

информационные технологии

Цепочка случайностей

Согласно исследованию, проведенному летом компанией Oracle, в России от непредсказуемых сбоев в цепях формирования стоимости страдает больше компаний-респондентов, чем в Европе: 77% против 63%.

— логистика —

Автоматизируй это

В рамках исследования компания опросила 677 руководителей высшего звена, ответственных за принятие ключевых решений в крупных организациях девяти стран региона EMEA. Оказалось, что компании, сталкивавшиеся со сбоями в функционировании стоимостной цепочки в последний год, тратили на восстановление нормальной работы в среднем 63 дня и €520 тыс. (в России — €290 тыс.). При этом 75% из них признались, что не проводили оценок рисков во всех элементах цепочки. А 42% пострадавших российских респондентов не справились с соблюдением требований законодательства, за что и поплатились. «Конкуренция и контроль за транспортными издержками диктуют необходимость автоматизировать процессы планирования и оперативного управления логистикой и транспортными задачами», — подытоживает Елена Миронова, директор департамента бизнес-приложений Oracle в России. — Мы видим значительный рост потребности решения таких задач среди наших клиентов, которые раньше ограничивались решением задачи планирования, а сегодня хотят контролировать фактические затраты, связанные с транспортом». По словам госпожи Мироновой, опыт клиентов компании показывает, что транспортные издержки составляют значительную долю себестоимости. Грамотное планирование транспортного парка позволяет сократить простой и порожние прогоны, а сокращение транспортных затрат — существенно повысить рентабельность.

Сергей Евтеев, директор по развитию бизнеса департамента «Логистика и склад» компании «АЙТи. Смарт системы», рассказывает, что наиболее сильным трендом рынка логистических систем является растущий спрос на специализированные решения класса WMS: «На сегодняшний день доходность предприятий зависит от обстановки на рынке, а при низкой управляемости повышение рентабельности бизнеса возможно за счет снижения себестоимости. Затраты на логистику большинства предприятий составляют высокий процент от общей себестоимости производства и дистрибуции товаров». Многие компании готовы инвестировать в решения, позволяющие выстроить прозрачные и управляемые процессы на складе, сократить затраты и издержки. Внедрение системы управления складом обеспечивает комплексное планирование, распределение задач и контроль их исполнения всеми ресурсами склада, предоставляя руководителям подразделения возможность сфокусироваться на задачах оптимизации работы склада, мотивации персонала. По словам эксперта, спрос на подобные решения стабилен по всем сегментам. Отдельно стоит отметить повышение интереса со стороны предприятий химической и нефтегазовой отрасли, металлургии, холдинговых компаний с распределенной сетью складов.

Аутсорсинг логистических услуг становится все более востребованным — это отмечает и Сергей Лапин, первый заместитель гендиректора компании «СПСР Экспресс»: «Если раньше у нас покупались простые логистические решения, например до-

ставка, то сейчас уже идет процесс усложнения продуктов — это, например, услуги по исполнению заказов, начиная с хранения и подборки товаров до конечной доставки скомплектованных покупок клиенту с последующим приемом денежных средств и многое другое». Такая услуга аутсорсинга логистики, предлагаемая «СПСР Экспресс», востребована прежде всего интернет-магазинами.

Как объясняет руководитель проекта Pick & Pack Мария Зайцева, заказчик может приобретать услуги пакетом и использовать все преимущества решения. Но если ему интереснее воспользоваться одной или несколькими опциями, он может оптимизировать предложение под особенности своего бизнеса. При этом, по словам экспертов, высокий уровень востребованности решений по автоматизации логистических процессов характерен для всех сегментов рынка. Это объясняется широким спектром разнообразных систем, представленных на российском рынке, с разным уровнем функциональных возможностей, набором поддерживаемых технологий и различной стоимостью лицензии. «На примере рынка WMS-систем малый бизнес и некоторые компании из сегмента среднего бизнеса, впервые столкнувшиеся с задачей автоматизации логистики, выбирают простые и недорогие технологии, внедрение которых не требует привлечения высококвалифицированных специалистов и обеспечивает решение минимального объема задач. Это разумный компромисс между экономическим эффектом внедрения и стоимостью решения», — заключает господин Евтеев. Логистика компаний крупного и среднего бизнеса требует системного подхода к выбору и внедрению решения, ключевым приоритетом являются максимальные автоматизация и оптимизация, а также сокращение издержек по всей цепочке логистических процессов.

Евгений Гусев

«Заказчики логистических решений хотят предсказуемости и обоснованности затрат»

— логистика —

МАКСИМ АНДРЕЕВ, директор по бизнес-приложениям компании КРОК, рассказывает о возможностях аутсорсинга обслуживания систем управления транспортом, а также трендах в сфере логистики. Главный из них: российские заказчики начинают массовый переход с самостоятельно разработанных систем на профессиональные решения, прибегая к услугам внешних подрядчиков.



фото предоставлено компанией КРОК

— Какие тенденции текущего года можно отметить в сфере потребления логистических решений?

— В последние годы заказчики массово переходят с «самописных» логистических систем на промышленные, разработанные профессионалами. Вторая тенденция, которая фактически зародилась в этом году и наверняка будет развиваться дальше, заключается в повышенном интересе со стороны заказчиков к аутсорсингу обслуживания TMS (Transport Management Systems — системы управления транспортом). Компании хотят использовать решения, которые уже содержат большую часть функциональности для их бизнеса, но при этом не желают увеличивать штат сотрудников ИТ-департамента для поддержки эксплуатации таких систем. Соответственно, в рамках проектов по развертыванию таких решений мы обучаем сотрудников логистического отдела заказчика, чтобы они могли пользоваться TMS. Но всю поддержку, обслуживание и развитие этого ПО мы берем на себя. Никакой дополнительной нагрузки на ИТ-департамент не ложится. Конечно, такой режим взаимодействия подразумевает подписание соглашения о предоставляемом уровне сервиса (Service Level Agreement — SLA).

— Отдают ли логистику целиком на аутсорсинг? Почему бы и операторов, и транспортные средства не вывести из штата?

— На такой шаг могут пойти только компании, для которых логистика не является ключевым бизнес-процессом. Есть примеры на рынке, когда крупная компания из разряда электронной коммерции заключила договор с внешним подрядчиком на обеспечение доставки всех заказов и получила серьезные проблемы. Сейчас она пытается исправить ситуацию, возвращая логистику под свой контроль. Доставка в онлайн-ритейле — важная часть пользовательского опыта: если потребитель окажется недоволен, то он будет потерян для магазина, возможно, навсегда. Поэтому нужно ответственно относиться к решению вопроса, отдавать или не от-

давать этот бизнес-процесс целиком подрядчику. Что же касается передачи ИТ-составляющей на внешнее обслуживание, этот подход выглядит более рациональным. В западных компаниях такая практика уже становится стандартом. Мы предлагаем в таких случаях различные варианты в зависимости от требований заказчика — как размещение системы на его собственных мощностях, так и в нашем публичном «облаке».

— Почему компании начинают переходить с собственных разработок на промышленные TMS?

— У каждой ИТ-системы есть свое время жизни, рано или поздно появляются ограничения, не позволяющие обеспечить стабильность и эффективность бизнес-процессов. Или объемы бизнеса растут, или компания развивается — старая система перестает справляться с возложенными на нее функциями. Например, так было в случае с одним из наших заказчиков — иностранным производителем кондитерских изделий. Какое-то время их российское представительство пыталось скоординировать распределение и перевозку товаров по всей России, используя «самописную» логистическую систему, таблицы Excel и электронную почту для общения с контрагентами. Но когда объемы заказов достигли нескольких сотен в день, стало понятно, что для управления всем этим процессом нужен новый инструмент. Им стала система Oracle Transportation Management, которой заказчик пользуется из нашего «облака». С помощью этого инструмента удалось скоординировать работу 20 фабрик, нескольких складов и производителей по контракту, более 30 транспортных компаний. При этом системе абсолютно не важно, каким видом транспорта производится перевозка товара — наземным, самолетом или морем.

— Это основная причина или есть еще какие-то?

— Причины могут быть разными. Мотиватором перехода на промышленное решение может быть и желание

получить преимущества от отработанных и проверенных best practice, то есть лучших практик в логистике. Исходя из нашей практики, такие проекты не запускаются, пока не пройду этап экономического обоснования, причем прогнозируемая окупаемость не должна превышать три года. Но так как в среднем такого рода системы могут увеличить прибыль компании на 1% от оборота (в основном за счет экономии на транспортных расходах и сокращении издержек на нахождение товаров в пути), то, скажем, для крупной розничной сети с выручкой от \$1 млрд и больше вложения могут окупиться даже меньше чем за год. Здесь важно подчеркнуть, что переход на промышленные TMS обычно крупные компании с большими оборотами. Хотя на рынке есть решения для автоматизации логистики в компаниях любого размера, в том числе для среднего и малого бизнеса (СМБ).

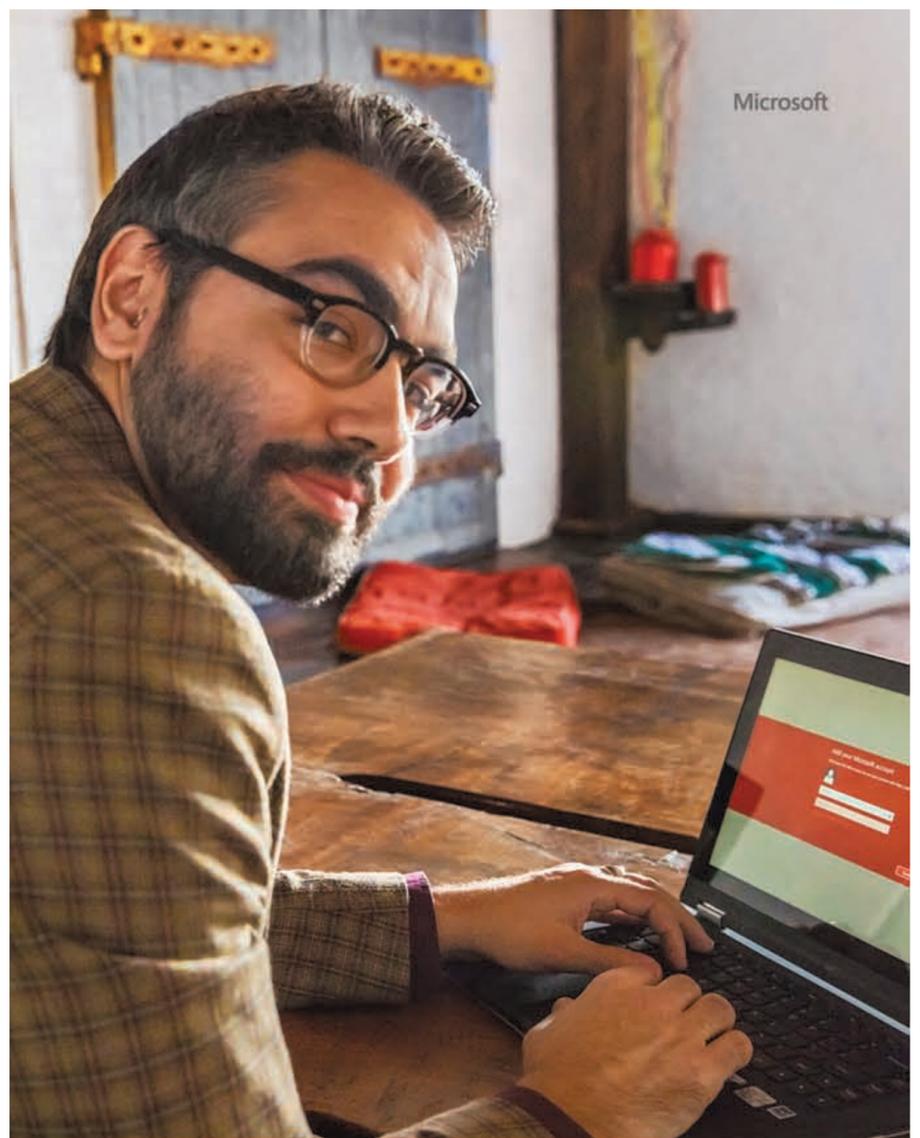
— В чем специфика российских потребителей в этой области?

— Одна из главных особенностей российских заказчиков в том, что большинство из них хотят, чтобы логистические системы учитывали информацию о пробках. Как правило, в типовых решениях вендоров такой функциональности нет. Поэтому мы интегрируем их с геоинформационными системами и статистикой пробок, чтобы при построении оптимального маршрута движения транспорта учитывалась текущая ситуация на дорогах.

— Ограничивается ли автоматизация логистических процессов только управлением транспортом?

— Конечно, нет. Автоматизация процесса логистики подразумевает наблюдение за всей цепочкой поставок: от создания товара до его продажи конечному потребителю, в том числе обеспечивает связь с маркетинговыми активностями, прогнозирование спроса и разработку модели пополнения складских запасов с учетом проводимых маркетинговых кампаний. Поэтому управление транспортной логистикой и цепочками поставок — это две параллельные задачи, которые в идеальном случае должны решаться одновременно. Долгие годы автоматизация логистики в России ограничивалась тем, что заказчики наводили порядок на своих складах с помощью учетных систем. Это действительно первоочередной этап, потому что если компания толком не представляет себе, что есть у нее на складе, то автоматизировать все остальное просто невозможно. Сейчас же практически все заказчики с этой частью глобальной задачи уже справились. И можно идти дальше.

Интервью взяла Светлана Рагимова



Windows 8

Office 365

Ностальгия — это не бизнес-стратегия. Прощай, Windows XP!

Скидка до 20% на Windows 8 и Office 365

Подробности предложения на сайте ms4smb.ru

© Microsoft 2013. На правах рекламы. *Лицом, уполномоченным корпорацией Microsoft предоставлять лицензии на использование продуктов Microsoft в рамках программ корпоративного лицензирования на территории Российской Федерации является компания Microsoft Ireland Operations Limited