

Case



РАЗРАБОТКА  
B2B E-COMM  
ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ  
АВТОМАТИЗАЦИИ  
ЗАКУПОК

# Клиент

Международная группа компания, один из мировых лидеров в производстве строительных смесей и нерудных материалов.

Компания ведёт коммерческую деятельность на трех континентах в более чем 70-ти странах мира. Обеспечением деятельности компании производственными и сопутствующими товарами занимается специализированное подразделение — закупочный центр, который представлен головным офисом и локальными подразделениями в каждой стране присутствия. Компания ежегодно осуществляет свыше 300 000 закупок по товарной номенклатуре свыше 1,5 миллиона позиций.



# Проблема

Каждая процедура закупки сопровождается большим числом операций от составления заявки, её обработки, выбора поставщика из соответствующей категории и согласования номенклатуры заказа до осуществления контроля доставки и проведения оплат.

Большая часть операций в работе с поставщиками осуществляется в ручном режиме, что сопряжено с рядом проблем:

- 1 **Обработка заявок занимает много времени**, что приводит к внутренним конфликтам и снижению доверия внутри компании
- 2 **Отсутствие необходимых товаров на складе поставщика**, особенно в случае срочных поставок
- 3 **Затруднённый поиск аналогов** из-за большого количества товарных позиций и характеристик, что увеличивает нагрузку на опытных менеджеров и затрудняет масштабирование бизнеса
- 4 **Прекращение поставок товаров определённого бренда** или изменение характеристик предлагаемых товаров
- 5 **Редкое обновление каталогов поставщиков**, которое осуществляется только через центральный IT-офис
- 6 **Необходимость ручного копирования информации** о товарах при создании заказа

- 7 **Недоступность товарной позиции** у одного поставщика
- 8 **Отсутствие возможности отслеживания** статуса заявки на уже созданный заказ
- 9 **Устаревание моделей товаров** или запчастей и их снятие с производства
- 10 **Динамическое изменение стоимости** товаров и запчастей у поставщиков
- 11 **Сложности при подключении** новых поставщиков

Для устранения этих проблем и улучшения бизнес-результатов компании была необходима автоматизация процесса работы с поставщиками.

# Задача

Команде Mygento предстояло создать платформенное решение в виде маркетплейса для автоматизации процесса закупок у зарегистрированных поставщиков. В рамках разработки стояли следующие задачи.

- 1 Интегрировать товарные каталоги поставщиков** с разделением товаров по группам и категориям;
- 2 Интегрировать решение с SAP** компании через OCI (Open Catalog Interface);
- 3 Разработать систему поиска и фильтров** по атрибутам товаров и запчастей, учитывая коды поставщика и OEM;
- 4 Создать простой процесс** добавления новых поставщиков и интеграции с их ERP-системами.



# Решение

Совместно с командой клиента компания Mygento разработала B2B-маркетплейс для поиска, выбора, оформления и отслеживания онлайн-заказов по каждой товарной позиции. Платформа интегрирована с учётными системами поставщиков, учитывая схемы оплат и логистику каждого партнёра.

Отдел закупок получил мощный инструмент с персонализированными предложениями по актуальному ассортименту товаров, который обновляется в режиме реального времени. Сотрудники теперь могут самостоятельно искать товары, запчасти и их аналоги, добавлять нужные позиции в корзину, оформлять заказы и отслеживать их статусы в режиме онлайн.

Функциональность платформы обеспечивает лёгкий доступ к информации об актуальных ценах, действующих акциях, персональных условиях и фактических складских остатках. Платформа также учитывает различные налоговые режимы и валюты при трансграничных заказах.

## Оформление заявки

Оформление заявки на закупку происходит через учётную систему клиента (SAP), где каждая страна или регион обрабатывает заявки отдельно в зависимости от организационной структуры. После подачи заявки в отдел закупок сотрудники ищут товары или их аналоги и формируют заказ, который затем отправляется в SAP на подтверждение. Заказ включает подробное описание товаров, их характеристики, сроки доставки и стоимость.

Менеджер имеет возможность выбирать товары

из различных категорий и групп или использовать поиск для наполнения корзины необходимыми позициями. Корзина может содержать товары из нескольких каталогов и от разных поставщиков. После подтверждения заказа внутренним заказчиком, он автоматически перенаправляется через B2B-платформу в ERP системы поставщиков для подтверждения и уведомления о сформированном заказе.

Поставщик проверяет заказ, подтверждает его и осуществляет отгрузку. Если в заказе присутствуют товары от разных поставщиков, заказ автоматически разделяется на отдельные части и отправляется на подтверждение каждому поставщику отдельно.

## Отслеживание заказов

Клиент получает информацию о любых заявках через единое окно, что позволяет быстро реагировать на задержки в согласовании и другие спорные ситуации. Платформа предоставляет возможность отслеживать процесс движения заказа по каждому товару от каждого поставщика.

Схема отслеживания заказа уникальна для каждого поставщика и помимо стандартных стадий (заказ принят, отгружен, этапы перевозки, доставлен) включает детализированные этапы обработки заказа, такие как прохождение таможни или промежуточное хранение на складе. Эта эффективная система мониторинга заказов повышает прозрачность, снижает риски и улучшает эффективность процесса закупок.

## Работа с каталогами

Каталоги поставщиков представлены на платформе в двух видах: статическом и динамическом:

- Статические каталоги содержат ограниченный перечень позиций с фиксированной ценой на товары и их минимально необходимым количеством, которое всегда должно быть доступно для отгрузки. Состав товаров, их стоимость и минимально необходимое количество на складе в таком каталоге может быть изменено только в рамках отдельно разработанной автоматической процедуры, в которой требуется подтверждение со стороны клиента и поставщика.
- Динамические каталоги — это классический punch out. Они не заморожены и обновляются в режиме реального времени через интеграцию с ERP поставщика. В таких каталогах доступна актуальная информация о наличии на складе, стоимости, скидках и прочие условия.

Менеджер отдела закупок может выполнять поиск товаров в каталогах и группах по любым категориям и признакам или использовать фильтры по множеству параметров для нахождения аналогов. Платформа отображает все возможные варианты от разных поставщиков, соответствующие заданным условиям. Менеджер может выбрать оптимальные условия, например: если требуется более быстрая доставка, но с незначительным удорожанием, можно выбрать поставку от поставщика X; если цена важнее, а

сроки доставки менее критичны, предпочтение может быть отдано поставщику Y.

## Автоматизация работы с аналогами

Система поиска аналогов учитывает все технические характеристики товара, его цену, марку и производителя, наличие на складе, скорость поставки, а также другие условия договоров, заключённых между клиентом и партнёрами. Платформа позволяет подбирать как полные аналоги товаров по заданным характеристикам, так и частичные. Товарный ассортимент обновляется автоматически через API с ERP поставщика, что исключает расхождения и устраняет влияние человеческого фактора при внесении изменений в сведения о товарах. Это включает добавление новых и удаление устаревших наименований, изменение характеристик, цен и объемов запасов на складе.

## Унифицированная товарная карточка

Для унификации представления товаров и устранения неопределённости в представлении тех или иных характеристик, команда Mygento совместно с клиентом разработала требования к структуре и содержанию информации о товаре для каждой товарной категории. Мы разработали информационную модель карточки товара, внедрили собственную внутреннюю иерархию товаров, информационные поля, которые описывают продукт, требования к формату файлов фида и т. д.

## **Автоматизация процесса повторных закупок**

Для оптимизации процесса заказа наиболее востребованных товаров и устройств клиент использует статические каталоги поставщиков. Эти каталоги содержат ограниченный перечень позиций с фиксированными ценами и минимально необходимым количеством товаров, которые всегда должны быть доступны для отгрузки. Чтобы упростить работу с такими позициями, мы внедрили алгоритм повторяющихся заказов, который не требует ручной обработки.

## **Упрощение работы с финансовыми документами**

Цены на товары и наличие кредитных лимитов зависят от условий договоров и объёмов предыдущих заказов. Эта логика внедрена в B2B-платформу, где автоматически отображаются персональные условия с учётом прошлой активности каждого партнёра в режиме реального времени. Все данные о заказах сохраняются в системе и доступны в личных кабинетах менеджера отдела закупок и поставщика. В личном кабинете поставщика можно скачать PDF-версии актов сверки и отчетных документов по заказам и отгрузкам.

Кроме того, команда Mygento внедрила инструмент автоматической проверки актов сверки, отправляемых партнёрами, в различных форматах. В результате каждый партнёр может в течение пяти минут получить статус соответствия или несоответствия его акта сверки с данными бухгалтерии клиента.

## **Автоматическая регистрация и валидация данных новых партнёров**

Регистрация новых партнёров является трудоёмким процессом, включающим взаимодействие с потенциальными клиентами, запрос документов, проверку юридической информации о компании, регистрацию в системе и выдачу регистрационных данных.

Команда Mygento упростила процесс регистрации, валидации и предоставления доступа, позволив новым участникам самостоятельно регистрироваться на платформе через выделенный интерфейс на основе Google SSO с последующей передачей информации в SAP клиента.

# Результат

- ✓ Ручная работа отдела закупок по формированию заказов и переносу их в SAP сведена к минимуму
- ✓ Облегчён процесс работы с аналогами и товарами заменителями;
- ✓ Автоматизированы статусы закупок по каждому товару, поставке и партнёру
- ✓ Автоматизирован процесс регистрации нового поставщика
- ✓ Автоматизирован процесс сверки закупочной стоимости товаров согласно подписанному договору с поставщиком
- ✓ Менеджеры отдела закупок всегда имеют доступ к актуальным ценам, наличию товаров, срокам поставки и другой важной информации;
- ✓ На основании статистики формируются новые критерии и KPI для существующих и новых поставщиков