

12-17
ISSN 2219 7222



LOGISTICS

ЛОГИСТИКА

www.logistika-prim.ru

 **ТЕМА НОМЕРА**
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ

В НОМЕРЕ:

ИЗ КАКИХ ПАРАМЕТРОВ СКЛАДЫВАЕТСЯ КАЧЕСТВО СКЛАДА
ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА
СДЭК ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ИННОВАЦИИ
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В ЕАЭС

 **ЛИДЕР РОССИЙСКОГО
РЫНКА WMS***

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8. **WMS ЛОГИСТИКА.** **УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ**

**Универсальное решение
для автоматизации склада**

- Гибкая параметрическая настройка
- Автоматизация всех складских операций
- Настройка обмена данными с любой ERP
- Простота интеграции со складским оборудованием

А ТАКЖЕ ПОЛНЫЙ СПЕКТР ИТ-РЕШЕНИЙ ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ:

- Управление мастер-данными и интеграция данных и приложений
- Создание комплексных информационных систем на базе решений класса ERP
- Управление материально-техническим обеспечением
- Управление финансами и корпоративной отчетностью
- Заказная разработка программного обеспечения

КОМПАНИЯ AXELOT

129226, ул. Докучина, 16, строение 3
+ 7 (495) 961-26-09 www.axelot.ru

Продукт разработан
совместно фирмой «1С»
и компанией AXELOT



*По данным независимого исследования журнала «Складской комплекс», 2017 г.



Альфред Экль,
директор по развитию Tablogix

DIY-ХАБ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «ЮЖНЫЕ ВРАТА»: ТЕХНОЛОГИИ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Поставщики крупнейшего в России DIY-ритейлера «Леруа Мерлен» заинтересованы в развитии бизнес-связей со своим клиентом и построении оптимальной логистики. В 2016 г. рядом с РЦ «Леруа Мерлен», расположенным в промышленном парке «Южные Врата», логистический оператор Tablogix при поддержке девелоперской компании Radius Group запустил DIY-хаб. Альфред Экль, директор по развитию Tablogix, рассказал о специфике работы хаба, сложных операциях с DIY-товарами и применяемых решениях.

– Расскажите, чем вызван интерес производителей к DIY-хабу? В чем его отличие от простого склада или логистического центра?

– DIY-хаб в промышленном парке «Южные Врата» – логистический центр для хранения и обработки разногабаритной DIY-продукции в больших объемах. Товары здесь складывают, готовят к отгрузке, а также перераспределяют для доставки в различные регионы России. Здание DIY-хаба включает складские и офисные помещения. При необходимости производитель может арендовать помещение под производство или сервисное обслуживание.

Интерес к DIY-хабу со стороны производителей вызван территориальной близостью к «Леруа Мерлен». Это позволяет им экономить на логистичес-

ких издержках и повысить качество обслуживания ритейлера, что происходит не только за счет территориальной близости, но и благодаря отлаженным бизнес-процессам, применению программных средств автоматизации. Для операций DIY-хаба мы разрабатываем IT-решения, позволяющие снизить затраты на ручной труд при обработке информации, подготовке документов, мониторинге качества, сборе статистики о производительности и др. Мы планомерно вносим изменения в бизнес-процессы, обучаем персонал новым методам работы. В итоге производители получают комфортные для них финансовые условия работы с DIY-хабом.

DIY-хаб представляет собой современный складской объект, оборудованный для хранения и обработки большого ко-

личества разногабаритных DIY-товаров. Здание логистического центра имеет сертификат соответствия международному стандарту энергоэффективности и экологической безопасности BREEAM с рейтингом «VERY GOOD». Собственником промышленного парка «Южные Врата» выступает девелоперская компания Radius Group, арендатором – компания Tablogix, которая, в свою очередь, заключает с резидентами DIY-хаба договоры ответственного хранения.

– Как родилась идея DIY-хаба? Какие еще преимущества производителям он дает?

– Когда в South Gate¹ открылся крупнейший в России РЦ «Леруа Мерлен», мы сразу поняли, что запуск специализированного логистического цент-

¹ South Gate – промышленный парк «Южные Врата».

ра для обработки DIY-товаров рядом с РЦ снизит логистические издержки поставщиков, обеспечит быстрые и непрерывные поставки.

Доставка из DIY-хаба в РЦ «Леруа Мерлен» занимает 10 мин. Заказы поступают к определенному временному окну в соответствии с известной концепцией «just in time». Персонал логистического центра обучен всем многочисленным процедурам подготовки заказов для РЦ, что сводит к минимуму количество возвратов.

– Какое место занимает DIY-хаб в цепочках поставок его резидентов?

– У каждого клиента индивидуальная цепочка поставок. Одни импортируют продукцию, другие производят ее в России. Для некоторых клиентов это центральный склад, для других – региональный, предназначенный для обслуживания точек продаж в Центральной России.

– Что самое главное в работе DIY-хаба?

– В сердце DIY-хаба – отлаженные бизнес-процессы, которые позволяют на высоком уровне обслуживать гипермаркеты «Леруа Мерлен». Производителям необходимо строго следовать требованиям к оформлению отгрузок



в РЦ, товаросопроводительным документам, размещению заявок на веб-портале, упаковке и др. Поэтому персонал DIY-хаба знает и выполняет все инструкции «Леруа Мерлен». Другими словами, логистический центр работает как связующее звено между поставщиком и ритейлером. И это еще одна важная причина, почему поставщики проявляют интерес к переезду в DIY-хаб.

– На каком этапе развития находится DIY-хаб с точки зрения объемов операций?

– Склад активно заполняется, мы ведем переговоры со многими участниками рынка DIY. Это не только поставщики «Леруа Мерлен», но и другие российские и иностранные компании,

планирующие усилить свои позиции на рынке Центральной России. Сейчас операции размещены в здании, которое занимает 11 000 м². В случае расширения наш партнер Radius Group предложит дополнительные возможности.

– Какая продукция сегодня сосредоточена в DIY-хабе?

– Значительную группу товаров составляет широкий спектр сантехники: смесители, ванны, унитазы и др. Также хранятся напольные покрытия – ламинат и паркетная доска.

– Расскажите, пожалуйста, о процедуре запуска операций.

– Этот процесс является типовым и хорошо отлаженным. Компаниям





предлагается определенный набор сервисов на стандартных условиях, который может быть расширен за счет дополнительных операций по упаковке, маркировке, формированию наборов.

В проектную команду входят менеджер проекта, программист, специалист по планированию склада и начальник производства. На первом этапе команда анализирует требования клиента, настраивает систему управления складом, разрабатывает необходимые дополнительные услуги, создает новые бизнес-процессы.

– Как происходил запуск операций первого поставщика?

– Этот запуск был для нас достаточно волнительным, хотя опыт работы с DIY-продукцией у нас уже имелся. Команда проекта проанализировала большой объем информации, вклю-

чая требования клиента и требования «Леруа Мерлен».

Я уже говорил, что ритейлер предъявляет строгие требования к поставкам. На веб-портале «Леруа Мерлен» необходимо зарегистрировать поставку и выбрать временное окно; отделить заказы друг от друга в случае консолидации нескольких заказов на одной палете; корректно указать логистические данные при регистрации; нанести определенную маркировку на палеты.

Мы провели совместную работу с поставщиком, чтобы настроить оптимальные операционные процедуры и электронный обмен данными. В процессе работы с порталом в части подтверждения запланированной отгрузки и формирования палетных этикеток требуется настройка IT-системы по весогабаритным характеристикам товара: весу, объему, кратности короба и др. Некорректная настройка может

привести к ошибкам при регистрации поставок и отказу в приемке. К заезду клиента мы подготовили степлажное оборудование для хранения негабаритного товара.

В итоге запуск можно назвать успешным. Товар сразу же начали принимать. Операции начались точно в срок, через неделю после открытия РЦ, как и планировалось.

– С какими проблемными ситуациями приходится сталкиваться, и как вы их решаете?

– В первое время мы спотыкались на регистрации поставок на портале, потому что ни мы, ни наш клиент ранее с порталом не работали. Мы проконсультировались со специалистами «Леруа Мерлен», провели дополнительное обучение операторов. Из-за неоднородности отгружаемого товара (ванны, фронтальные панели и каркасы для ванн, унитазы, смесители различных размеров и др.) возникали сложности с консолидацией нескольких заказов на одной палете с конструктивным отделением их друг от друга. Кроме этого, мы консультировались со специалистами «Леруа Мерлен» по большему количеству палет на загрузку одной фуры.

Выход из затруднительных ситуаций стараемся находить совместно с клиентом. Решением, например, может быть забрать заказ, который не принимают. Если проблема в чем-то другом, связываемся с РЦ.

Что касается негабаритного товара, мы используем модифицированные палеты, позволяющие фиксировать ванны, фронтальные панели и каркасы для ванн. По габаритам такие палеты не превышают стандартные европалеты.



ты и изготавливаются непосредственно на складе под заказы на отгрузку.

– Расскажите об автоматизации процессов. Какие операции не стоит заменять машинным интеллектом?

– DIY-хаб был залучен в 2016 г. Процесс разработки программных средств, который идет полным ходом, выполняют наши программисты. Однако не все в нашем случае можно заменить машинным интеллектом, например физическую комплектацию товара на палете. Если товар разнообразный и разногабаритный, то оптимальную укладку можно выбрать только методом проб.

В настоящее время в операции с DIY-продукцией внедряется программа Individual Performance and Activity Control System (IPACS). Это давняя разработка компании, о которой мы уже рассказывали. Система позволяет рассчитывать премиальную часть оплаты труда, сравнивать фактические и целевые показатели, отслеживать производительность труда в таких единицах, как количество перемещений палеты, короба, штуки, а также рассчитывать производительность в человеко-минутах. IPACS выгружает и анализирует WMS-транзакции в режиме реального времени. Кроме того, программа учитывает выполненные сотрудником задания, которые отсутствуют в WMS. Итоговый балл, который получает сотрудник, складывается из результатов его производительности, наличия ошибок и соблюдения правил внутреннего трудового распорядка. В зависимости от полученного балла сотруднику начисляется премия.

– DIY-хаб – ваша осмысленная стратегия или разовый проект? Какие перспективы имеет такой формат на российском рынке?

– Прежде всего, это новое предложение на рынке логистических услуг в DIY-отрасли. Мы рассчитываем на его динамичное развитие за счет привлечения новых компаний и разработки новых услуг. Перспективы создания подобных логистических центров, когда на одной территории располагаются крупный PC ритейлера и складские запасы его поставщиков, на мой взгляд, положительные. Это позволяет сократить расходы на транспортировку, если большая часть отгрузок производится в данный PC. Кроме того, на территории South Gate есть возможность организовать производство и сервисный центр, арендовав специальное помещение.

– Спасибо за интересную беседу.

