



РОСАТОМ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ «РОСАТОМ»

«Роль и место категорийного управления в системе МТО»

Атомекс 2014

Москва, 29 октября 2014 г.

Докладчик: Седов И.А.

Целевое видение системы МТО предполагает переход к категорийному управлению сквозным процессом снабжения

Категорийное управление – это подготовка и реализация категорийной стратегии как плана действий для эффективного управления закупками, поставками, запасами и взаимодействия с поставщиками в рамках категории

Категория МТРО - группа однородной продукции, объединенная общим признаком или совокупностью признаков и/или предназначенная для использования с одинаковой конечной целью, обладающая при этом характерным для этой категории набором рыночных предложений

I Закупают продуманно, поставляют в срок...

Заранее понимают, что и к какому сроку необходимо поставить, разрабатывая стратегию закупки у надежных поставщиков с учетом специфики рынка и обеспечения баланса цена-качество ...

II ...при оптимальном уровне запасов...

... управляя оборачиваемостью запасов и складским хозяйством через сопоставление потребности с имеющимися МТРО, внедрение нормативов



III ...постоянно развивая компетенции и инфраструктуру

...адаптируя модель управления под вид деятельности предприятий, развивая профессиональные компетенции персонала, используя комплексную систему ключевых показателей эффективности МТО и последовательно развивая ИТ-инфраструктуру

Категорийное управление



Реализованные задачи Росатома



Проводится работа в рамках категорийного управления



Целевой охват для Росатома



Сквозная связь

Создание информационной системы МТО, поддерживающей сквозной процесс снабжения



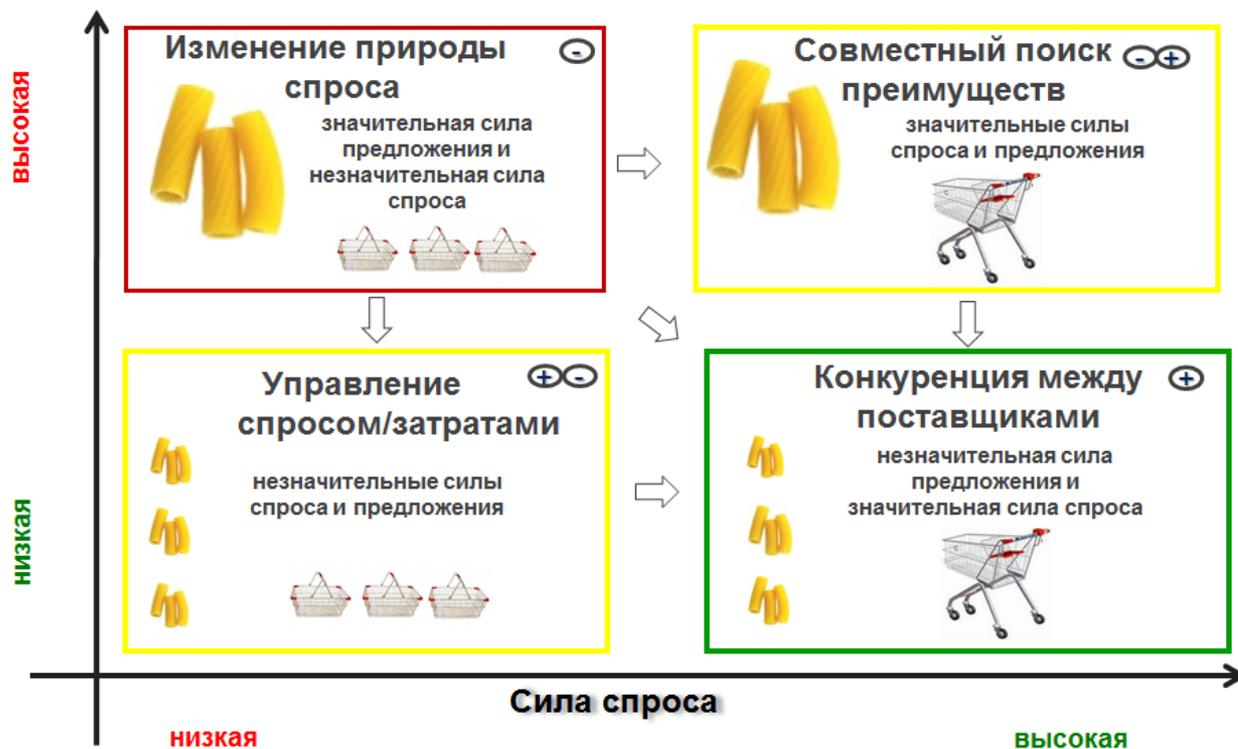
РОСАТОМ





7 шагов категорийного управления

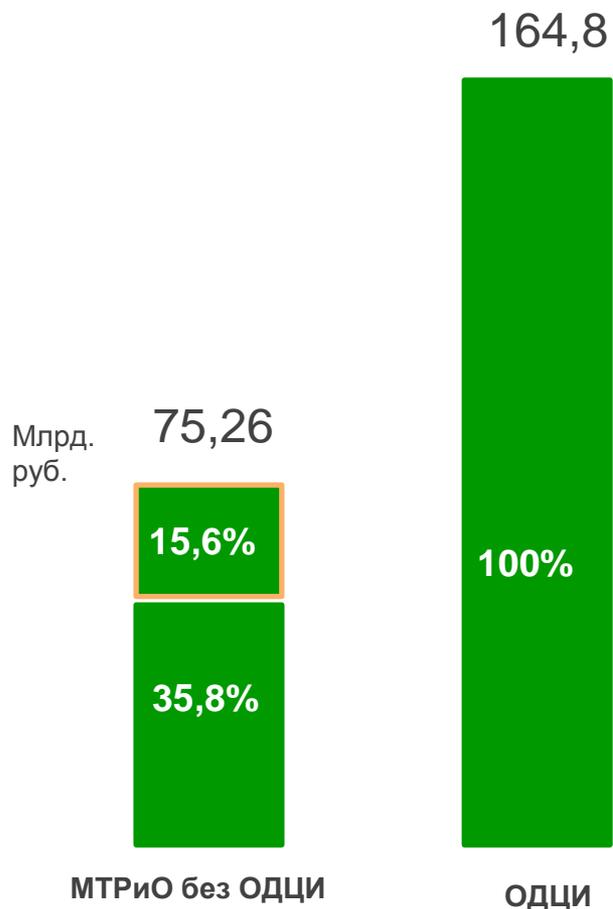




Задача:
Ослабление силы предложения – поиск альтернативных поставщиков и расширение конкуренции за счет унификации и оптимизации технических требований к продукции

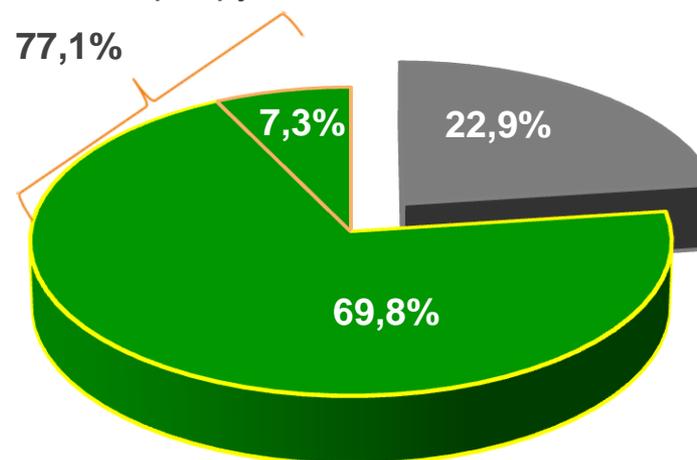
Задача:
Усиление силы спроса – консолидация потребности в МТРиО по периодам и организациям Госкорпорации Росатом

Охват категорийным управлением закупок в ГПЗ 2014 года



Общая сумма ГПЗ с ОДЦИ 311,2 млрд. руб.

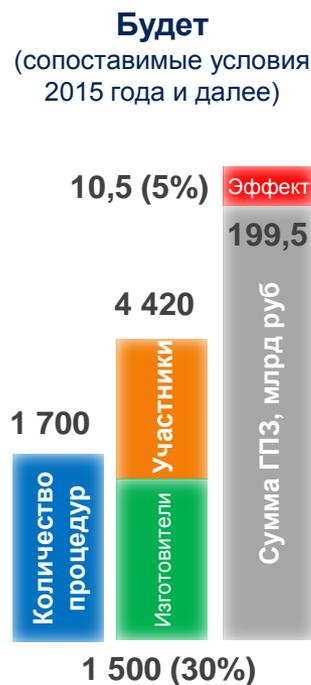
240,1 млрд. руб. – потенциал для выделения категорий



- Выделенные категории
- Потенциал для выделения категорий

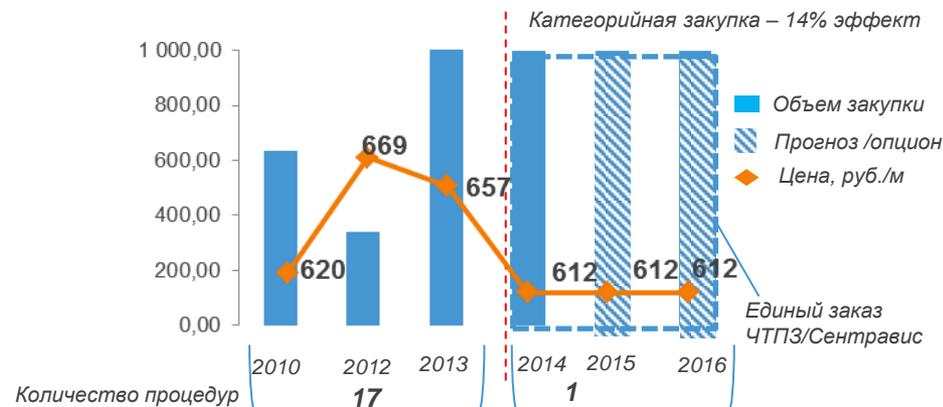
Цели категорийного управления:

- Построение системы консолидированных долгосрочных договоров с изготовителями;
- Снижение и стабилизация цены за счет укрупнения заказа;
- Повышение контроля качества продукции за счет увеличения количества договоров с изготовителями;
- Сокращение количества процедур, затрат на их проведение.



Примеры

Нержавеющая труба для парогенераторов ВВЭР (АЭМ)





I

Экономический эффект

Экономический эффект от реализации категорийных стратегий, в % от выделенных категорий

II

Внедрение категорийного управления

Внедрение категорийного управления МТО. Количество и сумма категорий, по которым утверждены стратегии и проведены закупочные процедуры

III

Совокупные затраты МТО

Дополнение к составу КПЭ служб МТО и производственно-технических служб с учетом оценки экономического эффекта для снижения совокупных затрат на МТО

Ключевые приоритеты в 2014 г.

1. Расширение категорийных закупок: не менее 80% ГПЗ на 2-е полугодие 2014 г. должно закупаться на основании утвержденных категорийных стратегий;
 2. Получение экономического эффекта от категорийного управления: закупочные цены должны быть снижены на 5% по сравнению с закупками предыдущих периодов;
 3. Завершение организационных изменения в рамках проекта: выделение необходимых ресурсов в дивизионах и организациях, обучение, выстраивание взаимодействия.
-