



Кто в складе хозяин?

Константин ГОДУН,
специалист по системам управления в логистике ЗАО «ИКС-Маркет»

Целесообразность внедрения WMS (Warehouse Management System, систем управления складом) в распределительных центрах, 3PL-комплексах и крупных складах у многих украинских бизнесменов уже не вызывает сомнений. Но ставит их перед сложной и многогранной проблемой выбора. Какая из предлагаемых рынком систем лучше всего подойдет для конкретных условий данного предприятия? Насколько надежны поставщики? Действительно ли они способны обеспечить декларируемые основные показатели – функционал, сроки внедрения и окупаемости, качественный сервис на этапе эксплуатации? Как будет работать система, если через пять лет кардинально изменится технология работы склада? Возможно, ответы на это вопросы поможет найти сравнение предложений ведущих игроков рынка.

Итак, решение внедрить WMS принято. С чего начинать? Дружеский совет: начните с себя, точнее, со своего склада. Любая система автоматизации – всего лишь инструмент, а, как известно, и микроскопом можно забивать гвозди. Если нет четко прописанной технологии работы склада и подробного описания складских процессов, в результате внедрения системы управления компания рискует получить просто автоматизированный беспорядок.

Качественная логистическая модель склада – вот та основа, которая позволяет гарантировать успех внедрения WMS и максимальную отдачу в процессе ее эксплуатации. Разработать такую модель может собственный отдел логистики либо привлеченные специалисты – это уж по ситуации. Но именно полученный результат ляжет в основу выбора WMS: вместо вопроса «Как это реализовано в системе?» появится утверждение: «У нас это делается так и так, а задача вендора – обеспечить, чтобы система все это поддерживала».

И тогда уже можно начинать общаться непосредственно с компаниями, предлагающими системы управления складом (СУС). Их сегодня в Украине не так уж много, но возможность выбора у потенциального клиента все же есть. Главное – определиться с критериями такого выбора. Ведь каждый продавец стремится «показать товар лицом». В частности, на вопрос «В чем «изюминка» вашей системы и основные отличия от конкурентов?» представители ведущих компаний ответили так:



Дмитрий ВОДЯНИЦКИЙ,
зам. директора по
коммерческой деятельности,
ITOGO® (система TETRA.WMS)

– Для наших клиентов очень важно и удобно то, что офис разработки, как и офис поддержки TETRA.WMS находится в Киеве – это облегчает общение как на этапе внедрения, так и во время эксплуатации системы. Кроме того, любой проект по внедрению нашего продукта сопровождается постановкой процессного подхода к управлению складом с подробной регламентацией бизнес-процессов, т.е. разработкой логистической модели. В дальнейшем возможно изменение настроек бизнес-логики работы системы без вмешательства разработчиков.

Еще одно немаловажное преимущество TETRA.WMS – более низкая стоимость по сравнению с западными аналогами. Это достигнуто за счет использования современных технологий разработки, которые позволили создать полнофункциональную систему управления складом с более низкой себестоимостью. А поскольку система TETRA.WMS является частью семейства программных продуктов TETRA, есть возможность комплексной автоматизации предприятия.



Даниил МОНИН, руководитель
направления WMS-систем
департамента систем управления
предприятием, ОАО «Банкомсвязь»
(система «Облік WMS»)

– «Облік WMS» – первая отечественная разработка такого класса, уже внедренная в Украине. Это лучшее соотношение цены и функциональности на отечественном рынке WMS. Система создана на основе программных продуктов Progress – многолетнего лидера на рынке продуктов для разработки бизнес-приложений.

Открытость «Облік WMS» позволяет специалистам заказчика развивать и сопровождать ее самостоятельно. Кроме того, есть возможность расширения функционала системы на уровень «больше чем склад», а также формирования комплексных решений для управления логистикой и предприятием в целом от одного производителя. Принципы, заложенные в идеологию системы и методику внедрения, базируются на теории ограничений – оптимизации целого, а не локальных составляющих.

ІННОВАЦІЙНО * КОМПЛЕКСНО * ТЕХНОЛОГІЧНО

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

ПРОБЛЕМИ?
РІШЕННЯ!

тел./факс: +380 44 490-9254
e-mail: psy@systema.kiev.ua
www.systema.com.ua

SYSTEMGROUP
Innovative Generation

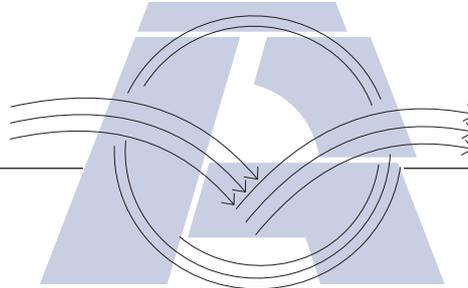


Оксана КОРЖОВА, директор
департамента BCS Logistic,
SystemGroup (система EXceed WMS)

– Система EXceed была выпущена на рынок в 1980 г. и развивается по принципу Best Practice, т.е. в нее включен передовой мировой опыт в области складской логистики. На данный момент выполнено более 1600 внедрений на предприятиях различных отраслей во всем мире, и их лучшие наработки, естественно, легли «в копилку» системы. На сегодня EXceed WMS входит в тройку лидеров мирового рейтинга WMS.

По завершению процесса внедрения заказчик получает систему, которую собственная команда внедрения может тиражировать на другие склады и модифицировать под изменяющиеся бизнес-процессы компании.

EXceed WMS поставляется единым модулем, в который включены все функции и настройки, что позволяет «выжимать» из нее весь функционал и необходимые алгоритмы работы. Есть также модуль биллинга, позволяющий подсчитать затраты на складскую обработку товара, зависящие от длительности его хранения и количества операций, определить себестоимость каждого заказа при разных параметрах и т.д.



Виктор ПРОШУНИН,
генеральный директор
ЗАО «ИКС-Маркет» (система Solvo)

– Компания «Солво» – лидер на рынке СНГ по количеству внедрений и, соответственно, имеет опытную группу внедрения и сопровождения,

что гарантирует высокое качество инсталляции и учет всех пожеланий клиента. Мы можем предложить заказчикам не только внедрение WMS, но и консалтинговые услуги по топологии и организации работы склада, проработке технологических процессов и т.д. Сотрудничество компаний «Солво» и «ИКС-Маркет» позволяет клиентам приобретать решение «из одних рук» – от консультаций до поставок оборудования и монтажа радиосети. Наличие представительств и партнеров по всей Украине гарантирует качественную и, главное, быструю реакцию на любые возникающие трудности.

«Солво» имеет 10-летний опыт работы на рынке WMS и перво-классную систему менеджмента, что подтверждено сертификатом ISO 9001-2000. Это единственная, насколько я знаю, компания СНГ, разработки которой продвигаются в США, что еще раз подчеркивает высочайшее качество ее систем и услуг.

Индивидуальный подход

Все компании-разработчики и поставщики декларируют и полную адаптацию систем к условиям и требованиям каждого заказчика. Практически речь идет о том, что, внедряя WMS, предприятие вовсе не обязано перестроить работу склада под чужую схему, пусть даже более правильную. Но готовы ли они, к примеру, поддерживать согласование каждой накладной на подборку заказа в пяти инстанциях, сказать трудно. Как правило, основное внимание уделяется вопросу достижения целей проекта, а все, что к этим целям, на первый взгляд, прямо не ведет, оговаривается дополнительно. Хотя, если есть опасность получить в результате «автоматизированный беспорядок», то, скорее всего, здесь действует простой принцип: «За ваши деньги – любой каприз». Все равно открытость систем позволяет в дальнейшем модифицировать их самостоятельно.



Андрей ГРИГОРЬЕВ,
супервайзер Quantum software S.A. по странам СНГ (система Qgaur WMS Pro)

– Более чем 13-летний опыт компании, полученный во время реализации индивидуальных проектов автоматизации складских процессов для западноевропейских клиентов, был перенесен на разработку ключевого стандартного программного продукта фирмы – системы Qgaur WMS Pro. Ее основные преимущества – возможность логирования на каждый конкретный склад, определение процессов и документов для каждого клиента. Система позволяет управлять логистической субстанцией, имеющей различных

владельцев; дает возможность гибкого расчета логистических услуг на основании зарегистрированных операций и гибкого моделирования топологии склада. Кроме того, Qgaur WMS Pro позволяет управлять каждой операцией и каждым товаром в складе, а также статусами качества артикулов, произвольно определяемыми для конкретных фирм.

Компания Quantum software широко известна среди логистических операторов, дистрибьюторских фирм, а также компаний-производителей на рынках Западной и Центральной Европы, имеет внедрения в Украине, Польше, Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Германии, Франции, Испании, Великобритании и Люксембурге.

Стоимостные и временные параметры WMS ведущих поставщиков

Табл. 1

Параметр	SystemGroup	ITOGO®	Банкомсвязь	ИКС-Маркет	Логистика и склад
Стоимость и тип лицензии	от \$35 тыс	от \$7,5 тыс. (серверная и 5 пользовательских лицензий)	\$25 тыс.	\$60 тыс. (серверная и 30 пользовательских лицензий)	серверная отсутствует, пользовательская – 2500 (1-я) – 600 (51-я) EUR
Стоимость внедрения	от \$30 тыс.	от \$19 тыс.	\$30 тыс.	\$40 тыс.–\$70 тыс.	от 25 тыс. EUR
Срок внедрения	65–86 раб. дней	от 40 раб. дней	3–7 мес.	4–7 мес.	3–6 мес.
Стоимость сопровождения	20% от стоимости лицензии в год	20% от стоимости лицензии в год	\$75–1625	не более 20% в год	год бесплатного гарантийного обслуживания; техническая поддержка; служба неотложного реагирования в зависимости от выбора клиента
Сроки окупаемости*	6–18 мес.	6–12 мес.	6–12 мес.	6–24 мес.	6–8 мес.

* - сроки окупаемости любой системы зависят от целого ряда факторов – типа и параметров склада, состояния дел до внедрения и т.д., поэтому приведенные цифры достаточно условны и могут различаться в каждом конкретном проекте.

Время и деньги

Именно эти две составляющие, помимо приведенной выше «лирики», являются для каждого бизнесмена важнейшими критериями выбора любого товара. Тем более, что в случае с WMS речь идет о достаточно значительных количествах того и другого. Информация, предоставленная вендорами по столь важным параметрам предлагаемых ими систем, собрана в Табл. 1.

Единогласно!

Ответы компаний-поставщиков на многие вопросы, касающиеся внедрения систем класса WMS, в значительной мере совпадают и сводятся к следующему:

• Требования к персоналу склада и службе ИТ

Как правило, каких-либо специальных требований нет. В стоимость проекта внедрения заложен необходимый курс обучения технологии обработки грузов и работе с системой как линейного персонала (грузчиков), так и менеджерского состава склада. На службы ИТ возлагаются обязанности по обслуживанию оборудования и настройке системы, т.е. вполне достаточно специалистов среднего уровня. При желании клиента, эти работы вендоры также могут взять на себя в рамках сервисного договора.

• Возможные сложности при внедрении

1. Неподготовленность склада. Сложно проводить внедрение, когда работа склада плохо организована и все операции выполняются «по старинке». В таких случаях сначала необходимо оптимизировать технологические процессы. Как правило, это выполняется на этапе разработки проекта.

2. Часто группы внедрения сталкиваются с противодействием со стороны старших кладовщиков. Это объясняется тем, что при внедрении системы они теряют свою ценность как уникальные хранители данных о положении дел в складе, принципах размещения грузов и т.д. Задача группы внедрения в этих условиях – объяснить сотрудникам предприятия, что им предоставляется удобный инструмент для работы, который значительно облегчает выполнение ими своих функций.

• Увеличение/уменьшение нагрузки на персонал

Во многом это зависит от того, на каком уровне были бизнес-процессы работы склада до начала проекта внедрения. В общем случае:

- отпадает необходимость в изучении номенклатуры грузчиками;
- за счет адресного хранения и оптимальной маршрутизации движения снижается утомляемость складских рабочих;
- система полностью берет на себя контроль сроков годности (возможность ошибочной отгрузки просроченных товаров сводится практически к нулю);
- из-за полной подконтрольности повышается психологическая нагрузка (ответственность) персонала.

Так что же выбирать?

Естественно, данная статья не может претендовать на полное исследование рынка WMS в Украине. В ней не представлены WMS-модули систем управления предприятием (Ахарта, Oracle, SAP и др.), а также решения на платформе 1С и «самописные» системы, которые разрабатывались под конкретный проект. Но определенные выводы можно сделать и из представленной информации. В частности, о том, что практически все вендоры декларируют достаточно схожие параметры своих проектов.

Как же не ошибиться в выборе? Есть несколько самых распространенных рекомендаций при выборе WMS:

- репутация компании-вендора WMS;
- престижность и возраст продукта;
- опыт успешных внедрений;
- отработанная методика внедрения;
- локализация (русификация) системы (в случае иностранных программ);
- условия предоставления поддержки;
- возможность и необходимость доработки системы, ее сроки и стоимость;
- плановые сроки внедрения;
- общая стоимость лицензий и внедрения.

Конечно, никто не проделает за клиента такую работу, как составление требований к функциональности WMS, переговоры с поставщиками, проведение тендера и пр. – все это придется осуществлять силами предприятия либо нанимать сторонних консультантов. Большим плюсом при выборе системы является возможность посмотреть склад, на котором данная система уже внедрена, и пообщаться с людьми, которые непосредственно с ней работают. Помните, что вы выбираете не просто программу, но и стратегического партнера на ближайшие десять, а то и более лет.