



# Кейс: Международный Нефтехимический Комплекс

Крупный нефтехимический комплекс, работающий на международном рынке, столкнулся с проблемой, связанной с логистикой поставок сырья: после введения санкций срок оформления экспортных сделок по поставке сырья из России зарубежному заказчику через международный хаб увеличился в несколько раз.

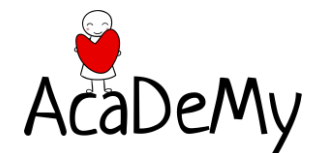
Ключевой вопрос: Как соответствовать ожиданиям заказчика в части сроков оформления спот-сделок?



София Волкоморова



Екатерина Грибова



# Этапы проекта

1

## Исследование текущего процесса оформления сделки

Глубинные интервью с клиентами и ключевыми стейкхолдерами, карта процесса As IS, определение болевых точек.

2

## Фокусировка

Анализ карты As IS, распаковка проблем с командой и поиск корневых причин.

3

## Генерация идей

Стратегическая сессия по выработке решений (2 дня): генерация идей по оптимизации процесса и решению проблем.

4

## Прототипирование

Раскадровка прототипов ключевых идей, описание идеального процесса To Be.

5

## Внедрение

Определение рабочих групп и ответственных за внедрение инициатив.

# Внедрение Решений

Команда проекта сопровождала процесс внедрения решений, разработанных на стратегической сессии.

1

## Внедрение Инициатив

Рабочие группы, сформированные на стратегической сессии, внедрили разработанные инициативы.

2

## Мониторинг Результатов

Команда проекта отслеживала результаты внедрения инициатив и вносила коррективы по мере необходимости.

3

## Защита Результатов

Рабочие группы представили результаты внедрения ключевому стейкхолдеру.



# Результаты проекта

## 1 Полный процесс AS IS

Описан полный процесс AS IS, найдено 40+ болевых точек.

## 2 Ключевые проблемы

Определены 3 ключевые боли и их влияние на бизнес.

## 3 Инициативы

Разработано 15+ инициатив для решения проблемы, просчитана их экономическая эффективность.

## 4 Внедрение

7 инициатив взяты в работу, 2 инициативы реализованы за первые 2 месяца проекта, за 3 месяца сроки **SLA** сокращены в два раза.

