

ОБЕСПЕЧИТЬ НЕПРЕРЫВНЫЙ И ДОСТУПНЫЙ ПОТОК ИНФОРМАЦИИ



Самым крупным подразделением «Шишеджам» в России является стеклотарная группа «Русджам», имеющая заводы во Владимирской, Ленинградской областях, Краснодарском крае и Республике Башкортостан. Сегодня заводы производят более 900 тыс. т стекла в год, это более 3,5 млрд бутылок.

История компании

История «Шишеджам» в России началась со строительства стеклотарного завода в г. Гороховец в 2001 г., с тех пор идет непрерывный процесс по наращиванию производственных мощностей. За 17 лет холдинг «Шишеджам» вложил в экономику России более 1 млрд долл. США. Самым крупным подразделением в России, помимо производства строительного, автомобильного стекла и посуды, является стеклотарная группа «Русджам», имеющая заводы во Владимирской, Ленинградской областях, Краснодарском крае и Республике Башкортостан. Сегодня заводы производят более 900 тыс. т стекла в год, это более 3,5 млрд бутылок.

География поставок продукции «Русджам» весьма обширна и охватывает всю Россию сетью из более чем

1 100 маршрутов. 10% поставок продукции идет на экспорт в страны Европы и Средней Азии.

Цели и задачи

«Русджам» как компания, которая тесно интегрирована в российскую экономику, испытывает существенные колебания вместе с ней, в том числе и кризисные.

В таких условиях очевидно, что финансовый результат зависит от четкости и прозрачности операционных процессов и взаимоотношений в бизнес-подразделениях внутри компании и за ее пределами. Учитывая, что логистика имеет сквозное влияние на всю хозяйственную деятельность предприятия посредством управления материальными и информационными потоками, цифровизация логистики стала одним из существенных этапов на пути



Михаил Кравцов,
начальник отдела логистики
«Русджам Стеклотара Холдинг»

повышения конкурентоспособности и модернизации экономики холдинга.

Для достижения этих целей перед отделом логистики «Русджам» встали следующие задачи:

- создание единой информационной системы;
- обеспечение непрерывного и доступного потока информации;
- минимизация влияния «человеческого фактора».

При этом важно было сохранить показатели по обеспечению гарантированного вывоза готовой продукции по оптимальной цене.

Решение

Поиск решения, отвечающего требованиям «Русджам», а также тестирование платформ основных игроков на рынке заняли около года. Выбор был сделан в пользу Transporeon Group.

Преимуществами стали:

- понятный интерфейс, который делает доступными все операции для сотрудников на заводах;
- гибкость настроек, которая позволяет учесть специфику логистической системы компании;
- оперативная техническая консультация по вопросам обучения, настройки и реакции на запросы сотрудников и подрядчиков;
- стабильная доступность платформы.

В настоящее время все 4 завода используют платформу Transporeon для работы с транспортными компаниями.

Модуль работы с транспортными заявками No-touch order позволяет автоматически распределять заказы между транспортными компаниями на основе квот в соответствии с показателями производительности перевозчика, а система оценки KPI повышает мотивацию ТЭК на исполнение заявок.

С помощью модуля Time Slot Management ведется постоянный контроль выполнения погрузочно-разгрузочных работ, учет и контроль рабочего времени водителей: время прибытия, обслуживания, простоя в очереди и т.п. Управление расписанием полностью исключило конфликтные ситуации между водителями и сотрудниками центра, неизбежно возникающими на почве неразберихи в живой очереди. Анализ имеющейся информации позволяет оптимизировать время нахождения автотранспорта на территории логистического центра, например, в условиях дефицита парковочных мест. А самое главное, происходит оптимиза-



При годовом объеме отгрузки готовой продукции холдинга более 55 000 FTL нам очень важна четкая организация взаимодействия между всеми участниками цепочки поставок. Transporeon помогает нам обеспечить непрерывный и доступный поток информации...

ция погрузочных мощностей предприятия за счет планирования и своевременной подготовки к погрузке транспортных средств.

Результаты

За время сотрудничества Transporeon Group и холдинга «Русджам» удалось достигнуть значительных результатов:

- запущен инструмент сбора и анализа непрерывного потока информации;
- оптимизирована работа и процессы в логистике:

- автоматизирован процесс работы с транспортными заявками;
- настроен механизм оценки KPI с автоматическим воздействием на долю участия ТЭК в обслуживании заявок;
- снижен потенциал коррупционной составляющей при ангажированном размещении заявок;

– налажена работа с электронной очередью на погрузку / разгрузку:

- погрузочные мощности распределены в соответствии с запланированными объемами отгрузки;
- ликвидированы скопления транспорта;
- снижено время нахождения машин на территории заводов в ожидании погрузки с 14 до 3,5 ч;
- запущен процесс отчетности и использования полученных данных для анализа работы транспортных компаний и отделов логистики на заводах.

В заключение хотелось бы отметить, что платформа Transporeon помогла обеспечить нашей компании непрерывный и доступный поток информации, а также повысила четкость организации взаимодействия между всеми участниками цепочки поставок, что очень важно при годовом объеме отгрузки готовой продукции холдинга более 55 000 FTL. ■