

داستان موفقیت مشتریان پتروشیمی لاله

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP





نام مشتری:

پتروشیمی لاله

کسب و کار:

تولیدی / صادراتی

صنعت:

پتروشیمی

سیستم‌های مورد استفاده:

دفتر کل، دریافت و پرداخت، مدیریت دارایی، صورت‌های مالی، جبران خدمات، انبار، تدارکات داخلی و خارجی، MES، فروش، هندهلد، کارگزینی، مدیریت تردد، خدمات الکترونیک کارمند، فروش داخلی، فروش صادراتی، پذیرش و توزین و گردش کار

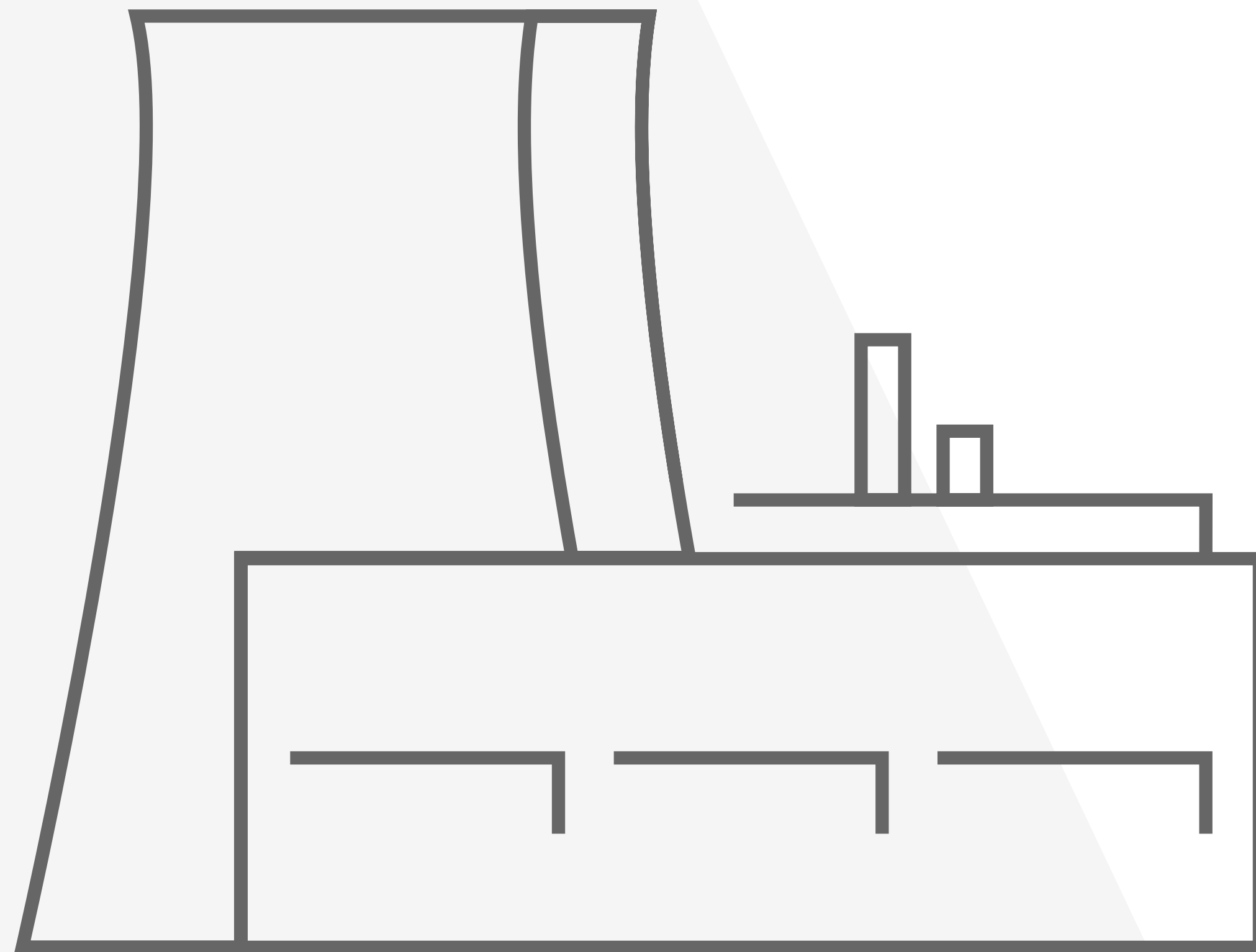
داستان موفقیت مشتریان؛ پتروشیمی لاله



راهکاران
همکاران سیستم

پتروشیمی لاله

پتروشیمی لاله؛ از شرکت‌های پیشرو در صنعت پتروشیمی ایران است که توانسته است با بهره‌مندی از خلاقیت در روش‌های انجام کار و فرآیندها، در بازار رقابتی این صنعت چابک و کارآمد عمل کند. این شرکت از سال ۱۳۸۸، تولید پلی‌اتیلن سبک را با بهره‌برداری از سایت ماهشهر آغاز کرده است و با ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار تن پلی‌اتیلن سبک در سال، مواد اولیه‌ی فرآورده‌های پلاستیکی را فراهم می‌کند؛ در این فرآیند، گاز اتیلن دریافتی از پتروشیمی مارون، در این پتروشیمی فرآوری و به پلی‌اتیلن سبک تبدیل می‌شود. فروش محصول در پتروشیمی لاله، شامل فروش داخلی از طریق بورس و فروش صادراتی است.



اهداف پیاده‌سازی

- سرعت بخشی به فرآیند فروش ، به ویژه در فروش صادراتی و یکپارچه سازی اطلاعات فروش و مالی
- تسهیل مدیریت انبار قطعات براساس کدینگ MES
- دقت بخشی برنامه ریزی و مدیریت تدارکات و بهبود ارتباط با انبار قطعات و مالی



مزیت‌های راهکاران

راهکاران به دلیل تحت‌وب بودن و یکپارچگی کامل، هم‌چنین دارا بودن تمام فرآیندهای انبار و تداکارت شرکت‌های پتروشیمی، می‌توانست پاسخگوی نیازهای پتروشیمی لاله باشد. یکپارچگی اطلاعات در راهکاران، سبب می‌شد تا ثبت اطلاعات هم‌زمان و به شکل سیستمی انجام شود و تبادل اطلاعات درون واحدی از شکل دستی به شکل سیستمی تغییر یابد.



دستاوردهای پس از استقرار

اکنون با بهره‌مندی از راهکاران در پتروشیمی لاله، کنترل و نظارت کامل فرآیندها امکان پذیر شده است؛ با یکپارچگی اطلاعات در واحدهای مالی، انبار و تدارکات، فرآیندهای کاری میان این سه واحد و دفتر مرکزی، هم‌خوان شده‌اند، تبادل اطلاعات و دسترسی به اطلاعات میان آن‌ها در لحظه است و امکان گزارش‌گیری سریع و دقیق فراهم شده است.

با بهره‌مندی از گزارش توصیه عملکرد (Action Notice) و محاسبه‌ی سفارش‌های در راه (Outstanding)، برنامه‌ریزی دقیق و درستی برای خرید قطعات انجام و از انباشت کالا در انبار و خواب سرمایه پیش‌گیری می‌شود. به‌علاوه، این برنامه‌ریزی منجر به گردش صحیح اطلاعات در فرآیندهای مربوط به انبار قطعات و خرید شده است.

راهکار فروش راهکاران

پوشش تمام فرآیندهای فروش صادراتی و بورسی

در پتروشیمی لاله، واحدهای فروش صادراتی و بورسی و مالی به شکل سیستمی در ارتباط نبودند؛ در نتیجه ثبت و کنترل اسناد دریافتی و اسناد ارزی به شکل دستی انجام می شد که فرآیندهای کاری را زمان بر می کرد، هم چنین حجم کاری زیاد و امکان بروز خطای کاربری را به همراه داشت. راهکار فروش راهکاران در حوزه فروش صادراتی و بورسی، با امکان ثبت تمام فرآیند صادرات از زمان صدور PI تا توزین و ترخیص کالا، سبب تسریع در پاسخ گویی به نیازمندی مشتریان پتروشیمی لاله شده است؛ این راهکار، ثبت و محاسبه ی کارمزد کارگزار بورس را به شکل اتوماتیک انجام می دهد و کار واحد مالی را تسهیل می کند.

یکپارچگی راهکاران

برنامه ریزی دقیق و مدیریت تدارکات و انبار قطعات (MESCO)

و سازمان نمی توانست پس از برنامه ریزی و اعلام خرید به تدارکات از وضعیت تهیه ی این نیازمندی ها آگاه شود و با ثبت دوباره ی درخواست ها، انباشت قطعات در انبار و خواب سرمایه پدید می آمد. به کارگیری راهکار یکپارچه ی راهکاران میان انبار قطعات، تدارکات و سفارش ها و مالی، این امکان را فراهم آورد تا کنترل و سفارش قطعات در ارتباط با سایر واحدها به شکل سیستمی انجام شود. به این ترتیب، سفارش های در راه (Outstanding) کنترل و از سفارش بی مورد قطعات پیش گیری می شود، در نتیجه خواب سرمایه ی در انبار، کاهش می یابد. هم چنین، گزارش توصیه عملکرد در راهکاران (Action Notice) امکان محاسبه و برنامه ریزی دقیق قطعات را فراهم آورد، به گونه ای که واحد تنظیم تقاضا با استفاده از این گزارش هوشمند، کنترل دقیق و کاملی روی برنامه ریزی خرید قطعات دارد.

تا پیش از بهره مندی از راهکاران؛ اطلاعات میان انبار قطعات و تدارکات با واحد مالی یکپارچه نبود و تمام کنترل ها در انبار و حسابداری انبار به شکل دستی انجام می شد، که امکان بروز مغایرت به هنگام انبارگردانی را به همراه داشت. از سوی دیگر، واحد تنظیم تقاضا و تدارکات هم با یکدیگر ارتباط سیستمی نداشتند