



Внедрение модуля обработки транспортных заказов «Best Carrier» позволяет проводить мини-торги для каждой заявки, чтобы оперативно получать лучшие рыночные предложения.

АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»:

КАК УЛУЧШИТЬ СРОКИ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Дистрибуционная сеть дивизиона «Северсталь Российская сталь» была создана в апреле 2013 года с целью оптимизации работы на региональных рынках, а также для повышения эффективности управления сбытовыми активами дивизиона. Сеть состоит из металлоторговых предприятий ПАО «Северсталь» в России, Латвии, Польше, Белоруссии и на Украине, объединенных под брендом «Северсталь Дистрибуция».

Группе «Северсталь Дистрибуция» принадлежат сервисные металлоцентры (СМЦ) в России и Европе. Общий объем продаж в 2017 году составил 1,7 млн т, среднегодовой грузооборот по территории РФ автотранспортом – около 200 тыс. т.

Цели и задачи

Основная бизнес-задача компании – наращивание объемов продаж. Задача логистики – способствовать повышению уровня клиентской удовлетворенности, доставлять продукцию в срок, максимально качественно и оперативно. Бизнес-цели требовали новых подходов управления логистикой.

Какие задачи стояли перед «Северсталь Дистрибуцией»:

- текущий ремонт;
- централизовать и максимально координировать работу 15 филиалов;
- сделать процессы прозрачными и управляемыми;
- упразднить ручной труд, исключить связанные с этим ошибки;

- сократить затраты на транспорт, минимизировать время на его поиск;
- систематизировать работу и коммуникацию с перевозчиками.

Поиск и реализация решения

Изучив возможные предложения на рынке автоматизации процессов в логистике, «Северсталь Дистрибуция» сделала свой выбор в пользу решения от Transporeon Group. На выбор повлиял опыт и экспертиза Transporeon в реализации подобных проектов по всему миру, простота использования, возможность развертывания в филиальной сети компании.

Проект начался с внедрения модуля обработки транспортных заказов «Best

Артемий Тимошенко,

заместитель руководителя дистрибуционной сети дивизиона «Северсталь Российская сталь» по логистике и производству

«Проект с Transporeon Group – важная часть на пути выстраивания автоматизированных процессов в транспортной логистике на нашем предприятии. Мы смогли добиться сокращения ставок на перевозки на 5% по некоторым направлениям и строим еще более амбициозные цели. В настоящий момент компания рассматривает возможность начать сквозную интеграцию с SAP, также мы надеемся решить вопросы поиска и привлечения новых перевозчиков с помощью решений Transporeon. Мы довольны сотрудничеством, так как команда Transporeon показала высокий профессионализм, индивидуальный и гибкий подход, клиентоориентированность».



Carrier», который позволяет проводить мини-торги для каждой заявки, чтобы оперативно получать лучшие рыночные предложения.

Решение просто и удобно в использовании: запрос на отгрузку попадает в транспортный отдел. Логисты публикуют заявку на торги среди определенных или всех перевозчиков, с которыми сотрудничает «Северсталь Дистрибуция». Время, в течение которого необходимо прислать предложения, строго ограничено. В процессе торгов перевозчик видит уровень своей ставки относительно ставок других перевозчиков и может делать корректировки, повышая или понижая цену за перевозку. В итоге логисты видят все ценовые предложения и могут оперативно решить, какое из них максимально эффективно. Транспортная компания получает уведомление относительно

того, выиграла она или нет в данных торгах. Модуль также позволяет легко и просто формировать всевозможные отчеты за любой период, с необходимым набором данных.

Текущие результаты проекта

Несмотря на то, что реализация проекта заняла чуть больше планируемого времени и на начальном этапе были сложности с привлечением перевозчиков, за время сотрудничества Transporeon Group и «Северсталь Дистрибуция» удалось достигнуть значительных результатов:

- выстроен понятный и прозрачный процесс поиска и заказа автотранспорта;
- транспортные ставки по ряду направлений сократились до 5%, торги проводятся более качественно;

- минимизировано время на поиск автомашин;
- увеличилось количество обработанных специалистом рейсов более чем на 40%;
- сведены к минимуму риски ошибки при ручном вводе данных и выборе поставщика услуг;
- получена система сбора статистики с возможностью хранения данных о заявках, перевозках и встроенными аналитическими отчетами;
- ведется контроль работы сотрудников в удаленных филиалах;
- запущен простой, удобный и эффективный инструмент для коммуникации с перевозчиками.

Решение Transporeon запущено на всех 15 торговых площадках «Северсталь Дистрибуция» в 5 регионах РФ, а также в Европейских подразделениях.



За время сотрудничества Transporeon Group и «Северсталь Дистрибуция» выстроен прозрачный процесс поиска и заказа автотранспорта. Транспортные ставки по ряду направлений сократились до 5%.

