

ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ МЯСОПЕРЕРАБОТКИ



Международная компания Sabris (www.sabris.ru) осуществляет внедрение информационных систем уровня ERP и MES в различных индустриях уже более 20 лет, имеет представительство в России (офис в г. Москве). У компании – десятки референциальных клиентов. Для мясной промышленности она предлагает собственное решение S²AP. Об опыте работы компании «Сабрис», связанном с внедрением IT-решений на предприятиях мясоперерабатывающей отрасли, рассказал ее генеральный директор **Владимир Сикора**.

М: *Добрый день, Владимир. Расскажите нашим читателям, с чего начиналась разработка вашей системы для автоматизации мясного производства.*

– Наша компания давно занимается IT-системами, в том числе консалтингом ERP-систем. В далеком 2008 г. нам поступило предложение автоматизировать первый для нас цех мясопереработки. На тот момент у нас была команда специалистов по ERP-системам и минимальные представления о специфике мясного производства. Мы решили идти от малого к большому, постепенно накапливая и увеличивая объем информации, получаемой и обрабатываемой на уровне цеха, который затем передавался бы в систему.

М: *Какие основные трудности были на этапе становления системы?*

– Перед нами стояла задача – разработать свою систему MES-уровня практически с нуля. Это подсистема, которая в той или иной мере управляет цеховым оборудованием и интегрирует его с учетной системой. Также необходимо было разработать отдельный интерфейс для терминалов – некий набор экранов, интерфейс для работников в цехе. Один из основных своих запросов заказчик сформулировал так: *сделайте нам одну большую красную кнопку «Выполнить»*. Никто не хотел обучать персонал с низкой квалификацией. Потратив немало времени, мы вывели наконец действенную формулу наибольшей простоты интерфейса, который позволяет работнику управлять только тем, что ему положено, ничего лишнего, плюс – все возникающие ошибки исправляет диспетчер, а не работник цеха. Именно эта идеология позволила нам построить эффективную систему для контроля производства.

М: *Скажите, что является ноу-хау именно вашей системы, ведь вы не одни на рынке MES-систем?*

– Составляющих нашего ноу-хау несколько. За семь лет работы в индустрии мясопереработки мы научились интегрировать технику и управлять практически любым оборудованием, которое может быть использовано в цехе.

Мы проработали практически всю специфику отрасли. Как оказалось, основные проблемы у мясопереработчиков,

которые они бы хотели решать с помощью автоматизации, практически схожи: низкоквалифицированный персонал; медленная скорость ввода данных в систему; калькуляция себестоимости ГП и ПФ; отслеживание материалопотока в режиме онлайн; интеграция с оборудованием.

Мы разработали и «обкатали» решение для мясной индустрии в части настроек самой ERP-системы. В процессе работы пришлось решать немало задач, связанных со спецификой производства, мы столкнулись с большим количеством подводных камней, особенно в части калькуляции готовой продукции, управленческой отчетности, учета по переделам, планирования производства, потребности в материалах, массовой обработки рецептур, работы с альтернативными компонентами в рецептурах.

М: *Даете ли вы рекомендации новым клиентам, каким образом необходимо перенастроить производство, где определить контрольные точки?*

– Да, при внедрении системы контроля производства, такой как наша, у клиента возникает желание поставить как можно больше точек контроля, где только позволяет бюджет и свободное место. Мы всегда предлагаем свою «карту» контрольных точек, исходя из целесообразности и скорости обработки. Ведь не секрет: если контрольных точек будет слишком много, работники будут работать на систему, а не на производство.

М: *Какие инновационные решения вам удалось применить в своей системе за последнее время?*

– Мы со своей командой S²AP постоянно отслеживаем новые тенденции и технологии на рынке производства, причем не только пищевого. Например, работая с мясопереработчиками, мы решили использовать опыт применения RFID, имеющийся у автопроизводителей. При реализации одного из последних проектов мы внедрили контроль по технологии RFID для учета перемещения рам. Это был очень интересный проект, мы с нашими партнерами разработали архитектуру системы, подобрали заказчику оборудование, установили и запустили его. В итоге получили бесценный опыт настройки RFID на

«живом» производстве, где присутствует много факторов, которые «всплывают» уже в процессе установки. Например, сложность в считывании меток в условиях повышенной влажности, когда вода присутствует на самих метках. В этом случае важно установить оптимальный уровень сигнала, чтобы избежать ложного срабатывания и обеспечить надежное считывание метки. Также, в целях удешевления стоимости решения мы разработали свой сервер (программную часть), который принимает данные от антенн RFID и обрабатывает их.

М: *Расскажите, какие аспекты деятельности предприятия охватывает ваше решение.*

– На данный момент наше решение – это не только MES-уровень, но также интеграция с ERP-системой, в которой могут быть реализованы практически все процессы предприятия, такие как закупка сырья, расчеты с поставщиками, обработка заказа клиента, управление маршрутами доставки заказов, учет основных средств и многое другое. Это все уже готовые разработанные нами пакеты для мясной индустрии.

М: *Получается, необходимо внедрять сразу все?*

– Нет, мы можем внедрить лишь ту часть решения, которую клиент считает для себя наиболее актуальной. Более того, мы всегда предлагаем двигаться постепенно: выстраивать процессы и затем реализовывать их в системе.

М: *Какие сейчас планы у вашей компании в сфере мясопереработки?*

– На сегодняшний день около 60 % мясной продукции, выпускаемой в Чехии, производится с помощью наших систем. В ближайшем будущем мы планируем выход на словацкий, польский и российский рынки.

М: *Что вы можете предложить российским клиентам в непростых экономических реалиях?*

– Как свидетельствует опыт многих бизнесменов и мой личный, период кризиса – наиболее подходящее время для подготовки к моменту, когда кризис закончится. Многие поставщики товаров и услуг в это время готовы предлагать дисконт или уступки по контрактам. Мы не исключение.

Сейчас в России множество мясных производств, соответственно, и большая конкуренция, на которую еще накладываются экономические реалии. Период санкций и поддержки местных производителей рано или поздно закончится, а конкуренция останется. Именно поэтому имеет смысл пользоваться ситуацией и инвестировать не только в количественные, но и в качественные показатели производства, повышая его технологичность и эффективность.

М: *Владимир, спасибо за Ваш рассказ. Желаем успехов в дальнейшей работе!*

Интервью провела Анна Смирнова

Нам 20 лет

sabris

friendly professional

Наши клиенты уже стали лидерами в отрасли!

ХОТИТЕ УЗНАТЬ...

Как снизить себестоимость выпускаемой продукции за счёт планирования и контроля каждой стадии производства на **10-30%** ?

Как снизить производственный брак на **50%** ?

Как выполнить заказы покупателей на **98%** при снижении количества возвратов по качеству на 70% ?

Как решить проблемы на складе ?

ЗВОНИТЕ: +7 926 011 12 80



125009, Россия, г. Москва
Газетный переулок д. 9 стр. 2
Телефон: +7 (495) 223 68 96
Электронный адрес: info-ru@sabris.com
www.sabris.com

SAP Quality Awards
Bronze Winner 2012
Central & Eastern Europe

Награда за проект
в мясоперерабатывающей индустрии

