

Российский рынок WMS-систем. Современное состояние и тенденции развития рынка

Подвести итоги прошлого года и рассказать о тенденциях года текущего мы попросили ряд ведущих компаний, работающих на отечественном рынке автоматизированных систем складского учета:

1. Как Вы оцениваете рынок внедрений WMS-решений в 2008 году? Объем внедрений увеличился? Какие решения были наиболее востребованы? Был ли у Вашей компании рост внедрений?
2. Снижение издержек в цепи управления поставками – сегодня наиболее актуальная задача, которая стоит перед многими компаниями. За счет чего клиент может оптимизировать свои затраты?
3. Ваш прогноз на текущий год. Как проявил себя рынок в первом квартале с.г и есть ли уже ярко выраженные тенденции? Какие решения, на Ваш взгляд, в 2009 году будут у клиентов пользоваться повышенным спросом?



**Сергей ЕВТЕЕВ, руководитель
коммерческого отдела компани
«Ай Ти Скан»**

1. Рынок внедрений WMS-решений в 2008 году оцениваю весьма позитивно. По сравнению с предыдущим годом общее число внедрений выросло более чем в 1,5 раза. То же самое можно сказать и о нашей компании. В 2008 году список наших клиентов пополнили многие известные коммерческие компании и государственные организации.

Лидерами рынка станут компании, предлагающие комплексный подход, а наиболее востребованными у пользователей российского рынка WMS были и остаются профессиональные ИТ-решения с высоким базовым функционалом и адаптивностью, либо открытым кодом.

2. Склад является важным звеном в цепи управления поставками, и поэтому для любой компании актуально реализовать оптимальную схему складской грузопереработки путем внедрения WMS для сокращения издержек и получения большей прибыли. Снижение издержек, в том числе логистических – это один из вариантов выживания в сложных экономических условиях.

Максимальный эффект достигается за счет оптимизации технологических процессов склада. В итоге внедрения WMS ожидается снижение трудовых затрат на грузопереработку, оптимизация процессов сбора и отгрузки заказов, ускорение товарооборота, равномерное распределение загруженности персонала.

3. В первом квартале с.г. многие коммерческие компании заняли позицию выжидания. Под влиянием кризиса часть компаний урезала бюджеты развития, однако уже сегодня мы наблюдаем увеличение интереса к WMS-решениям со стороны компаний, для которых автоматизация – это дополнительный шанс для выживания и движения вперед.

Возрастет число проектов, направленных на повышение эффективности бизнеса. В течение 2009 года рост рынка ИТ-решений для управления складом продолжится, хотя в целом его темпы снизятся. Повышенным спросом у клиентов будут пользоваться высокофункциональные WMS российских

разработчиков, позволяющие автоматизироваться максимально быстро и с максимальной отдачей.



**Евгений ЛОМКО, директор по
маркетингу компании AXELOT**

1. Число проектов автоматизации склада, выполненных AXELOT, осталось примерно на том же уровне. По сравнению с 2007 годом число продаж сертифицированными партнерами 1С разработанной AXELOT WMS-системы "1С-Логистика:Управление складом" в 2008 году увеличилось на 27%. Возможно, это связано и с экономическим кризисом, и с усилившейся тенденцией к выполнению проектов автоматизации склада силами собственных логистической и ИТ-служб предприятий при минимальном участии разработчиков системы и внедренцев.

2. За счет упорядочивания, формализации и автоматизации логистических процессов. Например, если все это сделать со складом, одним из результатов, согласно нашей практики, будет сокращение неэффективно задействованного складского персонала на 30-50%.

Если пересчитать совокупный экономленый фонд заработной платы за год, сумма может оказаться весьма значительной по сравнению с понесенными затратами на указанные мероприятия.

3. В первом квартале 2009 года приблизительно до середины марта рынок применительно к AXELOT проявил себя падением спроса приблизительно в три раза. После этого почувствовали заметное оживление, которое проявилось в предметных обращениях в компанию и планируемых сделках. Прогнозировать, сохранится ли эта тенденция или нет, дело, на наш взгляд, не очень благодарное.

На мой взгляд, в 2009 году у клиентов будут пользоваться повышенным спросом платформенные, отчуждаемые, экономичные и сопровождаемые с возможностью дистанционного участия разработчика в проекте автоматизации, выполняемого силами предприятия.



Кирилл СИНИЦЫН, заместитель генерального директора компании Ansoft

1. На протяжении 2007-2008гг. рынок WMS-решений неуклонно рос, увеличивалась популярность складских решений и разнообразие предлагаемых продуктов. Во многом этому способствовал общий экономический рост в стране, насыщение рынка торговли и логистики. В таких условиях внедрение системы управления складом стало требованием времени, необходимым условием выживания в обостряющейся конкурентной борьбе. К 2008г. мы пришли к тому, что каждая компания, желающая автоматизировать складские процессы, могла подобрать для себя систему – от недорогой учетной до полнофункциональной класса WMS. Высокая конкуренция

среди поставщиков решений часто помогла заказчикам получать наиболее выгодные условия внедрения.

На фоне общего увеличения числа WMS-проектов нельзя абсолютно точно определить, какие решения оказались наиболее востребованы. С одной стороны, бурный рост рынка SMB провоцировал резкое увеличение объема продаж недорогих учетных складских программ. Но среди компаний верхнего сегмента среднего и крупного бизнеса по-прежнему успехом пользовались мощные полнофункциональные WMS, как отечественных, так и западных поставщиков. Так, например, в 2008г. нашей компанией было произведено внедрение системы AVARDA.WMS на крупнейшем в Калининграде логистическом центре класса А, принадлежащем компании «Бауцентр».

2. Внедрение SCM, среди прочего, позволяет решить две очень важные задачи – сократить издержки и уменьшить сроки обработки заказов. С целью оптимизации затрат все чаще используется возможность планировать себестоимость еще до заказа товара у поставщика. Если раньше многие компании пренебрегали подобными расчетами, то сейчас они «сто раз отмеряют», прежде чем заказать товар.

Мы также отмечаем возросший интерес наших заказчиков к функционалу по учету многовариантных схем поставки товара поставщиком, эталонных графиков поставок, отслеживанию фактического нахождения товара по контрольным точкам с пересчетом планируемой даты поступления товара на склад. Вкупе с автоматическим информированием сотрудников отдела продаж о месте нахождения товара это позволяет значительно сократить время обработки заказа и повысить лояльность клиентов.

Большие преимущества торговым компаниям дает автоматизация претензионной работы с поставщиками. Результатом грамотного внедрения SCM-системы является снижение закупочных издержек в среднем на 10%, сокращается время обработки заказа на 30-40%, наблюдается снижение складских запасов на 25-40%, повышается качество работы с поставщиками и уровень обслуживания клиентов. Для достижения таких показателей совсем не обязательно внедрять дорогостоящую западную систему, на российском ИТ-рынке есть достойные предложения и от отечественных производителей по более выгодной цене.

3. В первом квартале 2009г. объем предложений по участию в тендерах на поставку AVARDA.WMS в нашей

компании увеличился в несколько раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это позволяет говорить о значительном росте интереса к российским разработкам. Объяснить эту тенденцию очень просто. Заказчики уже не хотят внедрять простые учетные системы и в качестве конкурентного преимущества они рассматривают только полнофункциональные WMS. При этом сложная экономическая ситуация в стране не позволяет им тратить на внедрение решений баснословные бюджеты, которых требуют многие западные продукты. Поэтому хорошей альтернативой становятся российские разработки, предлагающие клиенту соизмеримую с западными системами функциональность и производительность, но требующие на внедрение и поддержку гораздо меньших бюджетов. Думаю, в дальнейшем эта тенденция будет только усиливаться.



Наталья ДЕГТЯРЕВА, руководитель отдела маркетинга компании ant Technologies

1. Безусловно, первая половина 2008 года прошла в условиях бурного развития рынка логистических услуг, и как следствие – роста объема внедрений информационных систем для автоматизации логистических процессов. Несмотря на ухудшение экономической ситуации осенью 2008 года, когда была приостановлена часть проектов по внедрению, динамика первой половины года смогла обеспечить нашей компании отличные годовые показатели: объем выручки компании увеличился более чем в два раза по сравнению с 2007 годом. Основную долю выручки составили продажи комплексных проектов по внедрению WMS-системы Logistics Vision Suite. Хочется отметить, что существенно вырос объем продаж консалтинговых услуг, что говорит о качественных изменениях рынка: сегодня заказчику прежде всего нужно получить эффективное решение конкретных бизнес-задач, а WMS-система как таковая является лишь инструментом для их решения.

2. Сегодня сложившаяся экономическая ситуация заставляет компании все больше внимания уделять выявлению и детальному отслеживанию объемов и структуры издержек, а главное – искать пути их сокращения. Если говорить о складской логистике, то автоматизация этого центрального звена в цепи поставок позволяет в режиме реального времени эффективно управлять всеми ресурсами склада и оптимизировать затраты за счет повышения общей производительности работы склада, повышения точности и скорости обработки грузов, оптимального использования складского пространства, улучшения оборачиваемости склада, снижения потерь от хищений и порчи товара и др.

3. В первом квартале текущего года мы продолжали наблюдать негативное влияние экономического кризиса. Тем не менее, наш опыт показывает, что многие компании понимают, что сейчас необходимо инвестировать в инструментарий, который позволит в условиях кризиса не терпеть убытки, а посредством грамотного управления динамично развиваться. Мы не наблюдаем какого-либо значительного снижения интереса к нашим решениям, более того – этот интерес выходит на качественно новый уровень. Сегодня заказчик очень тщательно подходит к выбору решения, анализу его функциональных возможностей, комплексно формирует свои специфические требования и уделяет большое внимание опыту и экспертизе внедренца. Эти тенденции в ближайшей перспективе качественно изменят рынок логистических ИТ-решений, а наибольшим спросом будут пользоваться максимально гибкие программные продукты, которые не просто способны решать специфические задачи любой сложности, но и возможности которых многократно апробированы на практике.



Игорь СИДОРЕНКО, коммерческий директор компании «БУХта»

1. В сентябре, в связи с общей финансовой ситуацией, в нашей сфере также наступило затишье. Поэтому, если рассматривать в целом, 2008 год по динамике роста и количеству внедрений сравним для нас с годом 2007-м. Наиболее востребованными стали решения по автоматизации 3PL и дистрибьюторских складов.

2. Оптимизировать основные затраты компаниям позволяют современные системы управления складом (WMS). В первую очередь, это происходит за счет более эффективного использования пространства склада. Также за счет автоматизации основных бизнес-процессов заметно сокращается количество операций при подборе, перемещении и отгрузке товара. Система контролирует все операции, уменьшая ошибки выполнения заданий и сокращая пересорт товара, что непосредственно уменьшает издержки компании.

Также WMS позволяет пооперационно тарифицировать работу сотрудников склада – кто, как и насколько результативно выполняет свои рабочие обязанности. Это, в свою очередь, систематизирует оплату труда и нередко позволяет сократить неэффективный персонал.

3. Основная тенденция последнего времени – повышенный интерес к российским разработкам систем управления складом. Отечественные разработчики получили немалый опыт внедрения и на сегодняшний момент по набору услуг и их качеству не уступают западным WMS, однако по стоимости намного выигрывают. В период финансовой нестабильности это зачастую становится решающим аргументом.

Еще одна тенденция, о которой хотелось бы упомянуть – рост рынка 3PL. Компании, имеющие излишки своих складских площадей, готовы предоставлять их для размещения чужих грузов. Оказание услуг ответственного хранения становится для этих компаний новым источником дохода.

Если прошлый год завершился паузой, то в 2009 году мы наблюдаем своеобразное наверстывание упущенного времени. Возросло количество заявок на демонстрацию системы, запросов на экскурсии. Хочется также отметить, что повышается профессиональный уровень специалистов, которые обращаются в нашу компанию, они уже лучше разбираются в предмете и более нацелены на результат.

Так что развитие рынка логистических услуг продолжается, несмотря ни на что. И по итогам 2009 года, при разумной финансовой политике, мы ожидаем даже некоторого роста рынка.



Антон ЕЛИКОВ, руководитель департамента автоматизации логистики компании «ДК-Эксперт»

1. В целом 2008 год нельзя отметить какими-то резкими изменениями в активности на рынке WMS-решений. Как и в предыдущие годы, в 2008 году был определенный рост рынка автоматизации складской логистики. Лишь к концу года появился явный спад: часть текущих проектов приостанавливалась (либо в связи с большим объемом кредитных обязательств, либо по причине отсутствия строительной готовности объекта автоматизации), новые проекты практически отсутствовали по причине того, что рынок выжидал.

Несмотря на общерыночную ситуацию, панику, волны сокращений, мы скорее получили возможность «передохнуть» (в течение года загрузка персонала на проектах достигала 110-120%).

Мы надеемся, что текущая ситуация «очистит» отрасль от недобросовестных поставщиков и рынок автоматизации логистических процессов будет наполнен лишь настоящими профессионалами и сильнейшими поставщиками лучших в своем роде программных продуктов и консалтинговых услуг.

Что же касается роста количества проектов, а значит и оборотов в 2008 году, то думаю, что результаты 2008 года для нашей компании можно оценить как успешные. Несмотря на некоторый провал в 4 квартале, в целом, годовые показатели по обороту, по сравнению с 2007 годом, когда коллектив компании еще находился в рамках компании «ДатаКрат», увеличились на 80%.

2. На рынке России не так много решений по управлению цепочками поставок. В основном все концентрируется именно на WMS-решениях. Но в действительности SCM – это «озеро Байкал» в теме сокращения издержек. Конечно, это актуально именно для России. В Европе от внедрения каких-либо элементов SCM не получить сокращения издержек по тем или иным показателям на 10%. Там

речь идет о сокращении издержек на доли процента. Но и логистика в Европе представляется значительно более оптимизированной. Что же касается России, то можно сокращать персонал, а значит ошибки, время и деньги на различных этапах логистической цепочки (конечно же на складе, в отделе закупок, в транспортных цехах, в отделах планирования, в маркетинге, IT и т.д. – влияние различных SCM решений на повышение эффективности работы подразделений можно описывать в течение нескольких дней).

В целом задача SCM решений – уход от человеческого фактора и перенос рутинных обязанностей с человека на «машину».

3. Судя по тенденциям, именно в нашей компании рост в первом квартале 2009 года по сравнению с 1 кварталом 2008 года составил порядка 50% в обороте. Думаю, что по рынку такой тенденции нет. Хотя наступающая весна пробуждает к жизни не только природу, но и рынок автоматизации логистики. И это понятно. Выжидательная позиция не может длиться вечно и компании, ищущие пути к развитию, видят решение своих задач в сокращении издержек на логистику. Ведь кредитование в России практически встало. Думаю, что основным трендом текущего и будущего года будет эффективное инвестирование в IT, сокращающее издержки. Уже не будет бездумной траты денег – заказчики будут серьезнее подходить к вопросу поиска и изучения предлагаемых решений и услуг. Я надеюсь, что такая тенденция сохранится и в будущем.

Что же касемо решений, то, думаю, тема WMS-систем будет все также актуальна, но будут активнее выходить на рынок решения по прогнозированию спроса, планированию и повышению прослеживаемости в производстве, решения по управлению событиями в логистических цепочках и т.п. Ведь именно эти решения позволяют с наименьшими затратами повысить качество управляемости бизнеса, а значит позволяют быстро реагировать на изменяющиеся «правила игры».

Одиссей ИВАНОВ, руководитель направления автоматизации логистики компания «i2 СНГ»

1. Российский рынок WMS рос быстрыми темпами с самого его появления в 2002-2003 году, когда мы вывели систему EXseed. Естественно, что в связи с кризисом, год был уже не таким удачным, как предыдущие: большинство заказчиков завершили начатые



проекты, но по новым проектам заняли выжидательную позицию. Так как во многих случаях внедрение WMS связано с девелоперскими проектами, то их заморозка автоматически повлекла за собой приостановку проектов автоматизации.

Стоящие перед нашими клиентами задачи постоянно усложняются: все большее количество заказчиков интересуется отдачей инвестиций от автоматизации склада и рассматривают WMS не как обязательный атрибут склада, а как реальное средство экономии операционных издержек, а иногда и инвестиций. Дело в том, что применение современных технологий обработки товара позволяет существенно сократить площадь склада, необходимую для обработки заданного объема товаропотока. А эти технологии подразумевают серьезную поддержку со стороны информационной системы.

К числу таких технологий, безусловно, стоит отнести голосовой отбор, известный за рубежом уже десятки лет – многие современные WMS поддерживают голосовые операции. Голосовой отбор – редкий случай, когда для каждого конкретного объекта можно быстро и наглядно оценить срок окупаемости, который почти всегда свидетельствует в поддержку «голоса».

Противоположный пример – так и не получившая широкого распространения RFID, по большей части именно из-за отсутствия ясного эффекта от немалых, в общем-то, инвестиций и затрат на расходные материалы.

Развивая тему обоснования инвестиций, уместно отметить и более тщательный подход заказчиков к сроку проекта, количеству реально работающих объектов под управлением той или иной WMS, наличию предлагаемых в рамках проекта автоматизации «лучших практик» и типовых решений, опробованных на ряде других заказчиков. Это вполне логичное требование, так как внедрение опробованного решения подразумевает значительно меньшие риски.

2. Оптимизировать можно любые затраты: недвижимость, стационарное

и мобильное оборудование, персонал... Вариантов может быть много, так как некоторые компании пользуются услугами коммерческих складов, другие работают в стесненных условиях старых, не всегда приспособленных помещений, кто-то въезжает в новые склады класса «А».

В любом случае мы настоятельно рекомендуем всем нашим заказчикам провести аудит действующего склада: никто лучше опытных посторонних людей не обратит внимание на имеющиеся технологические ошибки, недочеты, узкие места. Такой аудит очень быстро дает понять, в каком направлении надо двигаться, за счет чего можно сразу повысить качество и сократить издержки.

Затем, в зависимости от выбранного подхода, можно провести перепланировку существующего склада или правильно спланировать новый объект. Такой проект длится всего один-два месяца, но он способен на корню устранить или избежать большинства проблем, которые склад начинает ощущать по мере приближения к пределу своей пропускной способности. Для новых складов, особенно в случае переезда действующего склада, это дает огромный эффект, иногда мгновенный – за счет экономии при проектировании объекта, его оснащении техникой, укомплектовании персоналом.

Наконец, можно приступать к тонкой настройке бизнес-процессов и совершенствованию складских операций. Это не проект – это процесс, в компании должен быть «владелец» этого процесса, заинтересованный в сокращении затрат и повышении качества.

Например, может потребоваться купить дополнительные стеллажные балки для увеличения количества адресуемых ячеек, заказать специальное подъемно-транспортное оборудование для высотного комиссионирования, экипировать персонал радио- или голосовыми терминалами, поставить дополнительный принтер этикеток и так далее. Самое главное в этом деле – идти последовательно, не пытаться объять необъятное, начать с конкретных маленьких шагов, которые будут давать самый быстрый и ощутимый эффект. Если смешать все проблемы в кучу, то одна только постановка задачи продлится не один месяц и может никогда не закончиться – потому что рынок и бизнес меняются стремительными темпами.

Конечно, бывают случаи, которые не лечатся «гомеопатическими» средствами и требуют хирургического вмешательства. Поэтому квалифицированное мнение со стороны не может быть переоценено.

3. Очевидно, что внедрений WMS «для галочки» больше не будет. Каждый

проект будет «выстрадан» заказчиком в виде неэффективной работы склада, больших инвестиций в строительство, низкого качества обслуживания клиентов. Причем это будет в равной степени касаться как коммерческих складов (3PL-операторов), так и собственных складов розничных, дистрибьюторских и производственных компаний. Другими словами, деньги теперь будут давать только под конкретные показатели возврата инвестиций.

Соответственно, выбор решения будет производиться только на основании реальных цифр, реального опыта, реального эффекта.

Причем это касается не столько предлагаемого «продукта» – конкретной системы WMS, а решения в целом – вместе с бизнес-процессами и проектом внедрения. Наиболее востребованы будут эффективные проекты, которые при сжатом сроке внедрения дают быстрый возврат инвестиций.

Предполагаю, что ближайшие годы станут тяжелым испытанием на прочность для многих складов, так как новые рыночные условия заставят использовать новые методы обработки товаропотоков, новые технологии выполнения складских операций, возможно, новую технику. Некоторые из них достигнут предела возможностей существующих средств складского учета: будь-то кладовщики, бумага, эксель или WMS – и мы увидим ряд проектов по повторной автоматизации складов. Естественно, что пользователи сильной, продолжающей развиваться WMS окажутся в конкурентном преимуществе.



Александр РАХМАНОВ, директор направления «Логистика» компании «КОРУС Консалтинг»

1. По нашим ощущениям, рынок внедрений WMS-решений 2008 года был четко разделён на две части: первая половина года и вторая. Ситуация первой половины года полностью соответствовала и являлась продолжением

ситуации 2007 года: большое количество внедрений, большое количество новых компаний, новых складов, а также со стороны заказчиков начали поступать специфические требования, связанные с дальнейшей оптимизацией уже существующих, работающих систем, и запросы не просто на внедрение WMS-систем, а на внедрение новых технологий: голосовых, конвейерных.

То, что случилось во второй половине 2008 года, с точки зрения экономической ситуации, остановило рост рынка внедрений WMS-решений.

Что касается нашей компании, в количественном выражении итоги работы направления «Логистика» в 2008 году равны итогам 2007 года, однако 2008 год ознаменовался для нас важным событием – мы вышли на рынок Украины. В конце 2008 года было закрыто несколько сделок в Украине.

2. Есть несколько моментов. Момент первый – это операционные издержки. Действительно, внедряя определенные технологии, можно сократить операционные издержки. Например, мы провели у клиента, у которого уже была, правда, самописная WMS-система, проект по внедрению голосовых технологий. Прирост производительности пикинга получился около 18%. Это означает то, что либо клиент теми же ресурсами может увеличить объем отгрузок, ну, не на 18%, а на 15%, либо – снизить количество занятых людей на 15-18%. А в текущей ситуации снижение издержек на персонал очень актуально. Что отличает склады, управляемые WMS-системами, от складов, «управляемых головами»? То, что при внедрении WMS-системы резко снижается зависимость от носителя информации, т.е. от кладовщиков. А, снижая зависимость от людей, у менеджмента появляется возможность обсуждения условий труда и зарплаты без страха перед тем, что сотрудник уйдёт и унесёт знания, где, что и как хранится.

Момент второй. Кроме операционных издержек, большое количество денежных средств обычно заморожено в товарном запасе. Для снижения товарных запасов существует отдельный класс решений, связанных с прогнозированием и оптимизацией запасов по всей цепочке поставок. Они позволяют высвободить от 30% до 40% денег, замороженных в товарном запасе, при этом, не ухудшая уровень качества обслуживания своих конечных клиентов.

3. Сейчас сложно делать прогнозы, так как первый квартал делового года традиционно является «кварталом

спячки»: компании подводят итоги работы в прошлом году, анализируют результаты, утверждают общую стратегию на год, утверждают бюджеты. Хотя, несмотря на то, что наступила некая стагнация, и нет резких всплесков в экономике, мы ещё в январе-феврале получили некоторое количество приглашений принять участие в тендерах, а в марте приглашения стали поступать в приемлемом количестве. Однако мы объясняем эти события отложенным в конце прошлого года спросом. Вероятнее всего, это скорее клиенты не этого, а прошлого года.

Любые решения, которые позволяют снизить издержки, будут пользоваться спросом. «КОРУС Консалтинг» является мультивендорной компанией, поставляющей решения из разных секторов ИТ-рынка, и одно из наших направлений занимается автоматизацией бюджетирования, консолидацией и трансформацией финансовой отчетности, построением систем бизнес-анализа. И абсолютно точно можно сказать, что в этом подразделении резко увеличилось количество запросов и приглашений принять участие в тендерах. То есть, бизнес начал закручивать гайки и гайки будут закручивать по всем бизнес-процессам предприятия, в том числе и логистическим.



Дмитрий БЛИНОВ, технический директор LogistiX

1. В последние два года продолжалось активное строительство новых складских комплексов, предназначенных для оказания услуг ответственного хранения, модернизовалась существующая база складского хозяйства. Многие производственные предприятия расширили сферу своего присутствия на территории России, охватывая новые регионы и выстраивая современную складскую сеть. Качество и оперативность работы склада во многом определяют успешность работы всей компании в целом, и для обеспечения этих требований в условиях высокой интенсивности

грузопотока обойтись без инструментов автоматизации становится невозможно. Следуя запросам заказчиков, наша компания предложила на рынок консолидированные (многофункциональные) решения, совмещающие функционал WMS-системы для автоматизации склада ответственного хранения и распределительного центра. Популярность таких решения связана со стремлением компаний к диверсификации и оптимизации бизнеса, что дает им дополнительные преимущества в получении стабильного дохода. По оценкам специалистов нашей компании, в 2008 году сохранялась тенденция, обозначенная еще в 2007 г., связанная с увеличением интереса к внедрению WMS. Свидетельством этого были активно проходившие выставки и форумы, большое количество запросов от потенциальных клиентов, часть которых в результате становилась нашими заказчиками. Оценивая прошедший год, можно сказать, что для нашей компании он стал годом активного роста, в первую очередь по количеству внедрений.

2. Необходимость в автоматизации складов диктует современный рынок. Невозможно эффективно работать и обеспечивать высокий уровень обслуживания с минимальными издержками без использования качественных инструментов управления складскими процессами. На сегодняшний день эти показатели выходят на первый план.

Внедрение WMS-системы дает возможность оптимально использовать складские площади и сократить затраты на хранение, гарантировать четкое соблюдение технологии работы склада линейными исполнителями, что позволит, в свою очередь, сократить вероятность появления ошибок и время на основные операции. Более эффективно используется рабочее время сотрудников склада, отслеживаются все условия поставки, включая заданные параметры сроков годности, остаточных сроков и многие другие, исходя из специфики товаров и бизнеса клиента. Кроме того, система призвана свести к минимуму влияние человеческого фактора на технологические процессы, что позволяет оптимизировать количество и уровень квалификации складского персонала.

3. Логистический рынок тесно связан с общими экономическими тенденциями. Конечно, снижение деловой активности очевидно проявилось и в этой сфере, но для многих компаний текущая экономическая ситуация

- это все же дополнительная возможность провести аудит своего бизнеса и выбрать наиболее оптимальное решение для дальнейшего эффективного развития и роста. В современных условиях еще актуальнее становятся комплексные решения, объединяющие функциональность распределительного центра и склада ответственного хранения. Такое решение позволяет клиенту диверсифицировать бизнес, соответственно получить дополнительный доход, и в случае спада в одной сфере, компенсировать потери за счет другой.

Довольно четко проявилась тенденция к снижению бюджетов и еще более детальному анализу при выборе той или иной WMS, вплоть до замены ранее приобретенных систем. Многие компании принимают решение в пользу хорошо зарекомендовавших себя систем управления складом российского производства с открытым кодом. Это позволяет, с одной стороны, иметь возможность самостоятельно поддерживать и развивать систему под свои нужды силами собственных специалистов, а с другой стороны, при необходимости, сохранить возможность обращения напрямую к производителю для получения быстрого и приемлемого по стоимости сервиса.

Текущие условия рынка диктуют поставщикам WMS еще более активно работать над повышением уровня сервиса и поддержки своего решения, предоставлением дополнительных услуг и возможностей (например, B2B-портал для удаленного доступа клиентов к системе) и других специальных условий в целях привлечения новых и сохранения имеющихся клиентов.



Максим МАКСИМОВ, начальник отдела аналитики и консалтинга компании «СОЛВО»

1. В начале 2008 года рынок WMS-решений вел себя достаточно стабильно, но уже к середине 2008 года активность на данном рынке значительно снизилась. Проекты, которые были за-

вершены поставщиками WMS-решений во второй половине 2008, в основном стартовали в конце 2007 – начале 2008 гг. Новые договоры в конце прошлого года заключались в основном с существующими заказчиками, которые расширяли свои площади и вводили в эксплуатацию новые объекты. Поэтому поставщики WMS-решений, которые имеют большой пул завершённых проектов, чувствуют себя сейчас более уверенно по сравнению с компаниями, недавно вышедшими на рынок.

2. Основная нагрузка по решению проблем, вызванных сложившейся экономической ситуацией, на предприятиях приходится на отделы логистики. Многие компании сейчас переходят на более дешевое отечественное сырье, минимизируют расходы на транспортировку, начали уделять внимание оптимизации логистических процессов. В данной ситуации заказчиком в первую очередь могут помочь системы прогнозирования спроса и планирования потребностей из состава SCM, а также безусловно проверенные временем WMS-системы для минимизации эксплуатационных затрат внутри склада.

3. Как не странно, интерес к WMS-системам у потенциальных заказчиков не пропал. Этот положительный факт говорит о понимании руководства многих компаний того, что современные ИТ-решения реально позволяют снизить затраты на логистику. В первую очередь такими решениями интересуются крупные компании, работающие в основном за счет внутренних инвестиций.

Среди заказчиков, проводящих тендеры на внедрение WMS, увеличилась доля компаний, приобретающих совместно с WMS сложное технологическое оборудование (конвейеры, карусели, склады-автоматы), которое также как и WMS, предназначено для повышения производительности труда. Кроме того, существенно вырос интерес к решениям со стороны средних региональных компаний. Этот сегмент бизнеса неотягощен облигационными займами и валютными долгами, ориентирован на российский рынок, поэтому проблемы с ликвидностью у них существенно меньше. Пока крупные федеральные компании пытаются реструктуризировать свои долговые обязательства, региональный бизнес успешно занимает освободившиеся ниши и продолжает развиваться, особенно в потребительском секторе.