



АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗАКУПОК В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

3-кратное повышение производительности
в отделе газовой компании NGCO

Деятельность NGCO New Gas Company относится к криогенному бизнесу. Компания занимается производством технических газов, поставкой решений и сопутствующего оборудования для различных отраслей промышленности.

Компания образовалась в 2020 году путём продажи российской части бизнеса иностранной компании локальному офису. В штате NGCO 100+ сотрудников, в собственности 7 объектов по производству промышленных газов и свыше 700 клиентов.

Оборудование, задействованное при производстве, относится к особо опасным производственным объектам, при этом некоторые установки могут работать полностью без участия человека, но присутствие обязательно. Для того, чтобы обеспечить жизнь объектов, компании необходим стройный и прозрачный закупочный процесс.

Безопасность, безаварийное производство, максимальные скорость и качество – ключевые ценности NGCO, которые воплощаются во всех бизнес-процессах. По этой причине компания выбирает исключительно надёжные, проверенные технологии.

ПРЕДПОСЫЛКИ

Ещё на стыке локализации в компании существовали ограничения, и в российском офисе не было единого бизнес-приложения для закупочной деятельности.

Без централизованного обмена и хранения информации замедлялась скорость закупочных процедур:

- ✓ согласование проводилось посредством разнообразного ПО,
- ✓ сотрудники становились уникальными хранителями знаний,
- ✓ базы данных контрагентов не были объединены,
- ✓ оперативный поиск информации был осложнен,
- ✓ сотрудники затрачивали много времени на подготовку к внутреннему аудиту,
- ✓ отсутствовала единая система для онлайн-мониторинга статусов закупок.

Это приводило к серьезному влиянию человеческого факта: данные и сами заявки терялись, сотрудники уточняли необходимые детали по телефону и были вынуждены постоянно контролировать ход нескольких процессов одновременно, что значительно сказывалось на эффективности работы.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Ключевыми целями проекта были обеспечение контроля своевременности и повышение объема выполняемых заявок на закупку. Для их достижения проектом было предусмотрено:

- ✓ Создание единого цифрового пространства для отслеживания процесса закупок, включая сбор заявок на закупку и запросов бюджета.
- ✓ Оптимизация процесса взаимодействия с внутренними заказчиками и смежными подразделениями.
- ✓ Минимизация ручной обработки информации и ускорение принятия решений.
- ✓ Повышение глубины и оперативности анализа закупочной деятельности.
- ✓ Консолидация баз данных.

ПРИЧИНА ВЫБОРА COMINDWARE BUSINESS APPLICATION PLATFORM

К выбору подходящего ПО для автоматизации закупок компания приступила ещё до момента отсоединения российской части бизнеса и рассматривала его согласно строгим стандартам.

«Коробочные» решения, представленные на рынке, не обладали достаточной гибкостью, чтобы в точности воплотить задуманную командой бизнес-логику, а также были перегружены функционалом, который либо потребовал бы менять порядок работы, либо нуждался в серьезных доработках программированием, что повлияло бы на стоимость проекта.

В связи с этим было принято решение разрабатывать систему самостоятельно, для чего в качестве инструмента была выбрана Comindware Business Application Platform.

Подробный low-code конструктор

Элементы low-code редактора просты и понятны человеку бизнеса, при этом их набора достаточно, чтобы перевести в автоматический режим как рутинные, так и уникальные сценарии и настроить личные кабинеты при помощи только мышки. Использование кода может потребоваться только в редких случаях.

Расширение системы без программирования

Решения на базе платформы совместимы друг с другом без специальной настройки адаптеров и автоматически формируют единую ИТ-систему. Интеграции с другим ПО могут быть настроены через API.

Привычный интерфейс

Навигация, элементы рабочих столов и форм созданы на базе лучших практик популярных офисных программ и интуитивно понятны сотрудникам..

Возможность дорабатывать систему «на ходу»

Изменения в программу можно вносить, даже когда она уже запущена. Если нужно внести какие-то корректировки, приостанавливать работу уже настроенных процессов нет необходимости.

Система всегда под рукой

Если сотрудник находится не на рабочем месте или работает удалённо, он может подключиться к системе через мобильное приложение и выполнить все необходимые задачи.

Поддержка экспертов

По мере реализации проекта специалисты Comindware провели [обучающий курс](#), который позволяет командам овладеть навыком самостоятельной работы с платформой и создавать на ней бизнес-приложения.

Благодаря перечисленным преимуществам Comindware Business Application Platform отвечала требованиям компании и стала идеальным решением для задач проекта.

ХОД РЕАЛИЗАЦИИ

Чтобы точно представлять ожидаемый результат и ускорить разработку, сотрудники отдела управления закупками заранее составили техническое задание на базе существующих процедур. Таким образом, пилотный проект удалось разработать, внедрить и запустить за 4 месяца.

Со стороны NGCO проект наполнялся экспертизой в разрезе закупок и сорсинга, в то время как команда Comindware занималась реализацией и настройкой решения.

Чтобы предупредить риски, работа велась итерациями по методологии Agile.



Узнайте, каким получилось бизнес-приложение для NGCO

[Смотреть доклад клиента](#)

План проекта

- Перенести процессы, связанные с созданием и обработкой заявок, с работой над закупочной документацией, контролем расхода бюджетов и задолженностей, в цифровую среду.
- Создать роли для сотрудников разных должностей для безопасной и эффективной работы с данными.
- Интегрировать систему с базами 1С и ERP для создания единой базы контрагентов.
- Интегрировать систему с Active Directory для управления доступом.

Этапы проекта

- ✓ Проработка функциональных требований
- ✓ Определение участников процесса и их ролей
- ✓ Создание и согласование интерфейсов
- ✓ Тестирование и устранение замечаний
- ✓ Передача настроенной системы бизнес-заказчику
- ✓ Анализ результатов

Трудности

Поскольку проект был запущен в период сепарации российской части бизнеса от зарубежной компании, бизнес-процессы менялись со скоростью света, поэтому NGCO требовались гибкое решение и гибкий подход к его разработке и внедрению.

Самая сложная функция, реализованная в бизнес-приложении – автоматический контроль расходования средств, осуществляемый по нескольким направлениям:

- ✓ не превышает ли сумма договоров бюджет заявки,
- ✓ не превышает ли сумма счетов сумму договора,
- ✓ контроль задолженностей при помощи общего реестра.

Система проводит вычисления автоматически, и если специалист отдела закупок прикрепляет договор, превышающий бюджет, система уведомляет об этом и запрещает это действие.

По схожей логике система автоматически суммирует все последующие счета и контролирует их относительно рамок бюджета. Данные вносятся в общий цифровой реестр, где сотрудники в таблице видят текущие задолженности.

Достижения

- ✓ Реализовано 4 основных бизнес-процесса системы управления закупками:
обработка заявок на закупку,
согласование договоров,
утверждение счетов,
согласование бюджета.
- ✓ Сформировано единое цифровое пространство, для которого было разработано 15 системных ролей и 11 видов личных кабинетов на 63 активных пользователя.
- ✓ Консолидированы базы данных.
- ✓ Организовано чёткое разделение задач и полномочий сотрудников.
- ✓ Приём заявок осуществляется в режиме одного окна по настроенным правилам.
- ✓ Осуществляется контроль расходования бюджетов и сумм по договорам.
- ✓ Сквозной поиск ведётся по всем данным касательно закупочных процедур.
- ✓ Доступна генерация отчётов любой глубины для мониторинга эффективности отдела закупок и других задач.
- ✓ Процессы последовательны и прозрачны: видно, на каком этапе находятся документы.
- ✓ Сотрудники с системной ролью «Бизнес-администратор» могут самостоятельно вносить изменения в справочники, шаблоны процессов и т.д., не прибегая к помощи вендора.

Затраты

Стоимость проекта состояла из:

- ✓ Трудозатрат 4 сотрудников отдела закупок со стороны клиента (*NGCO New Gas Company*).
- ✓ Трудозатрат 2 бизнес-аналитиков, 1 руководителя проекта и 1 координатора проекта на стороне вендора (*Comindware*).
- ✓ Затрат на закупку пользовательских лицензий для использования необходимого программного обеспечения от *Comindware*.
- ✓ Затрат на обучение сотрудников новым инструментам и процессам, включая время, потраченное на адаптацию к новым рабочим методам.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Проект цифровизации закупочных процессов стал лауреатом конкурса «BPM-проект года 2024», проводимого ABPMP Russian Charter при поддержке ИТ-кластера Фонда Сколково и Аналитического центра при Правительстве РФ.



В результате усовершенствования процессов значительно выросли производительность и вовлеченность сотрудников. Система позволила контролировать все поступающие заявки и ход их выполнения.

- ✓ Повышение производительности труда отдела закупок **в 3 раза**.
- ✓ **В 1,5 раза** сокращение времени на подготовку к закупке.
- ✓ **В 2 раза** повысилась вовлеченность сотрудников в закупочный процесс.
- ✓ Сокращение времени на обработку документации **на 40–60%**.
- ✓ Снижение количества жалоб на работу отдела закупок **на 80%**.

Реализованный проект получил корпоративное название «Gear Up: Увеличение скорости процессов», став вкладом в развитие культуры трансформации в компании.

Комментарий заказчика



На наш взгляд, внедрение подобного проекта будет интересно компаниям, в которых уже существуют отлаженные ручные процессы, но которые хотят перевести их в автоматизированный режим – при этом не нагружать дополнительными процессами, не переписывать свои регламенты под готовые решения. И в то же время тем компаниям, которые хотят сохранить возможности кастомизации. В том числе собственными ресурсами, даже если это не ИТ-ресурсы.

Надежда Янченко,

*ведущий специалист отдела закупок
NGCO New Gas Company*

Комментарий Comindware

Цифровизация закупочных процессов буквально «высвобождает руки» экспертов, позволяя им сфокусироваться на главном: осуществить закупки в срок, в нужном объеме и у надежных поставщиков. Comindware Business Application Platform позволяет выстроить сквозные процессы, объединяющие функциональных заказчиков, специалистов отдела закупок и бухгалтерию, которые можно масштабировать и совершенствовать без ограничений.

Интуитивно-понятные интерфейсы упрощают переход сотрудников от привычных разрозненных инструментов к работе в едином цифровом пространстве, что повышает заинтересованность в переменах с новыми технологиями.

Игорь Простоквашин,

ведущий бизнес-аналитик Comindware



ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ ПРОЕКТА

- ✓ Решение активно совершенствуется силами сотрудников NGCO или при помощи вендора, если в этом есть необходимость.
- ✓ Один из маршрутов масштабирования системы – внедрение закупок для проектов по строительству капитальных объектов.

Хотите обсудить реализацию похожего проекта
на Comindware Business Application Platform?

[Оставьте заявку](#)

[Посмотреть следующий кейс](#)

Comindware®

Comindware® – российская компания с историей более 10 лет, присутствует на глобальном рынке, разработчик Comindware Business Application Platform, современной low-code платформы для быстрого построения цифровой организации, управления бизнес-процессами, автоматизации и контроля работы.

Сайт: <https://www.comindware.ru/>