

**ART**LOGISTIC
ХОЛОДИЛЬНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

СТРОЙПРОГРЕСС

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА: СЕКРЕТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДСКОГО ГИГАНТА

ООО «Арт-логистик» является владельцем одного из крупнейших холодильных складов класса А, который расположен на юге Московской области. Склад оказывает весь спектр услуг по ответственному хранению, грузообработке и транспортному сопровождению замороженной и охлажденной продукции. Общая территория комплекса — 4 га, площадь застройки — 22 000 м². Мощности комплекса позволяют одновременно обслуживать более 30 транспортных средств и обрабатывать более 6000 тонн груза в сутки.

Всего за один месяц специалисты AXELOT автоматизировали все технологические процессы склада с помощью системы «1С:WMS Логистика. Управление складом», ред. 4.0. Теперь он соответствует самым высоким международным требованиям, предъявляемым к объектам хранения и распределения продуктов питания. Корреспондент «ЛОГИСТИКИ» побеседовал о деталях этого масштабного проекта с Зурабом Баззаевым, ИТ-директором ГК «Стройпрогресс», в которую входит «Арт-логистик».



ЗУРАБ БАЗЗАЕВ
ИТ-директор
ГК «Стройпрогресс»

— Почему ваша компания решила перейти на «1С:WMS»? Что не устраивало в системе, которая была установлена на складе ранее? Почему выбрали «1С:WMS»? Какими критериями руководствовались?

— История автоматизации нашего комплекса складывалась довольно стандартно. На этапе строительства склада руководством была принята WMS, разработанная немецкой компанией и внедренная на одном из действующих складов. Но она не отвечала требованиям 3PL-оператора, и с самого начала стало понятно, что оставаться на этой WMS невозможно. На старте работы логистического комплекса у нас появилось несколько десятков поставщиков с различными специфическими характеристиками, схемами хранения и взаимодействия со складом. Решение внедрить другую WMS было вынужденным. И мы стали выбирать. Нам, согласно имеющимся от наших клиентов запросам, необходимо было выбрать систему по следующим характеристикам: широчайший спектр настроек под специфику поставщика, возможность доработки системы под наши нужды, высокая производительность, адаптивность к име-

ющемуся оборудованию, интеграция с бухгалтерскими и аналитическими системами, возможность максимально быстрого внедрения, приемлемая цена.

Мы составили таблицу характеристик и вывели усредненные оценки. Часть информации попала в таблицу из комментариев со специализированных форумов. Это и привело нас к неверному выбору. Мы остановились на «номере 1» и поехали на переговоры. В ходе встречи обнаружилось, что мы не сможем с помощью этой системы удовлетворить потребности имеющихся клиентов; кроме того, быстро внедрить систему не получится, так как у этой компании жестко ограниченное число специалистов, готовых оперативно реагировать на наши запросы.

Тогда мы стали изучать предложение компании AXELOT, которое было не на первом месте из-за курсирующих в интернете слухов о низкой производительности. В ходе ознакомления выяснилось, что четвертое поколение «1С:WMS» является одной из наиболее высокопроизводительных систем и что именно компания AXELOT с этим продуктом способна решить наши задачи.

— **Насколько велики были затраты на проект? Как быстро они окупались?**

— Затраты наши были довольно скромными, в разы ниже того, что мы могли потратить на аналогичную систему другой компании (европейской или американской). Окупились они за 8–9 месяцев. Оптимизация процесса позволила сэкономить на оплате персоналу и снизить суммы штрафных санкций от клиентов.

— **Ваша компания оказывает услуги ответственного хранения. Как поклажедатель отнеслись к идее перехода с одной WMS на другую?**

— Обычно к подобным идеям поклажедатель относится с большим скепсисом, но в нашем случае ожидания были иными. У нас все могло только улучшиться. Наши клиенты уже требовали более качественной работы — скорости обработки грузов, ведения нескольких видов отчетности, снижения количества ошибок.

— **Расскажите подробнее о самом процессе перехода с одной системы на другую. Как происходило внедрение системы «1С:WMS» на предприятии «Арт-логистик» и сколько времени оно заняло? Насколько сложным был переход? Потребовалось ли менять складские технологические процессы? Переобучать персонал?**

— Переход на «1С:WMS» происходил в авральном режиме. У нас было жесткое ограничение по времени. Мы разбили процесс на несколько этапов и приступили к внедрению. Оно было архисложным. В отдельные моменты возникал хаос, но благодаря самоотдаче специалистов наших компаний (AXELOT и «Арт-логистик») переход удалось осуществить с минимальными издержками. Спасибо всем специалистам и руководителю компании AXELOT Алексею Тимашову за высокий профессионализм, преданность делу и принципиальность в достижении намеченной цели.

— **Останавливалась ли работа склада во время перехода с одной системы на дру-**

гую? В целом, был ли связан сам переход на «1С:WMS» с нарушениями в работе склада?

— Да, переход на «1С:WMS» был связан с неточностями в работе склада. Во время перехода работа склада не останавливалась. Переход производился поэтапно, клиент за клиентом. Перерывы в обработке их грузов были небольшими — одна-две рабочие смены.

— **Каковы результаты перехода на «1С:WMS»? Какие задачи он позволил решить?**

— Результаты перехода очевидны. Это уверенное расширение опциональности склада. Это корректная и своевременная обработка клиентских грузов. Это интеграция с системами поклажедателей, большая шкала настроек отчетности, бизнес-аналитика и многое другое.

— **Как сократились постоянные расходы склада и предприятия после внедрения «1С:WMS»?**

— Как я уже упомянул, после внедрения «1С:WMS» ощутимо снизилось количество складского персонала на единицу обрабатываемого груза. Система позволяет производить оптимальные настройки по технологии обработки каждого клиента. Кроме того, она оптимизирует общий процесс, что повышает эффективность труда каждого сотрудника. Точность работы склада с «1С:WMS» резко сократила количество ошибок и, как следствие, штрафных издержек.

— **Считаете ли Вы, что переход на «1С:WMS» — это тенденция?**

— Продукт действительно хорош. Вместе с растущим сервисом компании AXELOT это предложение будет естественным образом отбирать рынок у конкурентов, что, в принципе, и происходит. У одних за счет качества, у других — за счет низкой цены. И если конкуренты не начнут стабильно усиливаться и снижать цены, безусловно, это будет тенденцией.

