

Маркетплейс для закупки стандартизированной хвостовой номенклатуры



МХК Еврохим - лидирующий производитель и поставщик полного спектра удобрений



30 000
сотрудников
в России и за рубежом



27,4 млн. тонн
объем продаж
удобрений в 2023



+90 млрд. руб.
оборот в 2023



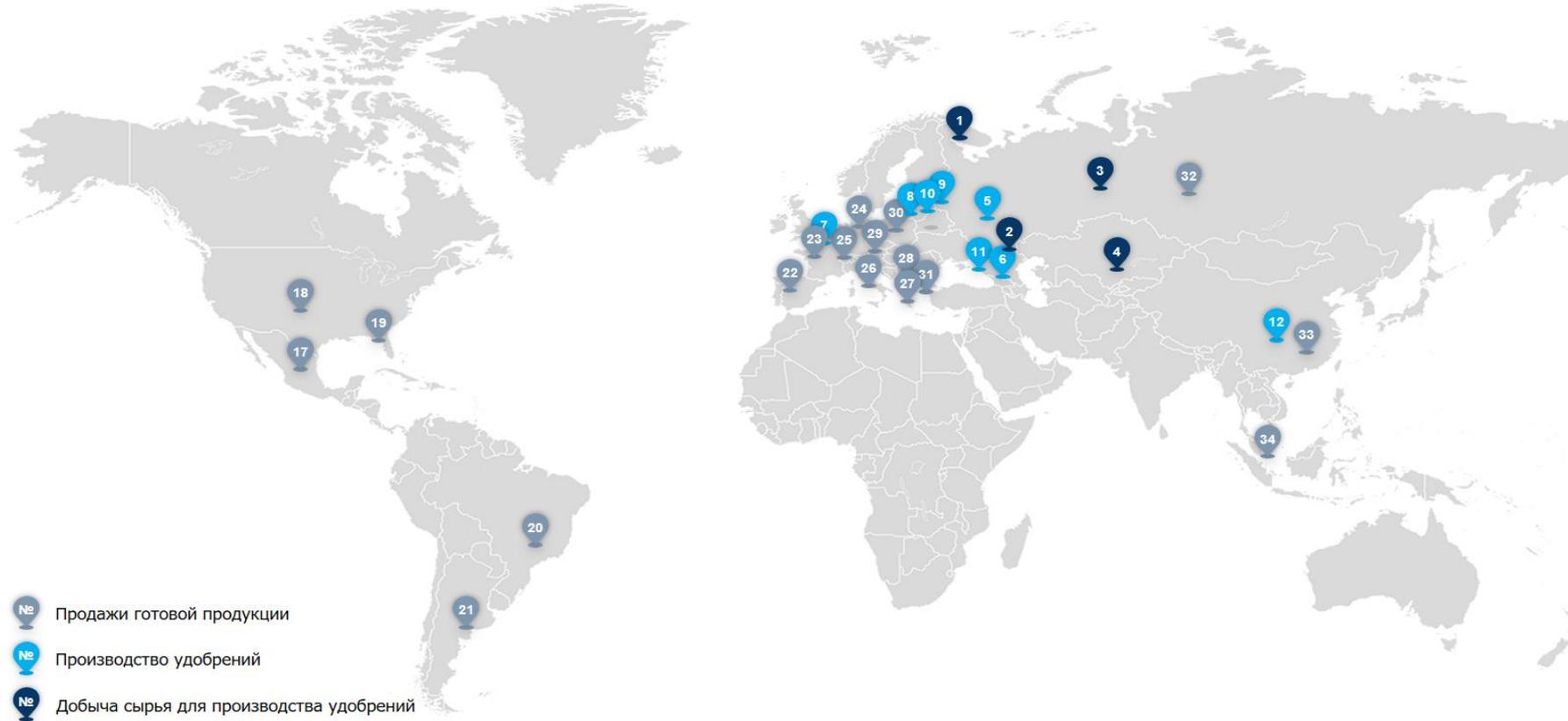
ТОП-5
мировых производителей
минеральных удобрений



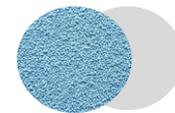
20 представительств
по всему миру



454 сотрудника
работает в службе
снабжения



Портфель продаж



Азотные
удобрения



Аммиак



Фосфорные
удобрения



Калий

О проекте

Название проекта: Маркетплейс для закупки стандартизированной хвостовой номенклатуры

Цели и задачи



Сокращение сроков от заявки до поставки



Автоматизация рутинных задач – снижение транзакционной нагрузки



Цифровизация внутренних процессов – прозрачность закупок хвостовой номенклатуры



Повышение уровня удовлетворенности заказчика



Сроки реализации: август 2022 – декабрь 2024

Стадии реализации проекта

Выбор вендора

Проектирование

Реализация доработок и интеграций

Пилот ОПЭ

Реализация доп. доработок и тиражи



- Поиск решения для закупки хвостовой номенклатуры на рынке

- Разработан концептуальный дизайн нового процесса закупки
- Проработана архитектура решения и сформирован перечень ИТ доработок
- Сформирована дорожная карта реализации проекта

- Реализованы доработки ИТ систем для интеграции с внешним вендором
- Запущен функционал по пилотным группам в АО "НАК "Азот"

- Проведено успешно ОПЭ на АО "НАК "Азот": осуществлены первые поставки товаров, цепочка создания документов и обмена данными между системами работает без сбоев

- Тиражирование проекта проходило по двум направлениям: по активам и номенклатурным группам
- Доработки по запросу бизнеса

Концепция проекта - исключение стандартных закупочных этапов для сокращения сроков поставки

Процесс закупки до внедрения маркетплейса (AS IS) ~ 65 дней



Текущий процесс закупки (TO BE) ~25 дней



Заказчик в любой момент может посмотреть срок поставки, где находится груз

Кросс-функциональная команда проекта – залог разработки максимально удобного решения

Реализация проекта проходила в кросс-функциональной команде

8 служб
120+ человек

При разработке концептуального решения ключевой фокус - требования заявителей

Унификация процесса закупки хвостовой номенклатуры по всем активам Еврохим

Модель компетенций закупщика меняется, внутри функции появились 20 агентов изменений

Внедрение цифрового проекта позволило повысить зрелость службы снабжения и компании в целом



Совместно с вендором реализована автоматизация и упрощение процесса закупок

до 11% заявок

формируются автоматически в общем объеме заявок

по 149 тыс.

материалов настроен мэппинг для автоматического подбора предложений

на 20%

сократилось количество сопровождаемых договоров на активах

26% заказов

формируются автоматически в общем объеме заказов

до 10% ОЗМ

создаются автоматически через маркетплейс

до 4

в месяц сократилось количество спецификаций на каждом активе

Автоматизация упрощает процесс:



работы с заявками и заказами

- реализовано автосоздание заявок при корректировке объема закупки или закупке аналогов
- проставление признака «Конечная поставка»



подбора номенклатуры

- маркетплейс автоматически подбирает товары в корзину на основании потока данных, передаваемых из учетных систем
- площадка автоматизировала подбор аналогов, пользователю предлагается перечень позиций, схожих по техническим характеристикам
- информирование пользователей о статусе их поставки



приемки товара и документооборот

- УПД направляется по ЭДО и пакет документов по поставке автоматически формируется в системе, включая входящую поставку, которая имеет связку с ТТН и УПД
- заявка на платеж формируется автоматически
- подтверждение о приемке в адрес маркетплейса направляется автоматически

Инфографика проекта

55%

сокращение сроков поставки

500 +

млн. руб. объем закупки на площадке

26%

заявок закупается через маркетплейс

1 000+

сотрудников используют маркетплейс

13

юридических лиц

БМЗ, АО
ЕвроХим-БМУ, ООО
ЕвроХим-ВолгаКалий, ООО
ЕвроХим Северо-Запад, АО
ЕвроХим-УКК, ООО
НАК «Азот», АО
Невинномысский Азот, АО
Новомосковскийхлор, ООО
Невинномысск-Ремстройсервис, ООО
Новомосковск-Ремстройсервис, ООО
Кингисепп-ремстройсервис, ООО
Промышленная группа "Фосфорит", ООО
Протехстрой, ООО

30

номенклатурных групп подключено

6

регионов присутствия

Волгоградская область
Краснодарский край
Ленинградская область
Пермский край
Ставропольский край
Тульская область



70

адресов доставки

309

поставщиков поставили товары



24 000+

заказанное количество уникальных товаров

68 653₽

средний чек

20+

интеграционных потоков разработано



6

модулей ИТ-систем дорабатывались для проекта

«Современный и простой в работе инструмент для закупки, мы идём вперёд в вопросе цифровизации процессов. Для нас важны рост скорости поставки, качество и полнота поставляемых позиций»



Соловьев Д.О., Участок текущего содержания, АО «НАК «Азот»