



**Развитие инструментов оценки
устойчивости и добросовестности
поставщиков в
корпоративных интернет-магазинах**

Корпоративный интернет-магазин



КИМ — облачное решение B2B-Center для автоматизации процессов закупки высокооборотчиваемых и низкостоймых товаров



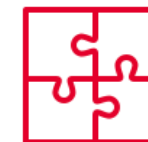
Каталоги товаров от аккредитованных поставщиков с привязкой к корпоративному справочнику



Индивидуальные цены, скидки и условия поставки



Быстрая покупка и отсутствие тендерных процедур



Легкая интеграция с корпоративными ИТ-системами

Поставщики: риски и опасения бизнеса



Снижение
количества
поставщиков



Нарушение
логистических
цепочек



Недобросовестные
контрагенты



Срыв
поставок



Неструктурированные
данные



Прекращение
поддержки
западного ПО



Облачные сервисы для **управления поставщиками**
от лидера рынка электронных торгов России

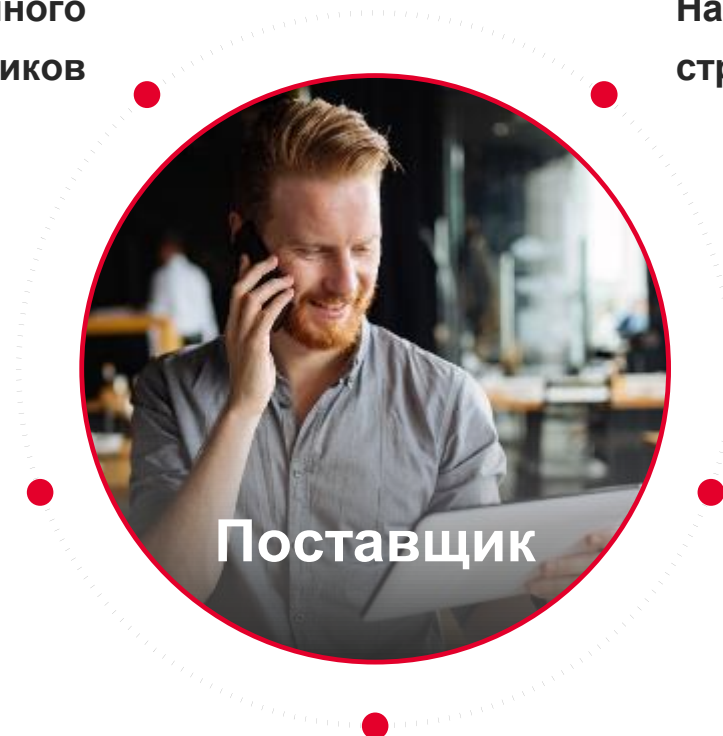
Управление поставщиками в B2B-Center



Формирование сбалансированного
портфеля поставщиков

Наличие «дублеров» в
стратегически важных категориях

Анализ деятельности поставщиков,
управление эффективностью



Выстраивание долгосрочных
отношений с эффективными
поставщиками

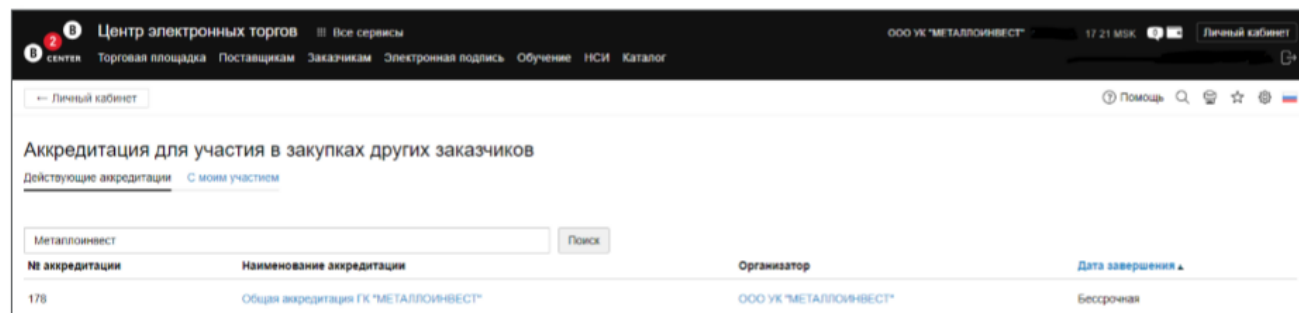
Обеспечение целостности данных,
история взаимодействия с поставщиками

Аккредитация поставщиков



Процедура:

- Проходит на площадке B2B-Center
- Поставщики участвуют бесплатно через личные кабинеты
- Можно сделать обязательной для участников ваших закупок

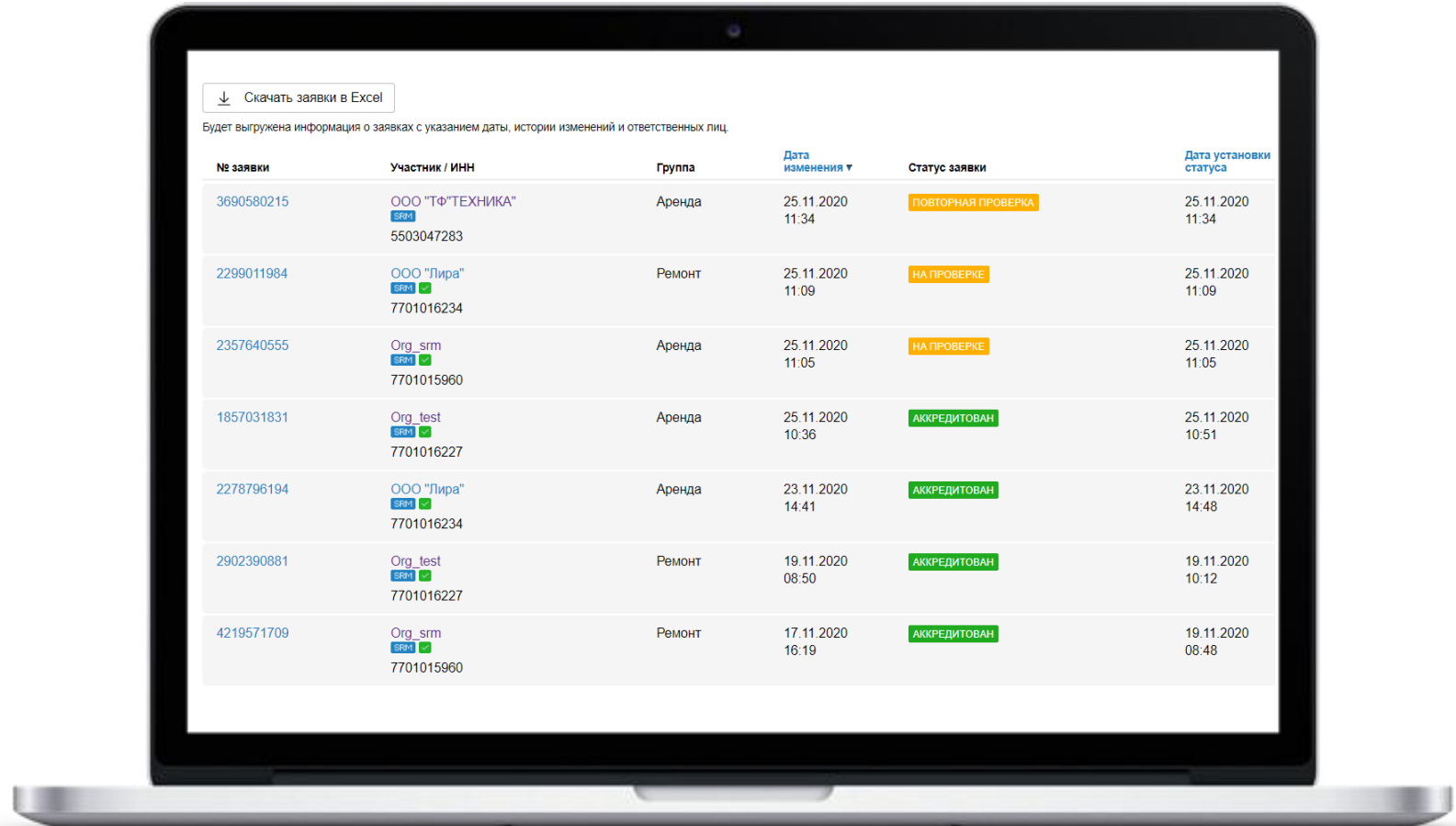


Результат:

Потенциальный поставщик получает статус «Аккредитованный» или «Неприемлемый»

Преимущества аккредитации

- Сокращение сроков процедуры
- Автоматизация процесса
- Отслеживание сроков действия аккредитации и документов
- Приглашение аккредитованных поставщиков в закупки в один клик



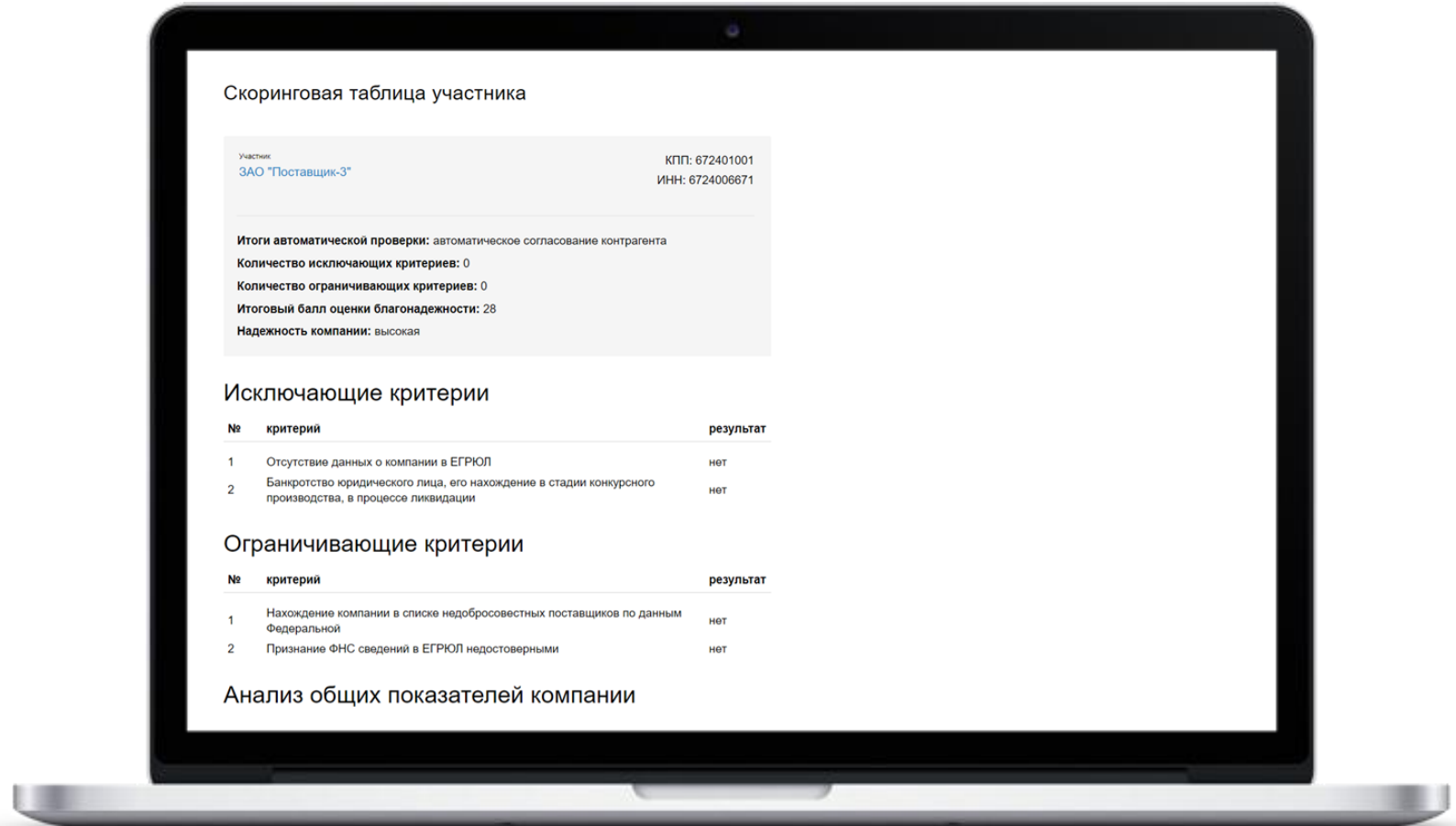
↓ Скачать заявки в Excel

Будет выгружена информация о заявках с указанием даты, истории изменений и ответственных лиц.

№ заявки	Участник / ИНН	Группа	Дата изменения ▾	Статус заявки	Дата установки статуса
3690580215	ООО "ТФ"ТЕХНИКА" SRM 5503047283	Аренда	25.11.2020 11:34	ПОВТОРНАЯ ПРОВЕРКА	25.11.2020 11:34
2299011984	ООО "Лира" SRM ✓ 7701016234	Ремонт	25.11.2020 11:09	НА ПРОВЕРКЕ	25.11.2020 11:09
2357640555	Org_srm SRM ✓ 7701015960	Аренда	25.11.2020 11:05	НА ПРОВЕРКЕ	25.11.2020 11:05
1857031831	Org_test SRM ✓ 7701016227	Аренда	25.11.2020 10:36	АККРЕДИТОВАН	25.11.2020 10:51
2278796194	ООО "Лира" SRM ✓ 7701016234	Аренда	23.11.2020 14:41	АККРЕДИТОВАН	23.11.2020 14:48
2902390881	Org_test SRM ✓ 7701016227	Ремонт	19.11.2020 08:50	АККРЕДИТОВАН	19.11.2020 10:12
4219571709	Org_srm SRM ✓ 7701015960	Ремонт	17.11.2020 16:19	АККРЕДИТОВАН	19.11.2020 08:48

Проверка Службой безопасности

- Сервисы проверки контрагентов: РНП, ЕГРЮЛ, Спарк и другие, включая внутренние системы заказчика
- Скоринговые таблицы для оценки поставщика
- Автоматический и ручной режим проверки

A laptop screen showing a credit rating table for a participant. The table is titled 'Скоринговая таблица участника' and contains information about the participant, including their name, KPP, and INN. It also displays the results of an automatic check, including the number of exclusion and limiting criteria, and the overall credit rating. Below this, there are two tables: 'Исключающие критерии' and 'Ограничивающие критерии', each with columns for '№', 'критерий', and 'результат'.

Скоринговая таблица участника

Участник ЗАО "Поставщик-3"	КПП: 672401001 ИНН: 6724006671
-------------------------------	-----------------------------------

Итоги автоматической проверки: автоматическое согласование контрагента
Количество исключающих критериев: 0
Количество ограничивающих критериев: 0
Итоговый балл оценки благонадежности: 28
Надежность компании: высокая

Исключающие критерии

№	критерий	результат
1	Отсутствие данных о компании в ЕГРЮЛ	нет
2	Банкротство юридического лица, его нахождение в стадии конкурсного производства, в процессе ликвидации	нет

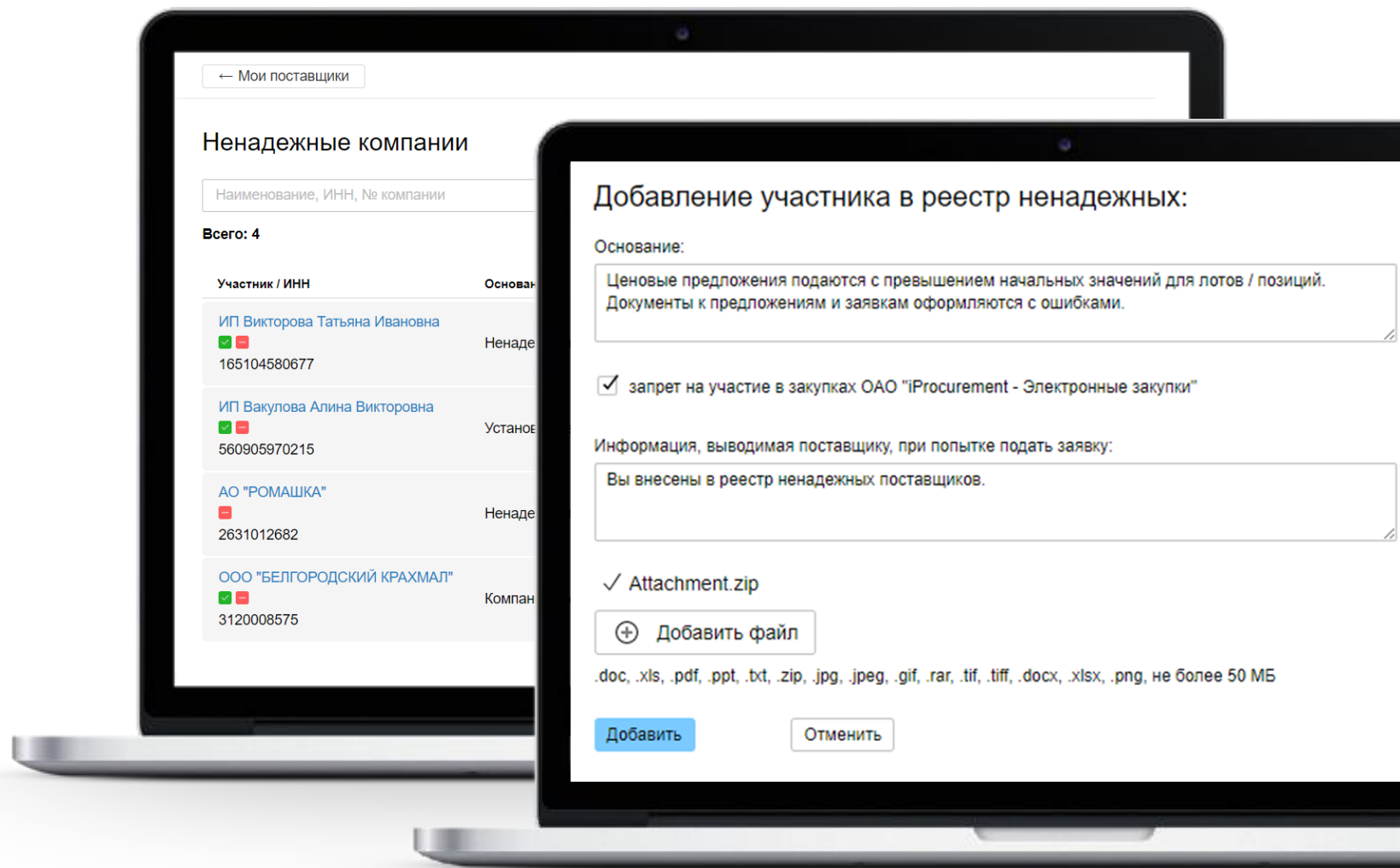
Ограничивающие критерии

№	критерий	результат
1	Нахождение компании в списке недобросовестных поставщиков по данным Федеральной	нет
2	Признание ФНС сведений в ЕГРЮЛ недостоверными	нет

Анализ общих показателей компании

Работа с ненадежными поставщиками

- Проверка контрагентов через внешние сервисы: РНП, ЕГРЮЛ, Спарк и др.
- История решений о ненадежных поставщиках
- Быстрое включение/исключение из корпоративного стоп-листа



Ценности КИМ



Сокращение
численности
операционных
закупщиков



Снижение покупок
«про запас»,
«на всякий случай»



Отсутствие претензий
заявителей к качеству
закупаемых ТМЦ



Уменьшение складских
запасов не востребуемых
малостоимостных ТМЦ
из-за доказанной
оперативности покупок



Повышение персональной
ответственности
и осознанности заказчиков
в части покупок



Разработка и внедрение
бизнес-процесса
по доставке поставщиками
ТМЦ напрямую в цех



Упрощение процесса
приемки товаров
и документооборота
с поставщиками



Возможность
использования
по ряду категорий
вендинговых аппаратов

КИМ помогает



Расширить пул ответственных поставщиков

Свыше 580 тысяч поставщиков на площадке. Рекомендательный сервис на основе искусственного интеллекта и машинного обучения



Снизить цены и повысить прозрачность малоценных закупок

Закупки только у аккредитованных поставщиков, подтвердивших готовность работать на индивидуальных условиях



Исключить риски работы с недобросовестными контрагентами

Автоматическая проверка через внешние (РНП, ЕГРЮЛ, СПАРК) и внутренние системы. История решений, скоринговые таблицы, черные списки и рейтинги



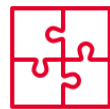
Ускорить процесс покупки и сократить срок поставки

Отсутствие тендерных процедур, единый интерфейс для взаимодействия с поставщиками, электронный документооборот



Минимизировать трудовые ресурсы, исключить из процесса закупщика

Заказ как в обычном интернет-магазине: самостоятельный поиск, сравнение предложений и оформление покупки



Интегрировать КИМ в закупочный контур компании

Интеграция с корпоративными ИТ-системами и электронной торговой площадкой B2B-Center

Преимущества



Оперативное
внедрение
(от 1 месяца)
и быстрое
вовлечение
поставщиков



Единый и удобный
интерфейс для всех
сотрудников,
инструменты
в виде
конструкторов



Облачное решение,
размещающееся
на серверах
в российских
дата-центрах



Интеграция
с корпоративными
ИТ-системами
и кастомизация
под требования
заказчика

Нам доверяет Металлоинвест



Ведущий производитель и поставщик железорудной продукции
Внутренние закупки низкостоймостных материалов
в корпоративном интернет-магазине



Электронная торговая площадка Корпоративный интернет-магазин
Управление поставщиками

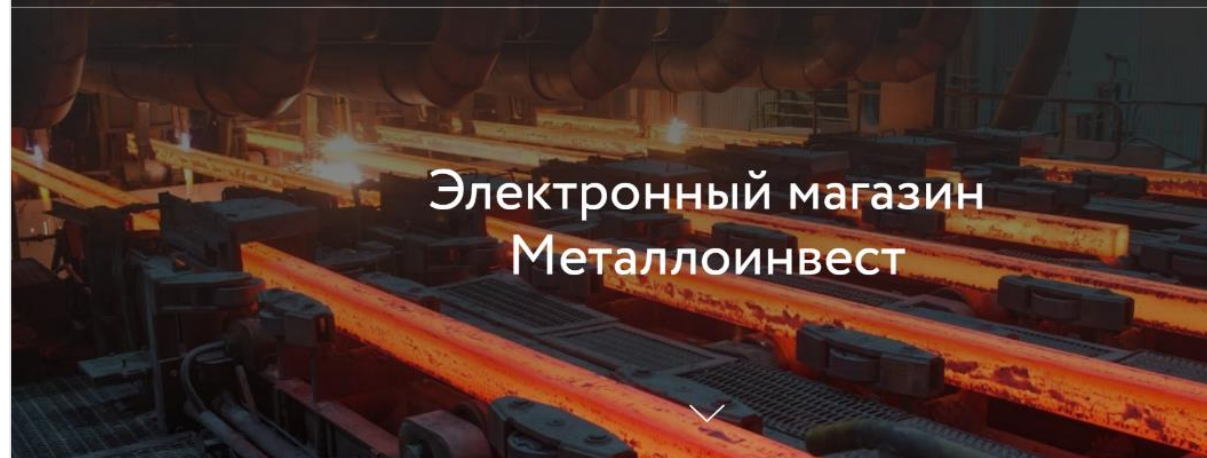
Решение

B2B-Center разработал для «Металлоинвеста» корпоративный интернет-магазин для внутренних закупок. КИМ организован по принципу маркетплейса, на котором поставщики конкурируют в режиме онлайн. Закупки по каталогу не требуют проведения конкурса поставщиков и формирования конкурентного листа, позволяют подобрать товар, максимально соответствующий требованиям покупателя, сокращают срок согласования заказа

Результат и ключевые особенности

- Более 11 300 заказов с 1 квартала 2021 г. на сумму свыше 657 млн руб.
- 2 155 заказов на сумму 231 млн руб. сделаны дочерними обществами
- Около 4 000 заказов на сумму 150 млн руб. — без участия закупщиков
- Сокращение сроков поставки до 5-7 дней с момента размещения заказа
- Только доверенные поставщики, предварительно квалифицированные службой закупок Металлоинвеста
- 8 групп закупок: информационные технологии, трубопроводная арматура, строительные материалы, хозяйственные материалы, КИПиА, электротехнические материалы, СИЗ падения с высоты, инструмент

КИМ Металлоинвест



Начать работать — просто!

1

Зарегистрируйтесь в системе

2

Пройдите квалификацию

3

Управляйте своей витриной

4

Получайте заказы

Регионы поставки



Михайловский ГОК
Курская область,
г. Железногорск

Крупнейшее месторождение железной руды в СНГ



Лебединский ГОК
Белгородская область,
г. Губкин

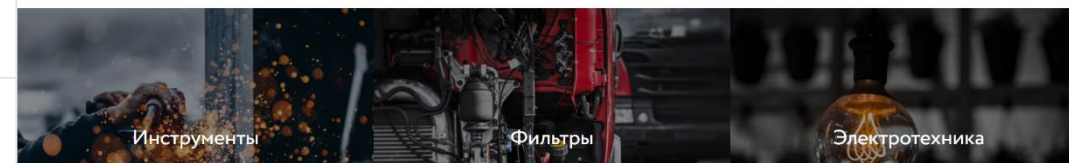
Крупнейшее в России и СНГ предприятие по добыче и обогащению железной руды, производству высококачественного железорудного сырья и металлоресурсов



ОЭМК
Белгородская область,
г. Старый Оскол

Крупное российское предприятие черной металлургии.

Категории электронного каталога Металлоинвеста



Нам доверяет Уральская Сталь



Крупнейший производитель стали в России
Цифровизация закупок с помощью облачных
сервисов B2B-Center



Электронная торговая площадка Корпоративный интернет-магазин
Управление поставщиками

Решение

Уральская Сталь с 2014 года использует площадку B2B-Center для закупок в электронной форме. В 2022 году комбинат расширил цифровизацию и с помощью B2B-Center запустил корпоративный интернет-магазин. Проект включил в себя миграцию справочника позиций и данных, интеграцию с SAP S4/HANA, адаптацию процесса формирования заказов под алгоритм заказчика, расширение системы уведомлений, настройку мультивалютности. Для допуска контрагентов используется сервис «Управление поставщиками»

Результат и ключевые особенности

- Закупки на электронной торговой площадке с 2014 года
- Эффективность торгов до 28%
- Корпоративный интернет-магазин b2b-uralsteel.ru
- Срок разработки и внедрения КИМ — 2 месяца
- Около 3,5 млн товаров от 81 поставщика по 8 основным категориям закупок по состоянию на июль 2022 г.
- Сервис «Управление поставщиками» для допуска контрагентов к торгам на площадке и в КИМ
- Услуги по технической поддержке, доработке и обновлению функциональности КИМ, а также консультированию и обучению пользователей



Андрей Бойко

Коммерческий директор

Россия, Москва, 107113, 3-я Рыбинская ул. 18, стр. 22

Тел.: +7 (495) 532-85-19, 8 800 555-85-19

www.b2b-center.ru