

13 апреля 2020

# **ГК «КОРУС Консалтинг» создала решение для управления взаимоотношениями с поставщиками K-SRM**

**ГК «КОРУС Консалтинг» представила K-SRM – многофункциональную онлайн-площадку для дистанционного взаимодействия компании с ее поставщиками из любой точки мира и с любого устройства. Инструмент помогает быстро провести все процедуры для выбора надежного поставщика через интернет и снизить трудоемкость закупочных процедур, что особенно важно в условиях текущей эпидемиологической ситуации.**

Сейчас на рынке все большую важность играет гибкость процессов при переходе на удаленную работу. Новое ИТ-решение, онлайн-платформа K-SRM, улучшает взаимодействие компании с ее поставщиками на всех этапах: от первичного сбора информации и работы с ассортиментом до проведения торгов и обмена документами. В основе инструмента – несколько технологических компонентов: личный кабинет поставщика, электронная торговая площадка, система электронного документооборота и BPM-решение. Сервис поддерживает работу с любых устройств и обеспечивает дистанционную работу поставщиков и закупщиков.

«Взаимоотношения с поставщиками и контрагентами – один из самых сложных и трудоемких процессов в крупных организациях. Здесь компаниям приходится сталкиваться с тем, что закупки проводятся непрозрачно, а для корректной оценки контрагентов недостает информации. Закупочные процедуры зачастую бывают громоздкими и сложными, поиск альтернативных поставщиков затруднен, а сверка документов занимает значительное количество рабочего времени менеджеров. Мы решили эти недостатки устранить», – отметил **Вячеслав Коган, директор по развитию бизнеса направления e-commerce ГК «КОРУС Консалтинг»**.

Выбор надежного поставщика, который предоставит наиболее качественный товар по оптимальным ценам и условиям доставки, для многих компаний сегодня вышел на первый план. С K-SRM организации могут собирать и хранить данные о своих поставщиках, их товарах и услугах в единой базе данных, что позволит сократить время на поиск надежного контрагента. Через платформу проходят все первичные коммерческие предложения. Также поставщик может самостоятельно регистрироваться в платформе и управлять своим ассортиментом, причем K-SRM позволяет настроить квалификацию потенциального контрагента по собственным алгоритмам. Сформированные заказы автоматически направляются в личный кабинет поставщика из ERP, предусмотрена возможность скачивания всех сопутствующих документов и оперативный чат для связи. K-SRM интегрирован с эталонным каталогом ЦРПТ по товарам, которые подлежат обязательной маркировке.

Новая онлайн-платформа также позволяет получать отзывы покупателей из интернет-магазина и транслировать их поставщикам, и дает возможность автоматически формировать претензии контрагенту при выявлении отклонений в поставках товара. Благодаря модулю электронной торговой площадки (ЭТП) можно проводить торги, публиковать лоты и определять победителя в собственной информационной среде.

Закупочный процесс автоматизируется на базе собственной BPM-платформы «КОРУС Консалтинг» – [K-Point](#). Решение «K-Point | Управление закупками» предназначено для формирования планов и контроля поставщиков и исполнения заказов, в том числе по федеральному закону «О закупках товаров, работ и услуг» (223-ФЗ). K-Point автоматически собирает запросы подразделений организации на проведение закупок и консолидирует их. По всем закупочным процедурам сохраняется история в хронологическом порядке, а пользователи K-Point могут настраивать рабочую область в системе и искать данные при помощи визуального конструктора.

Специалисты «КОРУС Консалтинг» разработали несколько самых релевантных сценариев использования платформы K-SRM для работы с поставщиками: можно выбрать все или скомбинировать свой сценарий из нескольких модулей. Решение может размещаться как на локальных серверах компании, так и в облаке.