



СЕРГЕЙ ПЕТРАКОВ, директор по логистике  
российского филиала компании «Сен-Гобен»

## О компании «Сен-Гобен»

«Сен-Гобен» (Saint-Gobain) — международная промышленная группа компаний со штаб-квартирой в Париже, история которой насчитывает более 300 лет. Входит в Топ-100 крупнейших промышленных корпораций мира. Занимает первое место по версии журнала Forbes среди крупнейших мировых компаний, производящих строительные материалы.

В настоящее время в состав группы входят 1500 компаний из 64 стран; в штате — около 190 000 сотрудников. Оборот по итогам 2013 года превысил 42 млрд евро.

Компания разрабатывает инновационные решения для строительства, реновации, промышленности, науки. Разработки «Сен-Гобен» обеспечивают экологичность, высокий уровень энергоэффективности, комфорта и эстетическую привлекательность пространства, где люди живут, работают или проводят свободное время. Решения «Сен-Гобен» созданы с заботой об окружающей среде и благо будущих поколений.

# ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ НАШЕЙ РАБОТЫ — УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ КЛИЕНТА

На вопросы журнала «ЛОГИСТИКА» отвечает Сергей ПЕТРАКОВ,  
директор по логистике российского филиала компании «Сен-Гобен».

## — Что представляет собой компания «Сен-Гобен» в России на сегодняшний день?

— «Сен-Гобен» (Saint-Gobain) — это международная промышленная группа компаний, история которой началась почти 350 лет назад. Компания была основана в 1665 году королем Людовиком XIV и Жаном Батистом Кольбером как Королевская зеркальная мануфактура. Первым заказом, выполненным «Сен-Гобен», стала поставка 357 зеркал для оформления Версальского дворца. Сегодня «Сен-Гобен» входит в Топ-100 крупнейших промышленных компаний мира и объединяет более 1500 компаний в 64 странах мира.

«Сен-Гобен» развивает четыре основных направления.

Во-первых, мы производим строительную продукцию: тепло- и звукоизоляцию, сухие строительные смеси, гипсокартон и гипсовые смеси, акустические решения, сайдинг, трубы. Второе важное для нас направление — инновационные материалы (высокотехнологичные стекла как для зданий, так и для транспортной отрасли, многофункциональные пластики и пленки, абразивные материалы, кристаллы и т.д.). Два других крупных направления бизнеса — это дистрибуция строительных материалов и производство стеклянной тары и упаковки.

На территории России у «Сен-Гобен» 7 действующих производственных мощностей: 2 завода



по производству сухих строительных смесей под брендом WEBER-VETONIT — в г. Арзамасе (Нижегородская область) и в г. Полевской (Свердловская область), 2 завода по производству теплоизоляции (в подмосковном Егорьевске и в Челябинске), завод по производству гипсокартона в д. Гомзово Нижегородской области, а также 2 завода по производству стеклянной тары и упаковки.

## — Как организована логистика в вашей компании?

— В зону ответственности логистического подразделения входит все, что касается хранения и транспортировки готовой продукции. Мы предоставляем сервис для всех подразделений компании. В подразделение по логистике входят отдел по работе с клиентами, плановые отделы по каждому виду бизнеса, таможенный и транспортный отделы.

Практически все имеющиеся у нас заводы и склады — это точки, с которых мы отправляем продукцию своим клиентам. Транспорт у нас не свой, в этой сфере мы используем аутсорсинг. Для отбора провайдеров транспортных услуг в компании существует стандартная процедура тендера. В начале года в тендер включается порядка 40 компаний, по итогу отбирается около 30. Десяток наименее успешных компаний мы отсеиваем и проводим дополнительный набор. Нам действительно необходим такой поток транспортных компаний, поскольку у нас очень много отправок — порядка 5000 в месяц с разных точек.

**— Какими инновационными решениями в области управления транспортом вы пользуетесь?**

— Сегодня мы делаем ставку на цифровые технологии. В логистике, особенно в транспорте, мы занимаемся этим давно, поэтому и установили «Транспореон». Это логистическая интернет-платформа, которая объединяет промышленные и коммерческие предприятия с существующими логистическими партнерами. Она позволяет четко реализовать все процессы, связанные с транспортной логистикой, через интернет и одновременно экономить средства.

Вот уже два года мы работаем с этой системой. Наша компания была, пожалуй, третьей в России, которая к ней подключилась, но мы, наверное, до сих пор остаемся самыми крупными пользователями.

**— Как в «Транспореоне» происходит обработка заказов?**

— Система действует так: наше подразделение по работе с клиентами создает заказы, которые попадают в транспортные отделы. С помощью «Транспореона» заказы выстраиваются в очередь и отправляются непосредственно транспортным компаниям на подтверждение.

«Транспореон» — система достаточно гибкая. Она автоматически распределяет заказы на перевозку по транспортным компаниям на основании различных критериев. Если перевозчик, например, отклоняет заказ, система находит следующего подходящего контрагента. Это позволяет значительно облегчить работу диспетчеров. Кроме того, система позволяет сделать рейтинг поставщиков по направлениям, после чего сама отправляет заказы нужным поставщикам.

**— Почему вы остановили свой выбор на «Транспореоне»?**

— Этой программой пользуется филиал нашей компании в Германии, мы поехали туда и посмотрели, как она работает. Потом изучили ряд аналогичных решений, оценили их преимущества и недостатки и пришли к выводу, что оптимальным выбором для нас является «Транспореон». В частности эта система устроила нас тем, что интегрируется с SAP. Внедрить систему нам удалось довольно быстро, за полгода, благодаря интеграции с SAP, и не потребовалось никакой дополнительной настройки.

Также следует отметить удобство системы для работающих операторов. Они видят все свои заказы, все заявки — отработанные, подтвержденные, отклоненные. У «Транспореона» очень удобный интерфейс.

Еще нас заинтересовали нововведения, касающиеся статуса отправок: система дает возможность в режиме онлайн отслеживать транспортные средства, выполняющие наши заказы. При помощи варианта распределения транспорта dynamic contract<sup>1</sup> система позволяет заказчику отслеживать направления порожних маршрутов и оперативно их подгружать по минимальным тарифам. Таким образом можно оптимизировать работу транспортных средств и увеличить их производительность.

**— Каковы результаты применения этого IT-решения?**

— Во-первых, благодаря возможности устраивать мини-тендер между поставщиками транспортных услуг мы получаем значительную экономию средств, затрачиваемых на транспортировку своей продукции. Транспортные компании борются между собой за направление — в итоге мы получаем услуги по наиболее выгодным тарифам. Во-вторых, мы существенно экономим время своих сотрудников. Раньше им нужно было обзвонить огромное количество транспортных компаний, узнать их расценки и условия работы. Поиск наиболее выгодной транспортной компании при помощи телефона, как правило, занимает очень много времени, и найти лучшее предложение таким способом удастся далеко не всегда.

Намного легче распределять задания при помощи модуля best carrier: размещение заказа в интернете, просмотр предложений перевозчиков и один клик мышкой, чтобы распределить заказ. Если перевозчик во время перевозки уменьшит количество так называемых пустых километров, он сможет предложить более низкую цену. Таким образом, мы легко управляем заказами и всегда можем выбрать лучшее предложение.

**— Что является главным показателем эффективности работы логистической службы?**

— Основной критерий нашей работы — Customer Satisfaction Index, или удовлетворенность клиента. У нас есть внутренний корпоративный стандарт, согласно которому заказ, полученный нами от клиента, должен быть отгружен в течение двух дней и, разумеется, доставлен в срок.

Чтобы быть максимально эффективными в логистике, мы изучаем лучшие мировые практики в складской и транспортной сферах и применяем их в своей компании. Одним из таких инновационных решений для нас стала система «Транспореон», внедрение которой позволило нашей компании значительно сократить финансовые и временные ресурсы, расходуемые на организацию доставки продукции, и оптимизировать процесс выбора поставщиков транспортных услуг.

<sup>1</sup> Динамический контракт (англ.).