

# ТОР-10 КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТОМ ИЛИ ГРУЗОВЫМ ТЕРМИНАЛОМ



**КОНСТАНТИН  
СОКОЛОВ**  
компания  
«СОЛВО»,  
директор  
по развитию

**Как уменьшить простои техники и персонала? Как навести порядок в документах? Можно ли усовершенствовать планирование и контроль, сформировать грамотную отчетность, повысить эффективность работы подразделения в целом? Этими вопросами задается любой руководитель, в ведении которого находится оперативная деятельность портовых и грузовых терминалов. И рано или поздно все приходит к пониманию: проблема требует системного решения, а значит, нужна работающая система, которая приведет в порядок сам терминал, документооборот и работу персонала.**

На пути к поиску идеальной системы многие начинают с «изобретения велосипеда»: проводят бесконечные планерки, совещания и летучки, в добровольно-принудительном порядке выбирают двух-трех наиболее опытных и толковых сотрудников, которым поручают собрать и систематизировать все насущные вопросы в табличном виде (хорошо, если в Excel, а не в Word). Итоговая таблица выглядит красиво и работает ровно до тех пор, пока у компании не вырастет грузопоток, не появятся новые сотрудники, а сама таблица не превратится в кучу несвязанных между собой документов Excel.

Тогда в компанию к составителям таблицы берут юного Билла Гейтса из числа вчерашних студентов, и эта бравая команда трудится над разработкой собственной программы. Тратятся деньги, время, нервы руководителя, а результатов и эффективности как не было, так и нет. Смешно в XXI веке с нуля писать программу, которая давно уже написана и опробована на практике.

Очень многие бизнес-процессы на портовых и грузовых терминалах можно назвать стандартными, а значит, они давно оптимизированы и описаны. Самые эффективные и производительные терминалы обладают автоматизированными системами управления. Эти-то системы и

решают (успешно и грамотно) все те вопросы, которые мы озвучили в начале статьи.

Однако нужно понимать: современный рынок систем управления предлагает, как минимум, несколько решений. Нужно четко сформулировать критерии выбора, чтобы купленное решение отвечало задачам конкретного терминала, служило ему и логистом, и специалистом по сбору информации, и диспетчером, и секретарем, и личным помощником. Мировая практика внедрения и работы информационных систем управления позволяют сформулировать основные критерии выбора так.

1. Опыт работы компании в отрасли и примеры успешных бизнес-кейсов. У поставщика должны быть уже опробованные на практике отраслевые решения, которые позволят создать решение для конкретного терминала с учетом специфики его деятельности (например, системы для сухого или контейнерного терминала).

2. Ресурсы компании-поставщика для разработки и внедрения, размер компании.

3. Система должна быть масштабируемой: ее производительность не должна снижаться с ростом объемов обрабатываемых грузов и увеличением штата компании.

4. Модульность системы, т.е. возможность расширения функциональности за счет установки дополнительных модулей, решающих новые задачи.

5. Возможность внедрять систему поэтапно, на разных стадиях развития и производительности терминалов. Можно выделить следующие составные части системы:

- оперативная (отвечает за физические процессы на терминале);
- статистика (отвечает за отчеты и анализ)





— управление документооборотом (автоматизирует работу с документами и взаимодействия с клиентами, поставщиками услуг и управляющими структурами);

— дополнительные модули: биллинг, web-портал, редактор топологии терминала (позволяет взглянуть на терминал в любой момент времени с высоты птичьего полета) и т.п.

Поставщики нередко предлагают «комплексное решение», которое на деле включает только оперативную или учетную часть. Важно не забыть отследить этот момент в процессе демонстрации системы.

6. Процесс внедрения и опыт работы команды внедренцев.

Здесь важно четко понимать этапы внедрения, какой результат поставщик гарантирует на каждом и насколько все детали прописаны в отдельном договоре на внедрение системы.

7. Как идет процесс обучения персонала (в процессе внедрения и после).

Зарубежные поставщики решений часто обучают только одного или нескольких работников компании-клиента — такова их глобальная политика, а успех внедрения

системы во многом зависит от качества обучения персонала на местах.

8. Русскоязычная служба поддержки 24x7.

9. Сочетаемость с другим оборудованием и системами.

10. Адекватная стоимость владения, понятное ценообразование.

Мы неспроста поставили стоимость владения или TCO (Total cost of ownership) в самый конец списка. Конечно, это один из важнейших факторов оценки – а для многих и единственный. Однако нельзя оценивать систему только по заявленной стоимости ее лицензий. То, как будет проходить внедрение и техническая поддержка, сколько нужно за нее заплатить, сколько будут стоить доработки и стыковки с другими системами (шлюзы) или оборудованием (радиотерминалами и т.п.) – все это может серьезно повлиять на итоговую сумму, которая будет потрачена на решение, в ту или иную сторону.

Критерии, которые мы перечислили, универсальны. Ими можно руководствоваться при проведении любых тендеров на внедрение информационных систем на самых разных объектах.

## СПРАВКА О КОМПАНИИ «СОЛВО»

*Пожалуй, самыми популярными решениями для терминалов и портов в России и лидером по числу внедрений являются системы, созданные компанией «СОЛВО». Успех продуктов, представленных «СОЛВО», не только в их надежности и многофункциональности, но и прежде всего в том, что, создавая свои системы, сотрудники «СОЛВО» пережили вместе со своими клиентами все проблемные точки, оперативные и бизнес-процессы, номенклатуру грузов и документооборот.*

*Интерфейсы системы отражают реальные требования реальных операторов, тальманов, менеджеров по учету, оперативных директоров и генералитета.*

*Компания «СОЛВО» работает на рынке автоматизации в области логистики с 1999 года. На многих терминалах создана и внедрена уникальная система управления в режиме реального времени.*

*Система решает задачи автоматизации технологических операций по перемещению и обработке любых грузов (контейнеров, генеральных, накатных) на терминале.*

*К настоящему времени в активе компании «СОЛВО» 17 проектов по внедрению системы управления на контейнерных и грузовых терминалах России, Украины, Казахстана, Латвии и Эстонии.*



ООО «СОЛВО» Санкт-Петербург, Коломяжский проспект, 33 А БЦ «Содружество»  
Тел: +7(812) 606-05-55, E-mail: sales@solvo.ru, www.solvo.ru