

## Топ-менеджеры IT-компаний о рынке WMS в России

В традиционном обзоре WMS-систем российского рынка журнал «Складской комплекс» обратился к экспертам, представителям IT-компаний, которые дали свои оценки прошедшему 2016 году, прокомментировали текущую ситуацию на рынке WMS-систем России, отметили тенденции прошедшего года.

Ниже мы приводим вопросы, на которые отвечали представители компаний:

**1** Насколько изменились требования заказчиков к автоматизации при уменьшении складских потоков и появлении избыточных ресурсов для обработки?

**2** Как изменилась конкурентная среда после девальвации рубля?



**Алексей ТИМАШОВ, генеральный директор, AXELOT**

**1** Могу сказать, что значимых уменьшений в объемах обрабатываемой информации или уменьшения складских потоков мы не наблюдаем. Клиенты в подавляющем большинстве случаев приходят к нам в ситуации, когда у них растут или объемы, или требования к повышению степени детализации данных. Возможно, имеет место уменьшение транзакционной нагрузки у клиентов, у которых проекты были завершены ранее – это отличная возможность перераспределить бюджет на развитие серверной архитектуры в пользу развития функциональности. Требования же второй и третьей очередей проектов всегда более сложные (и интересные в этой своей сложности) и, естественно, более индивидуальные.

**2** Этот вопрос можно рассмотреть с 3 сторон:

**1. Клиенты.** Клиенты теперь ещё более осторожно подходят к ценникам, связанными с любимыми валютами, отличными от рубля. С учётом того, что весь софтверный мир системно работает над набором обязательных для клиента сервисов с регулярной оплатой без ограничения срока пользования (ИТС у 1С, годовые подписки в SAP и Microsoft и т.д.), клиенты понимают, что брать на себя долгосрочный риск валютных колебаний после такого «опыта девальвации» (ставя в некоторых случаях под вопрос работоспособность компании) сильно оптимистично. Поэтому заказчики начинают всё чаще делать выбор в пользу отечественных вендоров.

**2. Интеграторы.** Экономика страны всё равно значительно ориентирована на импорт, оцениваемый не в рублях. Рост стоимости импортных товаров спустя какое-то время отражается на запросе наших специалистов по уровню оплаты труда, а потом сказывается и на ценообразовании в наших услугах.

**3. Оборудование.** ТСД, оборудование для Wi-Fi, серверы – в деньгах рынок растёт, но в объемах поставляемого оборудования падает. Дело в том, что клиенты в своей массе просто не готовы к такому росту бюджетов на оборудование.

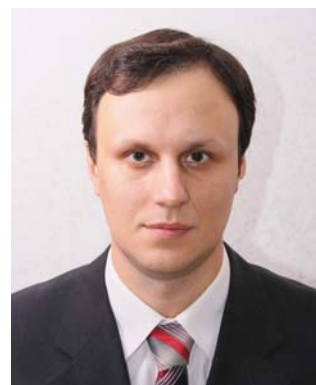


**Александр УСОВ, генеральный директор «АНТ ТехноЛоджис»**

**1** Требования заказчиков к автоматизации стали более сложными, так как поменялась мотивация внедрения IT-технологий. В текущих условиях клиенты стремятся сократить операционные расходы и повысить качество оказываемых услуг за счёт оптимизации складских процессов и автоматизации складских процессов в более большом объеме. Одним из эффективных методов снижения расходов в складской логистике является внедрение современных адаптивных WMS-технологий. Заказчики разрабатывают сложные схемы автоматизации операций, чтобы как можно в большей степени переложить выполнение процессов и операций на программное обеспечение, стараясь максимально перестроить работу предприятия и

минимизировать использование рабочей силы.

**2** Девальвация рубля привела к тому, что сегодня одним из критических факторов выбора WMS-системы является её стоимость. То есть мы конкурируем не только на уровне функционала системы и качества услуг, но и ещё в большей степени, чем раньше, на уровне стоимости решения и услуг внедрения.



**Сергей РУБАНОВ, генеральный директор компании ARENA.WMS**

**1** В связи с уменьшением складских потоков заказчики стали больше уделять внимание подсистемам ZPL и мотивации персонала. Возможность работать провайдером услуг ответственного хранения позволяет загрузить складские мощности и снизить простой персонала. Наличие гибкого механизма биллинга услуг по хранению и обработке грузов даёт быстрый вход в этот сегмент. А полно-

ценная подсистема мотивации персонала позволяет не только перевести расчёт заработной платы на сделную оплату, но и подсчитать себестоимость услуг ответственного хранения в разрезе разных владельцев, что даёт гибкость в переговорах о тарифах на обработку товарных потоков.

2 Всё меньше заказчиков обращают внимание на зарубежные WMS-системы и всё больше смотрят на сформировавшийся рынок отечественных WMS-решений. Заказчики стали больше уделять внимания функционалу и гибкости настроек и меньше обращают внимание на рекламные заявления. В числе сотрудников появляется всё больше людей, которые имеют опыт работы с несколькими WMS-системами и могут не только чётко сформулировать требования к функционалу, но и адекватно оценить возможности выбираемых систем после подробной презентации. Также ещё на этапе выбора системы уделяется пристальное внимание качеству дальнейшего сопровождения системы после внедрения. В частности, насколько оперативно решаются возникшие вопросы и во сколько обойдётся не просто поддержка работоспособности, но и развитие системы вместе с развитием складских процессов и компании заказчика в целом.



**Владимир ЛЫКОВ, руководитель отдела по работе с клиентами, компания «ЕМЕ»**

1 В 2016 году мы наблюдали повышение требований к системам класса WMS. Многие руководители уже имеют опыт работы с различными WMS-системами. Кто-то приходит в компанию и «приносит» систему, зарекомендовавшую себя на других проектах. Часть компаний

меняют слабые системы на более профессиональные. Избыточных ресурсов в компаниях на сегодняшний день мы не видим. Бизнес стремится к увеличению товарооборота имеющимися (или меньшими) ресурсами. Это требует оптимизации всех бизнес-процессов, что возможно только с использованием современной WMS. Профессиональные системы сегодня позволяют не только покрыть текущие потребности, но и обеспечить задел для дальнейшего развития.

2 Последние пару лет, действительно, были испытанием для компаний разработчиков и интеграторов в области систем складской логистики. Рынок развернулся в сторону российского производителя, что связано не только с курсом рубля, но и с возросшими возможностями отечественных WMS. Сократилась доля небольших компаний-разработчиков WMS и интеграторов иностранных решений. Основные отечественные компании-разработчики почувствовали себя более уверенно. Те, кто развивает свои продукты, предлагает рынку отраслевые решения – остаются в лидерах рынка складской логистики.

В 2016 и 2017 годах мы видим, что не только крупные, но и средние и небольшие склады, обращаются к автоматизации процессов и внедрению профессиональных WMS-систем. И, конечно, мы рады этому.



**Дмитрий ФИЛАТОВ, директор по развитию компании InStock Technologies**

1 Уменьшения складских потоков и появления избыточных ресурсов не заметили. Спрос на WMS однозначно растёт. Все более заметно разделение двух трендов:

- быстрые внедрения WMS за 1-2 месяца и

- длительные внедрения проектов с уникальной спецификой, особенностями бизнес-процессов, которые необходимо реализовать уже на первом этапе проекта.

Но это не связано с уменьшением складских потоков – скорее, с появлением у всё большего количества компаний понимания того, что даст им WMS, и, соответственно, большим разнообразием в запросах и ожиданиях клиентов. Всё больше запросов мы получаем от производственных компаний, с которыми рады работать не только по автоматизации склада, но и производства – как единого решения их задач. Вновь начал расти спрос со стороны операторов ответственного хранения.

2 Мы встречаемся в тендерах с 5 – 7 основными конкурентами. На эту картину девальвация рубля не повлияла никак. Думаю, рынок WMS сформировался и изменений на нём в ближайшее время не предвидится.



**Дмитрий БЛИНОВ, технический директор LogistiX**

1 Как правило, компании регулируют мощности именно для обработки текущего грузопотока, поэтому мы весьма редко сталкиваемся с наличием избыточных ресурсов на складах. Если же такая ситуация складывается ввиду воздействия ряда факторов (например, наличие собственного помещения или техники), то логичным является поиск партнёров для их совместного использования. Это может быть как оказание услуг коммерческой грузопереработки, так и целый ряд других возможных путей сотрудничества.

2 Прошлый год обеспечил существенный рост за счёт инерционной составляющей: со второй половины 2015 года компании активно вкладывали

средства в развитие, и ряд больших проектов плавно перешли в 2016 и 2017 год. Это обеспечило возможность роста и развития для ключевых игроков рынка автоматизации логистики. Логично, что не имеющие проектной нагрузки компании, вышли на удешевление стоимости проектов, что в очередной раз привело к неравномерному разбросу цен во второй половине 2016 года. Однако, несмотря на это, средняя стоимость проекта автоматизации стабильно продолжает расти на 15-20% в год.



**Илья ШИЛОВ, генеральный директор компании «Консид Технологии»**

1 В новых реалиях рынка все заказчики стараются получить максимум возможностей за минимальные деньги. Это приводит к увеличению конкуренции среди поставщиков решений, и как следствие — к снижению стоимости проекта. В 2015-2016 годах многие тендеры на выбор WMS-систем были или отменены или отложены до лучших времен, ряд клиентов выбрали более бюджетные решения. В условиях кризиса у многих компаний наблюдается снижение товаропотока, в силу объективных причин увеличился срок возврата инвестиций, в итоге компании не спешат тратить деньги на новые проекты автоматизации. Тем не менее, ряд компаний, несмотря на спад в экономике, расширяется: открывают новые магазины и складские комплексы и принимают решение, что самое время сделать вложения в будущее и заняться автоматизацией. Но такой подход заказчиков требует более глубокой оценки предлагаемых решений, и как следствие — это ведёт к увеличению времени тендера и сроков реа-

лизации проекта. Цель этих компаний — выбор современной технологичной системы управления складом с дополнительными возможностями: KPI, Online мониторинг, мотивации и д.р. Усилился тренд на выбор решений, позволяющих выполнять поддержку и развитие решений собственными ресурсами, конечная цель — снижение зависимости от поставщика решений.

2 2016 год был годом минимального спроса на WMS, тут даже девальвация играла не первую роль. В условиях меняющегося рынка заказчики не планировали долгосрочные проекты и ограничивались минимальными бюджетами с быстрым возвратом инвестиций и (минимальной/частичной автоматизацией). Естественно, что курс доллара также существенно сказался на планах компаний. Но с конца 2016 и начала 2017 года наблюдается увеличение активности заказчиков в тендерах и внимание, в том числе, и к нашему продукту. В основном, это компании промышленного сектора, но есть и крупные дистрибьюторы, которые развивают логистику. При выборе решений работает принцип соответствия требованиям компании и наличия готовых решений в отрасли. Если продукт уже был внедрён у компаний со схожей спецификой и характеристиками объекта и требованиями (процессы, нагрузки), то вероятность выбора такого решения возрастает.



**Василий БАЛАКИН, директор департамента «Логистика», ГК «КОПУС Консалтинг»**

1 Несмотря на заметную долю российского рынка WMS-систем, которая приходится на решения Manhattan Associates, мы никогда не были игроками массового рынка, чутко реагирующего на малейшие изменения в экономике. Преимущественно, нашими клиентами являются крупные компании, уделяющие особое внимание стратегии и планированию в перспективе нескольких лет. Поэтому, несмотря на общую экономическую ситуацию, наши заказчики продолжают реализацию ранее намеченных планов, в том числе в части автоматизации складских процессов. И мы их всячески в этом поддерживаем. Говорить про экономию, оптимизацию требований к WMS из-за появления избыточных ресурсов в нашем случае не совсем правильно. Внедрение решений Manhattan Associates — помимо автоматизации склада ещё и инвестиционный проект с понятным сроком окупаемости, которая обеспечивается как раз за счёт функциональных и технологических возможностей системы. Теоретически мы можем реализовать в проекте не все возможности системы, снизив тем самым стоимость внедрения, но на практике с такими задачами пока не сталкивались. По окончании проекта заказчик получает полноценную, параметрируемую WMS-систему, которая послужит надёжным базисом для бизнеса, тем более в условиях экономической нестабильности.

2 Как я отметил ранее, сегмент малого и среднего бизнеса, на котором в первую очередь сказалась девальвация, никогда не был нашим основным клиентом. Так что мы не почувствовали колебаний рынка. Более того, на фоне девальвации рубля ставки наших специалистов по продуктам Manhattan Associates стали ещё более привлекательными для западных компаний, что обеспечило нам ряд контрактов за пределами Российской Федерации.



**Даниил ПЕРШИН, руководитель отдела маркетинга, компания «СОЛВО»**

1 За прошедший год и сейчас в 2017-м участилось число запросов, в которых речь идёт об использовании на складах различного автоматизированного оборудования, такого как склад-автоматы, конвейеры, шаттловые системы и т.п., с которым необходимо интегрировать систему и управлять (за предыдущий период подобных запросов было значительно меньше). Таким образом, проглядывается тренд на повышение уровня автоматизации склада за счёт снижения количества рабочей силы и внедрения оборудования. С точки зрения требований, по нашим данным, более 80% заказчиков ищет «готовое» решение, которое максимально будет соответствовать его требованиям, при этом готовы в случае необходимости менять свои требования в пользу полного отсутствия доработок и внедрения решения «как есть». Соответственно необходим качественный результат в минимальные сроки, который максимально будет соответствовать требованиям клиента.

2 К концу прошлого года рубль, как мы видели, стал понемногу возвращать свои позиции, ситуация на рынке WMS стала немного стабильнее. С точки зрения конкурентной среды основные игроки, с кем мы встречались на тендерах в 2014-2015гг., по-прежнему остаются на рынке, лидеры сохраняют свои позиции с минимальным перераспределением сил. Мно-

гие игроки, невзирая на спад внедрений и небольшие обороты, продолжают активно продвигать свои решения и развивать инновации — появляется всё больше решений с возможностью облачного использования, новые интеграционные возможности визуализации процессов и так далее.



**Евгений ВАЛКИН, генеральный директор компании «ФОЛИО-2000»**

1 Требования заказчиков к системам автоматизации склада от года к году постоянно растут. Даже при уменьшении складских потоков заказчикам необходима современная, отвечающая времени, надёжная и гибкая система WMS. Основной тенденцией требований является наличие оперативного и досконального мониторинга складского персонала. Как раз для решения таких задач, как выявление избыточных ресурсов, заказчикам необходима автоматизация контроля качества и скорости выполнения заданий складскими сотрудниками.

2 Естественно, что в связи с девальвацией рубля возросла стоимость импортных систем автоматизации склада. Также отечественные крупные компании подняли свою стоимость программных продуктов и услуг по внедрению. В такой ситуации для компаний, предлагающих недорогие решения, появилась возможность найти своих клиентов, которым необходима полнофункциональная, надёжная и бюджетная система WMS.

**Рынок WMS России в 2016 году.  
Итоги и прогнозы.  
Читайте на стр. 50-53.**

**Законченные проекты по автоматизации складов  
в течение 2016 года (только территория РФ)  
Читайте на стр. 58-69**