



# Эволюция снабжения

Комплексная система снабжения для кратного повышения прибыли строительной компании

---

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ | ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ | ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС

## О компании

АО «ЦФК» с 2015 года финансирует и комплектует «под ключ» объекты частных строительных компаний. Для своих клиентов мы создали комплексный продукт, который:



### Факты

**>15 млрд ₽**

объем реализованных контрактов

**>3,5 млрд ₽**

сумма дополнительной прибыли для клиентов

**>2 млрд ₽**

объем выданного финансирования

**8 лет**

на рынке поставок

**>50 человек**

команда профессионалов в снабжении

# ➤ Причины снижения прибыли

01

Недостаток финансирования на закупку МТР

02

Потребность в отсрочке оплаты поставщикам

03

Срывы сроков поставки

04

Ненадлежащее качество МТР

05

Низкая конкуренция в тендерах

06

Отсутствие выстроенных бизнес-процессов и регламентов

07

Отсутствие автоматизации и прозрачности в процессах



Вы теряете до **10%** от оборота \*

\*Пример расчета из 8-летней статистики ЦФК: 2 млрд Р оборот компании, 1 млрд Р закупки МТР, 200 млн Р прибыли или 10% от оборота потери из-за проблем снабжения компании

**Эволюция  
снабжения**

Гарантируем снижение себестоимости закупок МТР  
более чем на 20% после внедрения всех этапов

**1 этап: 8-10 месяцев****Аутсорсинг снабжения**

**Цель этапа:** выявление проблем в процессах снабжения клиента и обеспечение экономии от 100 млн ₽.

**Описание этапа:** комплектуем «под ключ» 1-2 объекта (400-500 млн ₽) и достигаем экономию от цен снабжения клиента от 20%.

**2 этап: 5-6 месяцев****Автоматизированная  
система снабжения (АСС)**

**Цель этапа:** снабжение клиента, самостоятельно, с помощью ERP-системы ЦФК, закупает МТР дешевле на 15-20 %, чем ранее.

**Описание этапа:** оптимизируем процессы, внедряем регламент закупок МТР и облачную ERP-систему.

**3 этап: 3-4 месяца****Платформа YHUB**

**Цель этапа:** дополнительное снижение себестоимости закупок на 15-20 % по стандартизированным МТР.

**Описание этапа:** внедряем в работу промышленный B2B-маркетплейс для закупок автозапчастей, общестроительных МТР, электротехники и т.д.

# ➔ Наши клиенты и партнеры

Клиент	Процент экономии	Сумма контракта, млн Р
СК БИН	34%	470
Корвет	34%	250
ПАРКНЕФТЬ	21%	3 869
Брав-ТР	25%	320
СК Синергия	31%	380
АльянсСетьСтрой	28%	1 190
ТрансСтрой	21%	435
ЯСИ	20%	1 158
<b>Среднее значение</b>	<b>27%</b>	<b>1 009</b>



## 1 этап

### Аутсорсинг снабжения

**50%**

от сэкономленных средств при закупке МТР составляет комиссия ЦФК

#### Пример расчета

- 500 млн ₽ — стоимость МТР в ценах снабжения клиента
- 100 млн ₽ — 20% сэкономленных средств
- 50 млн ₽ — комиссия ЦФК из сэкономленных средств
- 50 млн ₽ — ваша дополнительная прибыль

## 2 этап

### Автоматизированная система снабжения (АСС)

**299 000 ₽ в месяц**

без НДС, без ограничения количества пользователей

#### Пример расчета

- 500 млн ₽ — рыночная стоимость МТР
- 400 млн ₽ — стоимость МТР в ценах снабжения клиента, после внедрения АСС
- 100 млн ₽ или 20% — ваша дополнительная прибыль
- 299 тыс. ₽ в месяц\* — стоимость абонентской платы за использование АСС

## 3 этап

### Платформа YHUB

Подключение клиента и его поставщиков к платформе YHUB входит в стоимость абонентской платы АСС

#### Пример расчета

- 200 млн ₽ — рыночная стоимость МТР
- 160 млн ₽ — стоимость МТР в ценах снабжения клиента, после внедрения YHUB
- 40 млн ₽ или 20% — ваша дополнительная прибыль

\*При достижении выручки на первом этапе 1 млрд ₽, второй и третий этапы предоставляются бесплатно



**Ян Чикилев**

Генеральный директор

+7 499 677 60 45

[info@cfk.group](mailto:info@cfk.group)

[cfk.group](http://cfk.group)

Приглашаем на встречу  
для обсуждения эволюции  
Вашего отдела снабжения



---

ДЕЛАЕМ ПРОЦЕСС СНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ ТЕХНОЛОГИЧНЫМ И ВЫГОДНЫМ