



Σημαντικά τα οφέλη στον ΟΤΕ από τη χρήση των ηλεκτρονικών προμηθειών

▀ Με την εφαρμογή της ηλεκτρονικής προσομοίωσης της πραγματικής διαδικασίας διαπραγμάτευσης, πέτυχε σημαντικές εκπτώσεις έως και 25% ανά είδος καλωδίου.

Πρόφατα κυκλοφόρησε μια είδηση που ενδεχομένως άλλοι πρόσεξαν περισσότερο, άλλοι λιγότερο ή ίσως καθόλου. Αφορούσε στον ΟΤΕ και στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων ηλεκτρονικών προμηθειών από την εταιρεία για τη διεξαγωγή ενός διεθνούς μεθοδικού διαγωνισμού.

Ο διαγωνισμός πραγματοποιήθηκε με την υποστήριξη της cosmoONE, της θυγατρικής του ΟΤΕ που προσφέρει υπηρεσίες ηλεκτρονικού εμπορίου ανάμεσα σε επιχειρήσεις (B2B e-commerce) και δίνει λύσεις σε διάφορα θέματα ηλεκτρονικών προμηθειών. Ο διαγωνισμός αφορούσε σε καλώδια χαλκού, απαραίτητη πρώτη ύλη στις τηλεπικοινωνίες, θα μπορούσε όμως να αφορά σε οτιδήποτε: από φορτηγά μέχρι γραφικά ύλη. Με τον τρόπο αυτό, ο ΟΤΕ προμηθεύτηκε εύκολα, γρήγορα και οικονομικότερα 108 διαφορετικά είδη καλωδίων χαλκού, συνολικού προϋπολογισμού 18 εκατ. ευρώ. Στον διαγωνισμό συμμετείχαν 7 οίκοι από την Ελλάδα και το εξωτερικό και διάρκειος 7 ώρες, ενώ υποβλήθηκαν εντός της ημέρας 1.251 ανταγωνιστικές προσφορές.

Πραγματοποιήθηκε με τη μορφή φυσικής διαπραγμάτευσης σε 2 γύρους, σε συνδυασμό με την καταχώριση των επαναλαμβανόμενων προσφορών σε

Αποτελέσματα ηλεκτρονικών δημοπρασιών της CosmoONE		
	ΣΥΝΟΛΑ	ΜΕΣΟΙ ΟΡΟΙ
Αριθμός Δημοπρασιών	1.662	-
Σύνολο Συμμετοχών (Εταιρείες)	10.089	6,07/Δημοπρασία
Δημοπρατηθείσα Αξία (Ευρώ)	435.534.560	262.054,49/Δημοπρασία
Χτυπήματα (Προσφορές τιμών)	48.579	29,23/Δημοπρασία
Παράτασεις	10.714	6,45/Δημοπρασία
Μέσος Όρος Οφέλους		21,17%

ειδικό πληροφοριακό σύστημα που σχεδίασε για τον σκοπό αυτό η cosmoONE. Η διαδικασία προσμοίωζε σε κλειστή δημοπρασία και σε κάθε γύρο περιλάμβανε: Την καταχώριση των προσφορών στο πληροφοριακό σύστημα, τον έλεγχο - επιβεβαίωση τους από τους συμμετέχοντες οίκους, καθώς και τη συγκριτική παρουσίαση των αποτελεσμάτων ανά είδος καλωδίου και την ανακοίνωση της/των μεθοδικούσας/μεθοδικών εταιρειών σε ειδική οθόνη. Από αυτή την είδηση αξίζει να κρατήσουμε δύο σημεία.

Πρώτον, ότι ο ΟΤΕ, με την εφαρμογή απίπτης ηλεκτρονικής προσομοίωσης της πραγματικής διαδικασίας διαπραγμάτευσης, πέτυχε σημαντικές εκπτώσεις έως και 25% ανά είδος καλωδίου.

Δεύτερον, ότι δεν είναι η πρώτη φορά που ο ΟΤΕ πραγματοποιεί προμήθειες με αυτόν τον τρόπο. Αντίστοιχο διαγωνισμό είχε πραγματοποιήσει ο ΟΤΕ και το 2007, ενώ ανάλογη χαρακτηριστική διαδικασία ακολουθήθηκε και σε ηλεκτρονική δημοπρασία αγγλικού μεθοδικού τύπου το καλοκαίρι. Αφορούσε εξοπλισμό οπτικών ινών (καλώδια) για προμή-

θεια δύο ετών ύψους 6,7 εκατ. ευρώ. Συμμετείχαν 6 προμηθευτές, δόθηκαν 100 προσφορές σε 1,5 ώρα και επιτεύχθηκε οικονομία της τάξης του 31% επί του προϋπολογισμού. Η διαδικασία ηλεκτρονικών προμηθειών έχει ενταχθεί στον ΟΤΕ ήδη από το 2001 (!), παράλληλα με τις παραδοσιακές δομές προμηθειών.

Στον ΟΤΕ έχουν διοργανωθεί μέσω της cosmoONE από το 2001 πάνω από 600 ηλεκτρονικές δημοπρασίες συνολικού προϋπολογισμού της τάξεως των 200 εκ. ευρώ, με μέση μείωση τιμών της τάξεως του 23%, που προκύπτει μετά από 31 κατά μέσο όρο ανταγωνιστικές βελτιώσεις της αρχικής τιμής.

Ο μέσος χρόνος υλοποίησης μιας δημοπρασίας για τον ΟΤΕ είναι 3 ημέρες, τη στιγμή που με την παραδοσιακή μέθοδο θα χρειαζόταν κατά μέσο όρο 7 μέρες. Η Romtelem, θυγατρική του ομίλου στη Ρουμανία, έχει διεξαγάγει με επιτυχία πλέον των 100 ηλεκτρονικών δημοπρασιών ενώ διοργανώνει περίπου 3 ηλεκτρονικούς διαγωνισμούς (eRFPs) καθημερινά με τους 180 και πλέον Ρουμάνους προμηθευτές της, ενώ η COSMOTE εφαρμόζει το

σύστημα ηλεκτρονικών παραγγελιών της cosmoONE για να διαχειρίζεται πλέον των 175 συνεργατών πωλήσεων, προμηθευτές αναλωσίμων κα. Φυσικά, από δεν είναι κάτι που αφορά μόνο στον Όμιλο ΟΤΕ ή στις τηλεπικοινωνίες, οποιαδήποτε εταιρεία ή δημόσιος οργανισμός -ανεξαρτήτως κλάδου- μπορεί να ωφεληθεί. Περισσότερες από 10.000 εταιρείες απ' όλη την Ελλάδα μικρότερες ή μεγαλύτερες, μεταξύ των οποίων οι COSMOTE, ROMTELECOM, ALPHA BANK, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, MARFIN ΕΓΝΑΤΙΑ BANK, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, INTERAMERIKAN, ALICO, TITAN, FRIGOGLOSS, COCA COLA 3E, ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ, ΕΛΤΑ, ΟΜΙΛΟΣ ΒΙΟΧΑΛΚΟ, ΚΑΕ έχουν εμπιστευτεί τις λύσεις ηλεκτρονικών αγορών της cosmoONE, πραγματοποιώντας σχεδόν 90.000 παραγγελίες με αξία συναλλαγών πάνω από δύο δισ. ευρώ. Σύμφωνα με τα στοιχεία της cosmoONE, από την 25η Ιανουαρίου 2001 έως την 30η Νοεμβρίου 2009 η αξία συναλλαγών στην Ηλεκτρονική Αγορά, ανέρχεται σε 2.050.462.110 ευρώ σε σύνολο 88.743 παραγγελιών. Με πολλαπλά οφέλη για τις επιχει-

ρήσεις, όπως εξοικονόμηση χρόνου και κέρδη, διαφάνεια και ασφάλεια, οι ηλεκτρονικές προμήθειες αποτελούν το επόμενο λογικό βήμα στις διευθύνσεις προμηθειών. Οι πρώτες υπηρεσίες που γνώρισαν μεγαλύτερη απήχηση ήταν οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες που είχαν (και συνεχίζουν να έχουν) μεγάλη και άμεση ορατή συμβολή στην μείωση του κόστους και στην κατοχύρωση της διαφάνειας.

Στις επόμενες φάσεις σταδιακά μπορούν να υλοποιηθούν οι υπηρεσίες ηλεκτρονικών παραγγελιών, ηλεκτρονικών διαγωνισμών, ηλεκτρονικής μεταφοράς στοιχείων τιμολογίων, συστήματα αναφορών και επιχειρηματικής ευφύιας προμηθειών, τα οποία απαιτούν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα για να αναδείξουν τα οφέλη τους.

Με τη διαφάνεια και την οικονομία να είναι συνεχώς στην ατζέντα Διευθυντών Συμβούλων και Διοικητικών Συμβούλων μια νέα κουλτούρα διαμορφώνεται σχετικά με τις προμήθειες. Μια κουλτούρα που συμβάλλει να αναζητούνται λύσεις, οι οποίες, πέρα από αποδοτικές, να είναι ουδέτερες ως προς τους προμηθευτές αλλά και ως προς το προσωπικό κάθε επιχείρησης, με αποτέλεσμα να υπάρχει η τάση ότι μπορεί να γίνει ηλεκτρονικά, αλλά να γίνεται Μακάρι, στο άμεσο μέλλον και στην Ελλάδα, αντί να ψάχνουμε μεταξύ επιχειρήσεων και δημοσίων οργανισμών ποι και πόσο αξιοποιούν τις ηλεκτρονικές προμήθειες, να βλίσουμε με περιέργεια όσους ακόμη σπαταλούν πόρους σε διαδικασίες περασμένων εποχών...