



## Том Ширинян

Выпускник факультета Автоматизированных Систем Управления ЕрПИ

28 лет опыта оптимизации и автоматизации процессов

20 лет управленческого опыта группой компаний с оборотом 10 млрд рублей

Основатель системы комплексной автоматизации Vezubr

# Рассчитываете ли вы:

- Себестоимость обслуживания процесса одной перевозки с учетом трудозатрат?
- Себестоимость операций, из которых состоит этот процесс (с учетом трудозатрат)?

# Проблемы рынка

Источники экономии и боли:

Прямые расходы  
(стоимость перевозки)

- непрозрачное и трудоемкое взаимодействие с подрядчиками
- отказы заявок
- нестабильный уровень сервиса привлеченных перевозчиков

Косвенные расходы  
(операционные расходы)

- много избыточных и дублирующих операций
- низкий уровень координации отделов
- бумажный документооборот



# Решение и Механизмы

Решение - комплексная оптимизация прямых и косвенных расходов для всех перевозок.



## Механизмы:

Одно окно работы в единой среде взаимодействия.

Референтная модель,  
Торги и Тендеры

Функциональность за счет  
микросервисов

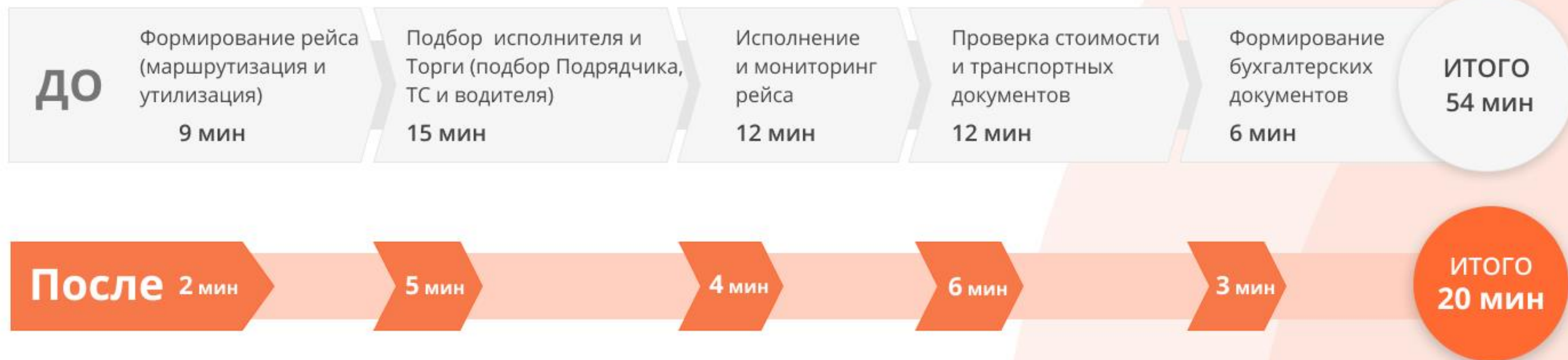


# Единая среда и одно окно

Кейс №1  
Америя Русс  
(грузовладелец)

Результаты внедрения:

63% 37%  
прямые/косвенные



Уменьшение стоимости доставки на 8,7% или на 672 тыс. руб

Экономия 34 мин на 1 заказе = 843 ч/часов в месяц или 402 тыс. руб

# Референтная модель

## Результаты внедрения (последняя миля):

Сокращение срока доставки грузомест на 28%  
(из Москвы в ТТ Тюмени с 67 часов до 48)

Уменьшение себестоимости доставки последней мили на 7,2%

Соблюдение перевозчиками SLA - 95%

Экономия трудозатрат на обслуживание заказов 34%

## Кейс №2 GLOBALTRUCK (перевозчик)

56% 44%

прямые/косвенные



API с SAP



маршрутизация



торги



безбумажный  
документооборот



скоринг



автораспределение  
рейсов

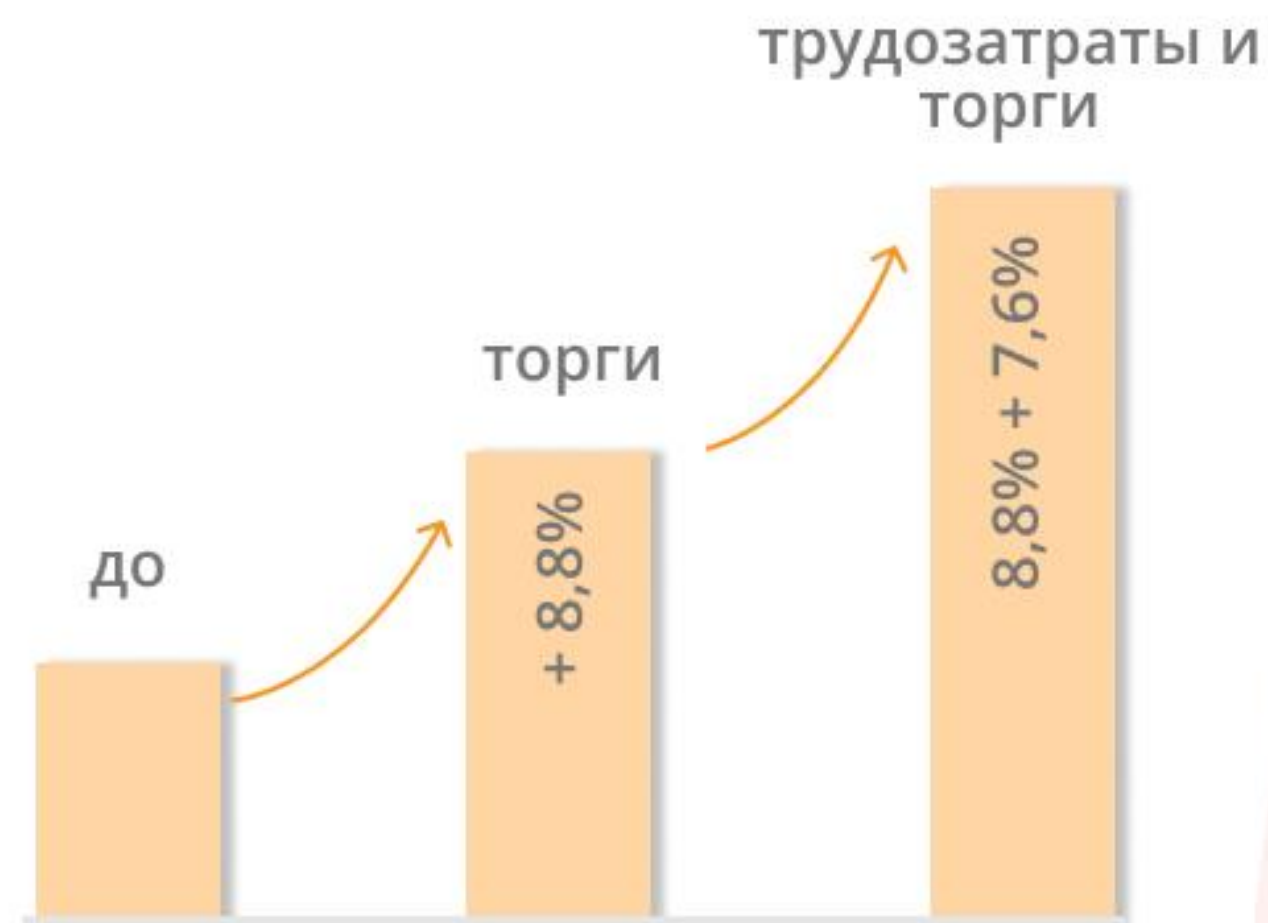


# Референтная модель + микросервисы

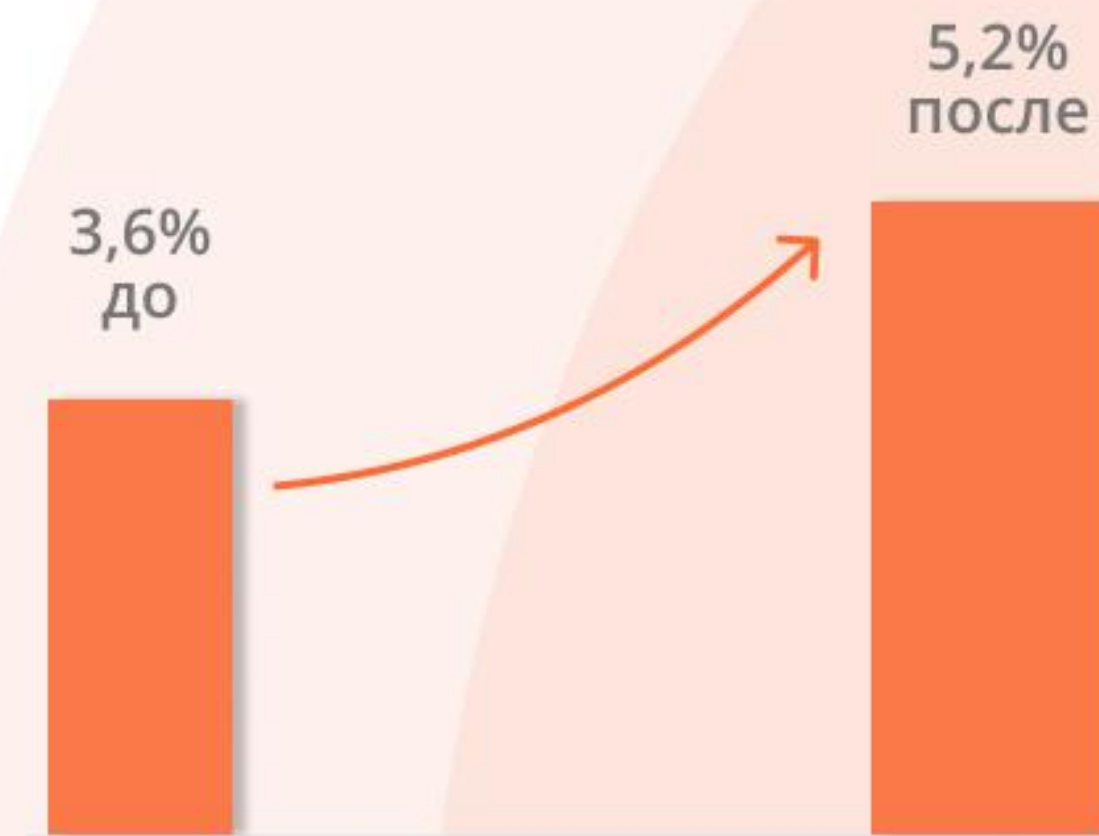
Результат внедрения в Трафт  
с 5000 рейсами в месяц:



Экономия трудозатрат  
14%



Увеличение валовой  
прибыли на 16,4%



Динамика изменения  
чистой прибыли.

Кейс №3  
TRAFT  
(экспедитор)

49% 51%  
прямые/косвенные

# Выводы:

Работа всех участников в едином окне на основе референтных моделей и микросервисов - ключ успешной оптимизации.

Вектор оптимизации - сокращение внутренних (косвенных) расходов компании вместе с прямыми.

Высвобожденные ресурсы использовать на развитие компании.

## Потенциал экономии:

За счет:

Грузовладельцев  
Экспедиторов  
Перевозчиков

внешних  
(прямых)  
расходов

в среднем  
**8-10%**

внутренних  
(косвенных)  
расходов

в среднем  
**13-15%**

микросервисов  
системы

в среднем  
**3-5%**



# Спасибо за внимание

Том Ширинян

 +7 917 5884040     [tom@vezubr.ru](mailto:tom@vezubr.ru)

