей KPI и разделов в библиотеке для простоты повторного использования
- Заполнение KPI данными из опросов или транзакций
- Сопоставление данных старых транзакций с оценками KPI
- Определение значений показателей, выходящих за допустимые рамки, по каждому KPI для запуска оповещений

Опросы заинтересованных лиц.

- Проведение достоверных опросов заинтересованных лиц касательно взаимоотношений с поставщиками
- Сопоставление результатов опросов с конкретными KPI в системе показателей
- Автоматический перенос результатов опросов в систему показателей
- Автоматическое выравнивание всех отзывов от заинтересованных лиц по каждому поставщику или системе показателей
- Планирование опросов как повторяющихся задач на регулярной основе

Отчеты и оповещения SPM

- Готовые автоматизированные отчеты, обеспечивающие комплексное представление всех данных о поставщике с учетом всех управляемых расходов
- Возможность быстрого создания отчетов по выбранным поставщикам или категориям
- Отслеживание эффективности процессов SPM по времени для определения потребностей в их улучшении
- Автоматизация задач и оповещений для планов действий при превышении заданных пороговых значений показателей

Информационная панель SPM

- Отображение всех данных об эффективности конкретного поставщика или категории в виде единого представления
- Создание постоянного представления избранных отчетов SPM-системы
- Быстрый просмотр оповещений и задач, относящихся к эффективности работы за пределами заданных пороговых значений
- Управление всеми задачами SPM в календарном представлении
- Просмотр выполнения наблюдаемых SPM-проектов
- Детальный просмотр любых данных, представленных на информационной панели

ОПЫТ SAP ARIBA СПОСОБСТВУЕТ УСПЕХУ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ПОСТАВЩИКАМИ

Передовые процессы SAP Ariba, основанные на углубленных знаниях компании в сфере управления эффективностью взаимоотношений с поставщиками (SPM), формируют надежную базу для создания SPM-программы. Для компаний, желающих разработать собственную SPM-программу с процессами, специально созданными с учетом их уникальных потребностей, SAP Ariba предлагает консультативные услуги, помогая определить и сформировать специальные процессы для каждой организации. Наши консультанты также помогают разрабатывать опросы, системы показателей и KPI, учитывающие особенности конкретного рынка поставок.

ПОЧЕМУ ИМЕННО SUPPLIER PERFORMANCE MANAGEMENT?

Управление расходами требует сотрудничества с имеющимися поставщиками, определения новых источников поставок и оценки базы поставщиков. Формальные систематические SPM-программы обеспечивают не менее чем 20-процентное повышение эффективности работы с поставщиками по различным критериям, включая цену, своевременность поставок, количество товара и уровень обслуживания; однако почти 50 % компаний в большинстве отраслей до сих пор не имеют таких программ.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Имеются ли у вас необходимые инструменты и опыт для достижения целевых показателей в сфере управления эффективностью работы с поставщиками? Наиболее эффективные в своей отрасли организации уже оценили влияние SPM-систем, которые позволяют не только улучшить взаимоотношения с поставщиками, но снизить риски, связанные с поставками, и улучшить ключевые показатели эффективности. Чтобы узнать больше, свяжитесь с SAP Ariba.

www.ariba.com

© SAP SE или аффилированная компания SAP, 2016. Все права защищены.

SAP, а также упомянутые здесь продукты и услуги SAP, как и соответствующие логотипы, являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками SAP SE (или аффилированной компании SAP) на территории Германии и других стран. Все иные названия продуктов и услуг являются товарными знаками соответствующих компаний.

Для получения дополнительных сведений и уведомлений о товарных знаках см. <http://global.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>