ГЕРОФАРМ

DIGITAL LOGISTICS PHARMA

Гусько Павел
Руководитель отдела транспортной логистики

1	Компания	ООО «ГЕРОФАРМ», ИНН 7826043970
2	Контактное лицо	
3	Номинация	DIGITAL – проект года (цифровизация, автоматизация).
4	Название проекта	DLP (digital, logistics, pharma)
5	Реализация проекта	01.02.2021-20.05.2022
6	Проект	Описание приведено далее.
7	ФИ, должность, дата, подпись, печать	Гусько Павел Руководитель отдела транспортной логистики 26.08.2022

INTRO или какие задачи стали драйвером запуска проекта

Какой должна быть современная логистика? Таким вопросом мы задались в начале 2021 года имея 3000 перевозок в год с динамикой роста 10% в год.

Проведя мозговой штурм мы определили слабые места нашей логистической системы, наши барьеры.

Все они так или иначе упирались в недостаточное использование современных технологий.

Решение напрашивалось само собой.

Так появилась идея, которая зажгла нас всех: трансформация в цифровизации.

В феврале 2021 года мы утвердили и запустили проект с названием, отражающим саму сущность идеи – «DLP: DIGITAL, LOGISTICS, PHARMA!».

TARGET

До 20.05.2022 внедрить TMS для управления процессом транспортировки в соответствии с требованиями GDP с привлечением 12 поставщиков транспортных услуг без использования бумажных носителей для обработки более 3500 перевозок в год без увеличения штатной численности

TMS – программное обеспечение для управления транспортной логистикой

ROAD MAP

START
02.21

08.21
1
Разработка новой транспортной стратегии

10.21
2
Разработка технического задания для тендера по выбору TMS, тендер

02.22
3
Разработка типового договора ТЭО, выбор поставщиков

03.22
4
Запуск TMS в тестовом режиме, обучение персонала

04.22
5
Интеграция, ЭДО

05.22
6
Запуск SLA и FLOW

FINISH

В феврале 2021 мы запустили проект и составили дорожную карту из 6 основных этапов.

Самым сложным и долгим этапом оказался первый – разработка транспортной стратегии, полная переработка транспортной системы для соответствия новым требованиям.

Нам предстояло согласовать электронный документооборот с финансовым и юридическим подразделениями.

В мае 2022 проект принес результаты – цель была достигнута.

Разработка транспортной стратегии

Работа по договору транспортной экспедиции

SLA Использование KPI экспедитора для распределения заявок

12 Экспедиторов для осуществления перевозок

EDI Электронный документооборот

Повышение качества

В качестве основы договорной работы был выбран договор транспортной экспедиции, т.к. он позволяет покрыть гораздо больший объем фактических исполнителей по сравнению с прямым транспортным договором.

Улучшение сервиса

Решено заключить 12 договоров ТЭО с экспедиторами, специализирующимися в своих областях:

1) температурные перевозки в рефрижераторах;
2) температурные перевозки в термоконтейнерах;
3) не температурные перевозки;
4) международные перевозки.

Снижение рисков

Распределение перевозок должно осуществляться на основании оценки KPI экспедиторов.

Должен применяться исключительно электронный документооборот.

Электронный документооборот

Сторона 1
Грузоотправитель
Экспедитор
1 экземпляр ТН

Сторона 2
Грузополучатель
Клиент
3 экземпляр ТН

Сторона 3
Перевозчик
2 экземпляр ТН

Не сторона
Заказчик
ГЕРОФАРМ
Не может получить ТН

Главной проблемой при разработке ЭДО стала транспортная накладная. Именно этот документ является подтверждением факта оказания услуг по транспортировке товара для ФНС.

Внедрение электронной транспортной накладной по состоянию на 02.2021 было чем-то очень далеким.

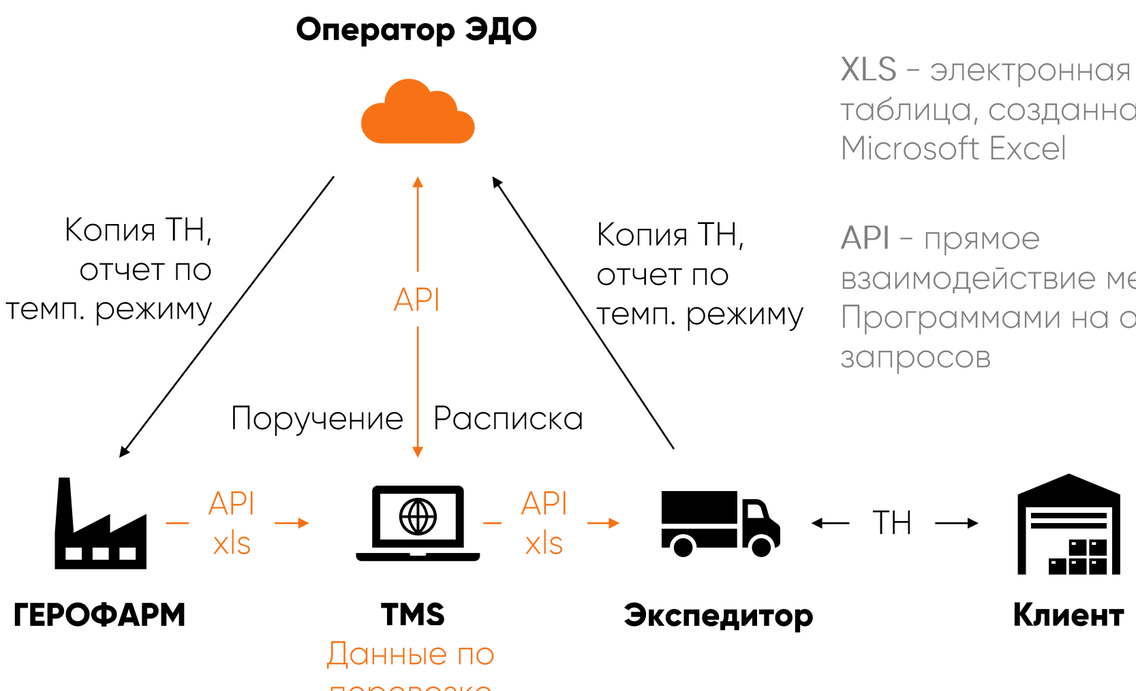
Процессы нужно было менять уже сейчас.

Согласно ст. 10 Постановления Правительства РФ от 21.12.2020 N 2200 транспортная накладная составляется на бумажном носителе в 3 экземплярах (оригиналах) для 3 сторон договора перевозки соответственно для грузоотправителя (экспедитор), перевозчика и грузополучателя (клиент).

ГЕРОФАРМ не является стороной перевозки и не может иметь оригинал ТН. Между тем, согласно Письму Минфина России от 05.07.2017 N 03-03-06/1/42369: «Учитывая изложенное, в целях подтверждения расходов при оказании услуг транспортной экспедиции в рамках главы 25 НК РФ достаточно любых документов, подтверждающих фактическое выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза, а также экспедиторских документов, в том числе экспедиторской расписки, которая является неотъемлемой частью экспедиторских документов, договора транспортной экспедиции. При этом следует отметить, что пунктом 6 Правил состав экспедиторских документов может быть расширен, а не заменен.»

Именно эти постулаты послужили решением проблемы...

Электронный документооборот



XLS - электронная таблица, созданная в Microsoft Excel

API - прямое взаимодействие между Программами на основе запросов

Т.к. мы работаем по договору транспортной экспедиции, обязательными документами для нас являются поручение экспедитору и экспедиторская расписка.

Документ, переданный через оператора ЭДО подписанный ЭЦП, имеет статус заверенной копии.

Соответственно, не имея возможности получить оригинал ТН, мы можем получить только заверенную копию.

Почему же не отправить ее в ЭДО и отказаться от бумаги полностью?

Так был разработан концепт ЭДО в транспортной логистике:

1) Поручение экспедитору – составляется в электронном виде и подписывается двумя сторонами.
2) Экспедиторская расписка – составляется в электронном виде и подписывается экспедитором.
3) ТН – подписывается экспедитором, перевозчиком и грузополучателем, нам же передается электронная копия заверенная усиленной квалифицированной подписью экспедитора.

При этом договор предусматривает хранение ТН экспедитором и предоставление ее по нашему письменному запросу.

TMS Технические требования

Интеграция нас и экспедитора через API и xls → Универсальное быстро интегрируемое решение

Функции управления перевозками и биржи → Возможность работы по направлениям без фиксированных тарифов

Адаптируемость системы → Оптимизация TMS под требования фармы и нашей стратегии

При проведении тендера на выбор TMS

были определены 3 важнейших критерия:

1) Легкая интеграция как через запросы API, так и обычные xls таблицы.

Данное решение позволило интегрироваться с абсолютно любой системой экспедитора за несколько дней.

2) Совмещение системы мониторинга и биржи.

На направления, тарифы по которым не зафиксированы договором, можно автоматически выбрать подходящего экспедитора проведя сравнение тарифов в автоматическом режиме.

3) Система должна быть гибко адаптируемой, а не коробочным решением.

Фармацевтический рынок достаточно узок. TMS должна иметь возможность адаптироваться.

Например такими функциями стали: электронный документооборот, проверка транспортных средств на пригодность к перевозке лекарственных препараторов, расчет KPI экспедиторов.

Белый список

Для безопасности лекарственного препарата крайне важно, чтобы транспортировка и хранение осуществлялись в строгом соответствии с нормативной документацией.

Гарантией соблюдения условий хранения во время транспортировки лекарственных средств в транспортном средстве является осуществление квалификации транспортных средств.

Но как, имея 12 экспедиторов и большой объем перевозок контролировать, что поставленное на перевозку транспортное средство будет соответствовать всем заявленным требованиям, что оно прошло квалификацию должным образом?

Данную проблему мы решили с помощью белых списков в TMS.

Предварительно мы оцениваем все транспортные средства, которые могут быть привлечены для перевозок наших лекарственных препаратов, транспортные средства прошедшие проверку добавляются в белый список.

В дальнейшем экспедитор сможет назначить на перевозку транспортное средство исключительно из белого списка, остальные заблокирует TMS.

Проверка транспортных средств в TMS

Оценка транспортного средства на предмет возможности транспортировки лекарственных средств

Создание перечня ТС

Сохранение «белого» списка транспортных средств, допущенных к перевозкам

Блокировка непроверенного транспорта

Экспедитор может назначить на перевозку транспортное средство исключительно из белого списка

Безопасность лекарственного препарата для пациента

Имея большой пул экспедиторов одинаковых по качеству, уровню цен, оказываемому сервису, нам нужно было как-то распределять перевозки между экспедиторами.

Для этого внедрена система автоматического расчета KPI экспедиторов в TMS. На основе данных из TMS мы можем рассчитывать % перевозок с опозданиями, проблемы с документами, перевозки с проблемами по качеству и на основе этих данных рассчитывать общий показатель KPI экспедитора.

По данному показателю можно отслеживать состояние экспедитора, предсказывать возможное ухудшение сервиса и перераспределять перевозки на другого экспедитора.

На основе оценки KPI в TMS настраивается система распределения перевозок FLOW – автоматические сценарии назначения исполнителя на перевозку на основе множества критериев.

Так в несколько кликов при изменении KPI можно изменить несколько показаний в TMS и перераспределить объемы между экспедиторами.

Данные меры поддерживают высокую конкуренцию между экспедиторами и позволяют поддерживать высокий уровень клиентского сервиса и качества в фармацевтической логистике.

SLA-FLOW

Регулярный расчет KPI экспедитора

Отслеживание показателей по перевозкам: наличие опозданий, проблем с документами, проблем с качеством

Учет KPI на распределение перевозок

Автоматическое снижение гарантированных перевозок в случае падения KPI экспедитора

Блокировка недобросовестного экспедитора

В случае достижения KPI до критически низких значений

Высокий клиентский сервис

Benefits

Исключение использования неквалифицированных транспортных средств при перевозке без увеличения трудозатрат

Увеличение производительности отдела более чем на 30% без увеличения штатной численности

Снижение рисков Компании за счет несвоевременного или ошибочного оформления транспортной документации

12 экспедиторов взамен 3: существенно снижены риски Компании

30 дней сокращение документооборота

50% снижение потребления бумаги