



Использование решений SAP Ariba в закупочных практиках Cargill



Павел Дробышев,

**Региональный менеджер по
операционным и корпоративным закупкам**



Павел Дробышев

- Ключевой пользователь SAP Ariba в Cargill Россия
- Региональный менеджер по операционным и корпоративным закупкам

Присутствие Cargill в России

390

ТЫС. ТОНН

Крахмало
продукты



Кормовые смеси

300

ТЫС. ТОНН



240

ТЫС. ТОНН

Масла и жиры



12,5

ТЫС. ТОНН

Продукты из
мяса птицы

Закупки как Shared Function с 2016г.



6 производственных локаций

5 разноплановых бизнес-подразделений

Объединение 2х закупочных команд в единый хаб

15 закупщиков (CAPEX/OPEX)

Начали обслуживать разные бизнес-подразделения, которые используют свои собственные процессы и закупочно-финансовые системы

Закупочно-финансовые системы

MAXIMO
7,6
Production

JDE OW

1C
и
SAP

Отсутствие единообразия ERP-программ и единой полноценной электронной системы для управления процессом закупок

SAP Ariba как электронный инструмент для непрямых закупок

Что для закупщика Ariba Sourcing?

Облачное решение для управления закупочными процессами в электронной среде с привлечением поставщиков

Какие цели ставили при внедрении?

- Автоматизация и переход на электронную площадку
- Прозрачность и прослеживаемость конкурсного процесса
- Облегчение обработки информации закупщиком
- Отказ от MS Outlook и бумажных носителей
- Следование корпоративным стандартам в части E-Sourcing

Используемые модули SAP Ariba

Sourcing

- Электронные конкурсы (RFQ, RFI) и торги (E-Auctions)

Contract Management

- Электронное согласование договоров (как часть ЭДО) и Архив подписанных договоров

Самостоятельное внедрение и эксплуатация без привлечения сторонних консультантов

Как мы повышали вовлеченность команды

Ключевые пользователи

- 2 ключевых пользователя на Регион
- Взаимодействие с коллегами из EMEA

KPIs

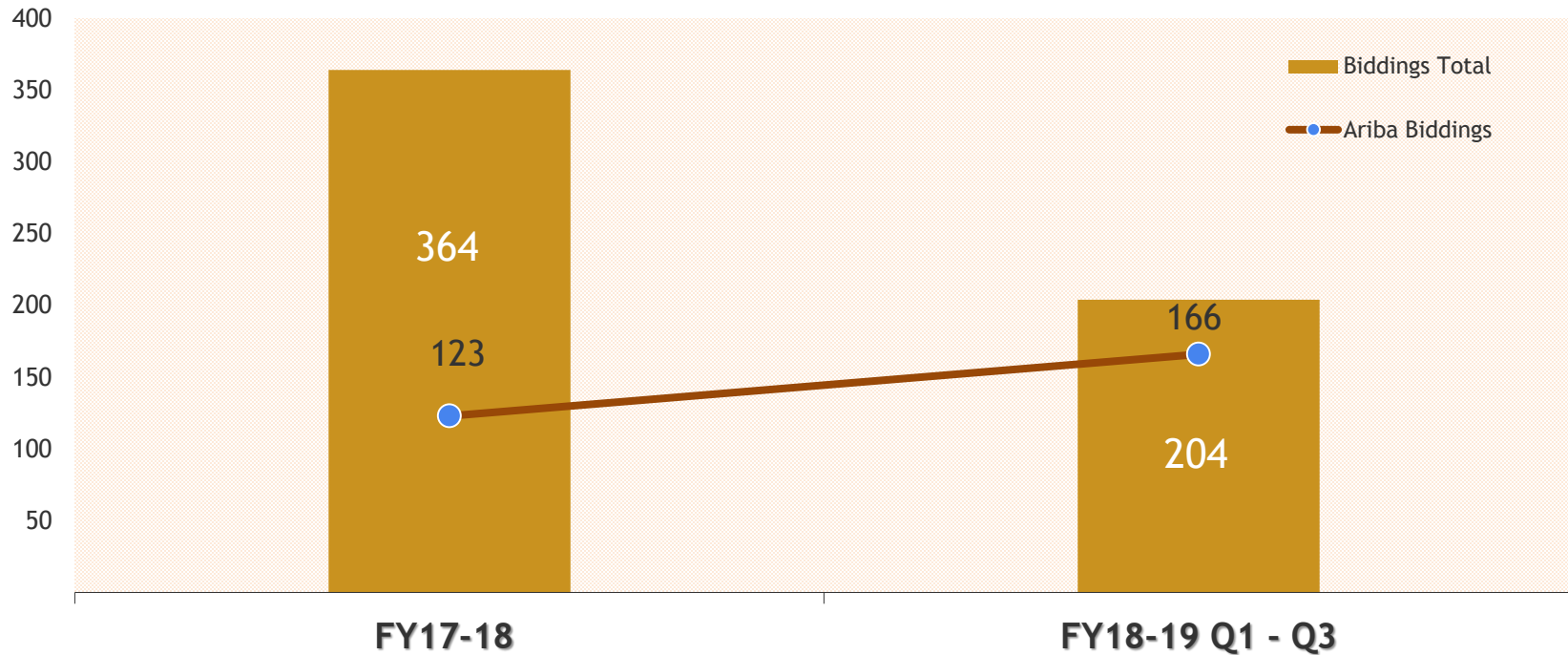
- Ежемесячная отчетность по кол-ву конкурсов и аукционов
- Ежемесячная отчетность по контрактам

Ariba Sourcing



Цель на ФГ19/20: увеличение количества Аукционов, 1 конкурс = 1 аукцион

Ariba Sourcing FY17/18 vs FY18/19



Тенденция на увеличение – Аriba стали использовать на 35% больше в текущем ФГ по сравнению с предыдущим ФГ

Sourcing полноценно используется закупщиками для проведения конкурсов по любой категории для всех бизнесов, вкл. реализацию неликвидов и отходов

Compliance

Доступность и прозрачность данных

Взаимодействие с бизнесом

Отчетность

Collaboration

Доступность инфо для закупщика разных категорий

Делегирование управления конкурсом на период отпусков

Электронная коммуникация с поставщиками

Value

Дополнительный инструмент по сэйвингам

Точность данных

Standardization

Единый подход к управлению поставщиками

Следование корпоративным стандартам и правилам

Ariba Contract Management

Contract Review

- 9 маршрутов согласований
- Все бизнесы в РФ
- Единая база данных

Archiving

- Глобальный архив документов
- Контракты, приложения, прайс-листы

Модуль согласования контрактов – Contract Review - не получил широкой поддержки в команде

Ariba Contract Management



Наши планы на ближайшие 5 лет

 Нарращивание объемов в Sourcing. Все тендеры от RUR 2 mln.

 1 конкурс = 1 аукцион

 Создание каталогов в категории корпоративных закупок

 Перевод P2P в электронную базу (E – Invoicing)

ВОПРОСЫ?



+7 919 070 31 27



Pavel_Drobyshev@Cargill.com