



Российский рынок WMS-систем. Внедрения. Мнения. Прогнозы

Журнал «Складской комплекс» провёл опрос среди участников рынка, предлагающих решения для автоматизации складов. Мы попросили ответить представителей компаний на ряд вопросов и предоставить информацию о тех внедрениях, которые были сделаны в период с начала 2009 по сентябрь 2010 года.

1. Как Вы в целом оцениваете рынок внедрений WMS решений в течение 2009-2010 гг.? Изменился ли подход клиента к выбору WMS-системы с учетом кризиса? Есть ли тенденции?

2. Наиболее яркие, на Ваш взгляд, события на рынке WMS-систем в период 2009–2010 гг.?

3. Ваш прогноз на текущий и 2011 год? Как проявил себя рынок в первом полугодии с.г., и есть ли уже ярко выраженные тенденции? Какие решения, на Ваш взгляд, в 2010–2011 гг. будут пользоваться у клиентов повышенным спросом?

4. Какую долю рынка внедрений WMS-систем в России, по вашим экспертным оценкам, занимает ваш программный продукт?



Илья ЛУЖАНСКИЙ,
бизнес-аналитик
направления «Логистика»
компании Ansoft

1. «Рынок внедрений WMS-решений в 2009 – 2010 гг. заметно сократился, так как потенциальные заказчики существенно урезали свои бюджеты на автоматизацию. Многие компании просто не смогли выделить на автоматизацию своих складов те же средства, что выделялись перед кризисом. Кроме финан-

совой составляющей, потенциальные клиенты при выборе системы стали уделять больше внимания функционалу системы – сегодня система WMS должна максимально полно соответствовать требованиям конкретного клиента, его склада и всем его процессам. Клиенты ужесточают свои требования, и, чаще всего, – это снижение цены и времени внедрения системы при одновременном увеличении ее функциональных возможностей».

2. «Период 2009 – 2010 гг. прошел под влиянием кризиса. Значительно сократился рынок логистических услуг, и это не могло не отразиться на спросе на системы автоматизации склада. Некоторые компании, представлявшие услуги по внедрению WMS-систем, в этот период ушли с рынка, хотя количество таких компаний до кризиса неуклонно увеличивалось. В этот период сократилось как количество компаний, так и количество WMS-решений, представленных на российском рынке. Однако, несмотря на уход части игроков, конкуренция на рынке систем автоматизации склада остается высокой».

3. «Скорее всего, в 2011 году рынок WMS-систем начнет постепенно расти, так как уже заметен рост рынка логистических услуг. Для успешной конкуренции компаниям необходимы инструменты, которые не только помогут в работе, но и предоставят преимущества перед другими такими же компаниями, помогут сократить издержки путем эффективного управления складской логистикой. Наибольшим спросом, по моему мнению, будут пользоваться системы с невысокой стоимостью, но при этом имеющие развитый функ-

ционал. То есть будут наиболее востребованы системы, которые обладают наилучшим показателем в известной формуле «цена – качество».

4. «На данный момент наш программный продукт AVARDA. WMS занимает незначительную долю рынка WMS-систем в России. Это обусловлено его относительной молодостью и тем, что изначально он предлагался клиентам не как отдельная система, а как один из дополнительных модулей системы AVARDA.ERP. Сегодня AVARDA. WMS – это самостоятельная, полнофункциональная, комплексная система, обладающая рядом конкурентных преимуществ. Поэтому мы планируем в ближайшее время увеличить свою долю на рынке».



Александр УСОВ,
генеральный директор ant
Technologies

1. «Рынок пережил 75% падение и сейчас постепенно стабилизируется, возвращаясь к уровню 2007 года. При выборе WMS-системы повышаются требования клиента, который стал больше фокусироваться на возможностях системы эффективно управлять складскими ресурсами. Заказчики систем одновременно преследуют цели снижения логистических издержек и повышения уровня сервиса. Пер-

востепенными требованиями к WMS-системе в настоящий момент являются:

- Интегрированность, модульность и конкурентоспособность по цене, что позволяет при небольших начальных инвестициях быстро достигнуть результата.
- Отсутствие ограничений в развитии, что обеспечивает возможности дальнейшего наращивания функциональности.
- Большой практический опыт внедрения (низкая операционная стоимость).
- Открытая архитектура системы с использованием последних технологических достижений, что обеспечивает защиту инвестиций.
- Интернациональная ориентация (наличие поддержки партнеров и мультиязычность и международно-ориентированную инфраструктуру).
- Адаптивность системы с широкими возможностями и развитым инструментарием с возможностью учета самых специфических требований бизнеса».

2. «Повышение интереса заказчиков к высокопроизводительным технологиям, направленным на снижение стоимости обработки единицы продукции».

3. «Первое полугодие 2010 характеризуется продолжением кризисных тенденций задержки в принятии решения о приобретении системы. Во втором полугодии мы наблюдаем срабатывание отложенного спроса. Мы считаем, что делать какие-либо оценки на 2011 год – преждевременно, ситуация будет проясняться в первом квартале следующего года».



Евгений ЛОМКО,
директор по маркетингу
AXELOT

1. «Как говорят в Одессе, за весь рынок не скажем, скажем только за наш контейнер. После спада в 2008 году в 2009-2010 году в стране, похоже, намечился постепенный рост потребления ТМЦ, и, как следствие, – рост спроса и на нашу WMS и, наверное, рост рынка в целом.

Изменилось отношение наших клиентов к целям WMS-проектов и существенным условиям их выполнения. Например, все больше клиентов понимает, что WMS – это не только «латание зияющих дыр» и «атрибут» при строительстве и переезде склада на новое место, но и, в первую очередь, конкурентное преимущество при обслуживании контрагентов даже в краткосрочной перспективе. То есть, куда правильней подождать несколько месяцев до полной окупаемости WMS, чем потерять клиентов вместе с долей рынка.

Если ранее крупные предприятия для автоматизации своих складов рассматривали, по большей части, зарубежные системы, то после кризиса спрос, видимо, сместился в сторону отечественных решений, которые, по нашему мнению, и доминируют на рынке – и в штуках, и в деньгах.

Что может быть неочевидно, цена для многих предприятий по-прежнему является важным, но не всегда определяющим фактором. Просто предприятия стали более тщательно рассматривать все возможные варианты и сопоставлять именитые зарубежные WMS-бренды с реальными достижениями сравнительно молодых российских команд. По нашему опыту, все большее значение приобретают прозрачность для клиента условий WMS-проекта в целом, качество обслуживания, рекомендации других предприятий.

2. «По информации, которой располагаем из разных источ-

ников: 1. Уход с рынка участников с достаточно сильными и опытными командами специалистов, внедривших зарубежные системы. 2. Отсутствие новостей на сайтах подавляющего большинства участников рынка. 3. Положительная динамика участников рынка, ориентированных на массовые платформенные масштабируемые решения».

3. «Стремительного роста рынка, как несколько лет назад, скорее всего, не произойдет. Объем рынка в деньгах вряд ли поднимется до докризисного уровня, хотя число проектов, скорее всего, будет сопоставимо».

Свежи воспоминания о лете 2010, которое у AXELOT было жарким и в прямом, и в переносном смысле. Физически не могли удовлетворить спрос из-за нехватки специалистов. Возможно, это результат отложенного спроса. Прогноз на 4 квартал более консервативный, хотя очень хотелось бы рассчитывать на рост.

По нашему мнению, решения, хорошо зарекомендовавшие себя в непростых 2009-2010 годах у наибольшего числа предприятий разной отраслевой направленности».

4. «По числу внедрений «1С-Логистика: Управление складом» в 2009-2010 году, скорее всего, должна быть среди лидеров. Кроме нас, еще и другие партнеры «1С» в этом поучаствовали. По деньгам нам самим сложно сопоставить с объемами продаж ПО коллег-конкурентов. На наш взгляд, было бы неплохо централизованно собрать количественные данные у участников рынка, тогда общая картина станет более ясной для всех».



Игорь СИДОРЕНКО,
коммерческий директор
ООО «БУХта»

1. «Рынок WMS – как лакумовая бумажка состояния экономики в целом. Сейчас рынок в принципе лишен средств. Па-

дает товарооборот, бюджеты, в том числе и на IT, сокращаются – и это сразу же отражается на количестве WMS-внедрений. Однако мы отмечаем одну интересную тенденцию – количество контактов и экскурсий за этот год не только не уменьшилось, но и заметно возросло. Считаем это проявлением отложенного спроса. Несмотря на сложную обстановку, бизнес строит планы на развитие».

Еще одна тенденция, которую мы наблюдаем при общении с нашими клиентами – существующими и потенциальными – повышенный интерес к услугам ответственного хранения. Если в докризисное время были больше востребованы строго отраслевые решения, то сейчас многие склады терпят убытки и открытие нового направления, такого, как предоставление услуг ответственного хранения – становится способом выживания. К тому же, некоторые компании вынуждены отказываться от собственных складов, переводя свой товар на сторонние склады. Поэтому теперь функционал 3PL в той или иной мере присутствует в любой WMS-системе.

Ну и еще один момент хотелось бы отметить – это повышенный интерес к российским разработкам. Мы наблюдали эту тенденцию несколько лет назад, и сейчас она как никогда актуальна. Все-таки российские разработчики могут предложить более гибкие условия и решать актуальные задачи изменяющегося бизнеса в режиме реального времени».

2. «Первая половина 2010 года обозначила достаточно высокий интерес к WMS-решениям, но это был, скорее, интерес на перспективу. Клиентов, готовых к внедрению – было не так много, как хотелось бы. Во второй половине года ситуация стала понемногу меняться к лучшему, появилась положительная динамика в количестве заключенных контрактов».

3. «Скорее всего, тенденция позитива и оживления на рынке внедрений IT-решений продолжится. Правда, не яркого скачка не будет. Выход из сложившейся ситуации будет осторожным и плавным. Пользоваться наибольшим спросом, будут WMS-решения с модулем ответственного хранения, как позволяющие извлечь

прибыль из пустующих пока складских площадей».

4. «Наша компания традиционно входит в пятерку лидеров среди поставщиков WMS-систем в нашей стране. Мы оцениваем долю системы WMS «БУХта: Складской комплекс» примерно на уровне 10-12% всего рынка внедрений в России».



Александр ЭДЕЛЬМАНН,
директор департамента
логистики PSI Logistics

1. «2009-й год и первый квартал 2010-ого были крайне тяжелыми для всей экономики и для рынка информационных технологий в логистике, в частности. Однако уже весной этого года мы почувствовали заметное оживление рынка. Замороженные проекты стартовали вновь, многие компании начали запускать новые».

Стоит отметить тот факт, что многие клиенты, которые еще прошлой осенью начали выбирать систему управления складом (WMS), только сейчас сделали окончательный выбор (потратили почти год на это). И, конечно, вполне объяснимая тенденция проявилась в том, что потенциальные клиенты при выборе системы руководствовались в основном одним критерием – ценой. Больше внимания уделялось более дешевым системам».

2. «Наиболее яркое для меня событие за 2009-2010 гг. носит немного негативный характер. Впечатлил тот факт, что кризис смог привести к падению даже такую знаменитую и успешную компанию, как i2 СНГ».

3. «Я думаю, в 2011 году мы почувствуем заметный рост рынка WMS-решений, однако уровень, имевший место до кризиса, достигнут не будет. Бума спроса на системы управления складом я не вижу в дальнейшем развитии этого рынка в России и поэтому считаю, что клиенты будут уделять больше внимания другим областям своей профессиональной

деятельности, требующим внедрения ИТ-решений, например, управлению транспортом и грузоперевозками и соответственно системам TMS».

4. «Долю рынка нашей компании легче оценить исходя из количества складских площадок в России, которыми управляет наше программное обеспечение и которые составляют приблизительно 620.000 кв.м.»



Алексей РЫБАЛКА,
менеджер по работе
с корпоративными клиентами
«КОРУС Консалтинг»

1. «Общий спад потребительского спроса практически на всех рынках России повлиял и на динамику развития всех сегментов клиентской аудитории поставщиков WMS. Производственные компании стали меньше производить, дистрибуторы – меньше закупать, розничные сети – меньше продавать, профессиональные логистические операторы – терять клиентов. В результате, резко сократилась потребность в строительстве новых или расширении существующих складских площадок. Снизились требования бизнеса к уровню сервиса, который может обеспечить собственный департамент складской логистики или внешний складской оператор. Стоимость сервиса снова стала более приоритетной, чем его качество.

Все обозначенные факторы привели к снижению количества внедрений WMS-систем, изменению в структуре продаж в пользу WMS-проектов с бюджетами 30–50 тыс. долл. США (лицензии + услуги) и, соответственно, к смене лидеров среди поставщиков WMS по количеству реализованных проектов. При этом клиентами новых лидеров стали в основном региональные компании, бизнес которых был в меньшей степени «закредитован», нежели бизнес компаний федерального уровня.

Площадь складской поверхности объектов автоматизации снизилась практически на порядок и составила в среднем 2–3 тыс. кв.м.

Важно отметить, что в целом подход клиентов к выбору WMS-системы для автоматизации складов, которые используются как для обслуживания собственного бизнеса, так и для оказания профессиональных услуг по обслуживанию внешних товаропотоков, глобально не изменился. В проектах, которые предполагают высокие требования к интенсивности складских процессов и сложности внутрискладских обработок, значительную стоимость потерь для бизнеса при остановке процессов на минуты или часы, стоимость первоначальных инвестиций во внедрение WMS не является определяющим критерием. В таких проектах заказчики по-прежнему особенно внимательно анализируют:

- историю проектов, реализованных на платформе конкретной WMS как в России, так и на мировом рынке,
- те «best practices» в организации складских процессов, которые могут быть предложены системой,
- уровень экспертизы команды внедрения со стороны поставщика,
- историю работы поставщика на рынке и уровень его финансовой стабильности.

Поскольку вышеобозначенные критерии остались актуальными и в кризисных условиях развития экономики, компании, которые располагали более масштабными бюджетами для WMS, не пытались сэкономить на партнере в данном проекте, четко осознавая цену ошибки».

2. «Сложно судить о яркости данного события, однако оно представляется значимым для WMS-рынка в России. Речь идет об уходе с рынка i2 СНГ. Надо признать, что именно эта компания в начале 2000-х годов сыграла важную роль в развитии общего понимания на российском рынке тех преимуществ, которые получает заказчик от внедрения WMS-системы на своем складе. В результате ухода мощного игрока с рынка возник ряд небольших компаний, состоящих из команд специалистов – бывших сотрудников i2 СНГ».

3. «В силу того, что экономическая ситуация в России, как минимум, стабилизировалась, и ряд компаний размораживают проекты, связанные с запуском собственных складов либо арендой складских площадок на территории логистических центров, следует прогнозировать рост как количества WMS-проектов, так и их бюджетов. Стоит надеяться и на повышение требований к качеству складского сервиса: кризис показал, что выживают те, кому удастся добиться оптимальной комбинации «цена+сервис» (наиболее актуально для рынка 3PL операторов). При этом данный факт был известен и прежде, только вот не так много компаний прикладывали усилия, чтобы добиться этой оптимальности.

Первая же половина 2010 года характеризовалась тем, что компании анализировали коэффициенты роста своего бизнеса на ближайшие годы, пересматривали свои потребности в складских мощностях, бюджетировали проекты на вторую половину 2010 – 2011 гг. Те заказчики, кто провели такой анализ в конце 2009 года, начали новые проекты уже в первом полугодии 2010 года. Однако последнее оказалось не так много, как ожидал рынок.

Если говорить о тенденциях в развитии спроса на WMS, то все больше заказчики склоняются при выборе к тем системам, которые максимально полно покрывают их требования к организации складских процессов в рамках стандартного функционала WMS. Зачастую, заказчик готов пожертвовать некоторыми не столь критичными для его бизнеса требованиями к складским процессам с тем, чтобы остаться в рамках стандартного функционала системы. Именно это позволяет ему минимизировать стоимость владения системой, не привязываясь к своим программистам, беспрепятственно переходить на свежее версии WMS».

4. «Не могу давать таких оценок, потому что оценить общий объем рынка практически нереально. Готов сообщить, что к настоящему моменту нами реализовано уже порядка 40 проектов на базе Manhattan WMS, а общая площадь автоматизированных складов на этой WMS-платформе превышает 500 тыс. кв.м.»



Дмитрий КУЗНЕЦОВ,
заместитель директора
«Азь-группа»

1. В целом рынок сжался. По моим ощущениям, раз в 10. Клиент стал чаще спрашивать о цене, и реже просить «родословную». «Западные» системы, по отзывам многих, с кем пришлось общаться – «дорогие и невкусные».

Денег пожирают прорву, а счастья не приносят. «Маркетинговые фишки» типа «у нас уже больше 2500 внедрений по всему миру» – не сильно убеждают. Хотя возможно, где-то есть клиенты, которых интересует это.

Мне кажется, что «российская система» – воспринимается уже более благожелательно. Тем более, что выбрать уже есть из чего. Очень многие выбирают в пользу систем «на базе 1С» – просто потому, что «1С» везде. Многие стали понимать, что до внедрения WMS желательно сначала «просто навести порядок на складе». Это радует. Пока еще немногие понимают, что прежде, чем выбирать WMS, хорошо бы разобраться с внешней (по отношению к складу) логистикой.

2. А был ли рынок?... Очень порадовал тот факт, что «умерли» не все.

Раздутая в «тучные годы» пирамида недвижимости, слегка просела, и в результате вдруг выяснилось, что столько складов класса «А» не надо.

Скорее наоборот. Выжившим предпринимателям нужны склады класса «В». Кстати, отсюда и желание сделать все «как-нибудь» «на базе 1С». Хотя, справедливости ради, надо сказать, что и среди таких систем, есть весьма неплохие.

3. Мне кажется, что рынок мал-мал ожил. В 2011 резкого роста не будет. Просто не с чего. Складов новых никто не строил в 2010. Пока только обсуждаются новые проекты. Строить начнут в 2011, в лучшем случае. В этом году много компаний начали проектиро-

вание новых складов. То есть, результат будет скорее в 2012 году.

4. «У нас 11 внедрений. Надеюсь, что это составляет не более 1% от рынка всех автоматизированных складов».



Илья САМОЙЛОВ,
руководитель проектов
ЗАО «Концепт Технологии»

1. «В период пика кризиса, в конце 2008 – начале 2009 года, во всех областях бизнеса был существенный спад, громадное количество проектов, ориентированных на увеличение логистических мощностей, и оптимизации внутренней логистики компаний были заморожены до «лучших времен».

Это не могло не сказаться на рынке услуг по внедрению систем управления складами и логистическому консалтингу, рынку продаж оборудования для складов. В этот нелегкий период времени одни игроки существенно сократили активность и сосредоточились на поддержке существующих внедрений и завершении текущих проектов, другие – вовсе ушли с рынка.

С середины 2009 года финансовая ситуация потихоньку стала выправляться, и, как следствие, – стал выздоравливать бизнес, а вместе с ним – и сектор услуг для логистики. В этот период были завершены многие проекты внедрения WMS, которые «подвисли» в связи с непростой финансовой ситуацией, сложившейся у заказчиков WMS-систем.

С конца 2009 года бизнес вновь стал задумываться об оптимизации внутренней логистики, были «разморожены» бюджеты на развитие, и потенциальные клиенты вновь стали проявлять интерес к внедрению WMS-систем на своих складах.

Безусловно, основной посткризисной тенденцией, наблюдаемой в 2009 – 2010 годах, можно назвать смещение ак-

цента на «внутренний» продукт – недорогие решения WMS российского производства, за которые потенциальный покупатель готов выложить сумму от 40К до 60К USD.

Немаловажным фактором на рынке WMS стало и изменение ситуации на рынке труда в течение 2008-2009 года. В связи с оптимизацией численности персонала компаний-интеграторов и внедренцев WMS на свободном рынке оказались многие высококвалифицированные специалисты. Некоторые из них мигрировали в компании реального сектора – торговые и дистрибуторские бизнесы, где возглавили проекты оптимизации внутренней логистики. В результате компании – потенциальные приобретатели WMS получили в свое распоряжение экспертов, поработавших не с одной WMS и способных провести анализ предлагаемых решений и выбрать наилучшее решение по соотношению функционал/качество/внедрение/цена, оптимально подходящее для этого конкретного бизнеса, на который они теперь работают».

2. «К концу текущего года уже обозначились четкие тенденции на подъем рынка.

Мы наблюдаем ярко выраженный интерес потенциальных заказчиков – небольших торговых и производственных компаний к реализации проектов, нацеленных на оптимизацию внутрискладской логистики, с запросами на 5 – 15 клиентских лицензий мобильных (оснащенных радиотерминалами) и стационарных рабочих мест пользователей системы WMS.

Среди основных тенденций необходимо отметить запросы пользователей на «быстрое» или «экспресс» внедрение, гарантирующее результат, – успешное внедрение WMS в максимально короткие сроки – от 30 до 45 дней. Как правило, заказчики требуют, чтобы эти проекты имели относительно невысокую стоимость и обещали быстрый возврат инвестиций за счет структуризации и формализации процессов автоматизируемых складов, сокращения количества ошибок, повышения производительности складского персонала и увеличения прозрачности бизнеса компаний заказчиков.

Также необходимо отметить, что многие потенциальные заказчики проявляют большой интерес к WMS-системам, разработанным на базе 1С 8-ой версии, в надежде на то, что их собственные квалифицированные программисты смогут самостоятельно дорабатывать и поддерживать внедренные решения.

Мы полагаем, что такие же тенденции будут наблюдаться и в следующем, 2011 году».

3. «По нашим оценкам, с продуктом WMS «Logistic Manager 7» наша компания занимает 2-3 процента рынка внедрений «тяжелых» WMS для больших распределительных центров.

С продуктом WMS «PowerHouse», предназначенным для небольших складов, который мы начали в этом году продвигать в России, в 2010-2011 году мы планируем занять от 3 до 5 процентов сегмента рынка внедрений «средних» WMS-решений.»



Дмитрий БЛИНОВ,
технический директор
компании LogistiX
(Логистикс, ООО)

1. «Основной тенденцией 2009 г. можно назвать, если не снижение, то явное торможение деловой активности, как следствие общемирового финансового кризиса. Многие предприятия приостановили свои инвестиционные проекты и достаточно долгое время не размораживали их, ожидая очередных витков кризиса, прогнозируемых многими аналитиками. Однако ни один бизнес не способен выжить в состоянии стагнации, и к 2010 г. наметилась явная тенденция к оживлению рынка, в том числе и в сфере складского хозяйства. Стали возобновляться приостановленные проекты, некоторым предприятиям удалось использовать сложный период в свою пользу для наращивания потенциала и быстрее вернуть-

ся к проектам по повышению эффективности своей работы. Таким образом, к 2010г. стали открываться и новые проекты по автоматизации складских комплексов, хотя в сравнении с докризисным уровнем – это, безусловно, не такие впечатляющие цифры. Очевидным образом изменился и подход к выбору поставщика: если раньше большую роль играла известность компании, определяемая в основном интенсивностью PR того или иного поставщика, то посткризисный период продемонстрировал более корректную «картину мира». Только действительно сильные игроки рынка WMS-систем смогли не только не снизить свои позиции, но и развивать предлагаемые продукты. Некоторые иностранные поставщики показали явную неспособность обеспечить стабильный уровень поддержки своих клиентов в сложный период и покинули российский рынок, а некоторые компании вообще не смогли преодолеть кризис. Такие серьезные перемены на рынке оказали влияние на потенциальных клиентов, и одним из важнейших факторов стала стабильность работы поставщика в период кризиса, его способность обеспечить необходимый уровень сервиса, в том числе, по уже закрытым проектам, что могло продемонстрировать устойчивость компании, как таковой, и востребованность ее услуг и продуктов. Изменились и финансовые возможности большинства клиентов, что повлияло на актуальность тех или иных предложений на рынке. Практически все поставщики были вынуждены снижать стоимость проектов, однако за счет чего осуществлялось такое снижение – каждый поставщик определял самостоятельно. Безусловно, этот затяжной кризис стал серьезным испытанием для всех отраслей и видов бизнеса, однако в нашем секторе наравне с этим он продемонстрировал и потенциал компаний-поставщиков WMS, как партнеров, предоставляющих продукты, внедряемые на достаточно большую перспективу».

2. «Очень показательным явлением 2009г. стал уход ряда компаний-поставщиков WMS, в том числе, крупных

зарубежных игроков с российского рынка, и возвращение некоторых из них – спустя время, обратно. С одной стороны, этому есть очевидные экономические причины, с другой, это серьезно повлияло на имидж ряда широко известных поставщиков и поставляемых ими продуктов. Впрочем, для внимательных клиентов, которым только предстоит делать выбор WMS-системы, эти факты могут дать дополнительную информацию о перспективах партнерства с тем или иным поставщиком и развития предлагаемого ими программного продукта».

3. «Этот год стал переломным для многих компаний. Возобновились замороженные проекты как по строительству складских комплексов, так и по их автоматизации. Ряд наших клиентов в настоящее время расширяет свои доли на рынке и уже заявляет о перспективах новых проектов по внедрению WMS. Мы предполагаем, что 2011г. принесет ожидаемый подъем интереса к инвестициям в развитие и модернизацию складского хозяйства. Это подтверждается, в том числе, вновь активизирующимся рынком предложений в сфере WMS. Тенденции, на наш взгляд, совершенно очевидны: каждое предприятие, пережившее кризисный период, стремится закрепить полученный результат, чтобы двинуться дальше. Именно поэтому весьма актуальными стали консалтинговые услуги, позволяющие получить эффективные решения по сокращению издержек. Действительно интересными для клиентов становятся комплексные решения, когда поставщик может предложить весь объем необходимых услуг в сфере управления процессами складского комплекса: от консалтинга до реализации проекта и сопровождения. Клиенты стали уделять гораздо больше внимания вопросам масштабирования, что говорит о повышении качества планирования. Серьезными аргументами, при выборе поставщика решения стала близость клиента к разработчику, позволяющая обеспечить должную реакцию на обращения клиента, а также надежность продукта, гарантирующая бесперебойную работу склада при

большом количестве производимых операций».

4. «Судя по нашей оценке общей емкости российского рынка действующих предложений и выигранных нами тендеров, доля LEAD WMS составляет не менее 10%. В 2011г. мы планируем увеличивать свою долю рынка за счет выведения следующей высокотехнологичной версии системы LEAD WMS, а также оптимизации методологии внедрения, что позволит качественно реализовывать проекты в более короткие сроки».



Павел КОЛУДАРОВ,
руководитель отдела
разработки WMS
компании «ЕМЕ»

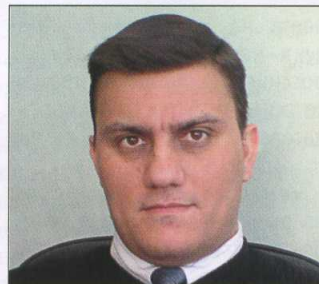
1. «Рынок WMS-систем растет. Многие компании заинтересованы в эффективности работы, повышении скорости, снижения издержек всякого рода – именно то, что дает хорошая система управления складом. Теперь заказчики больше внимания обращают не на имя, а на реальные возможности системы, ее функционал, гибкость, удобство в работе и скорость внедрения. Вопросы стоимости имеют тоже большое значение, но они часто находятся не на первом месте. Мы используем такой интегральный параметр как доступность системы – сочетание этих факторов».

2. «Если честно, для нас самым ярким событием был выход весной версии EME.WMS 3.1, и создание отраслевого решения для алкогольных складов осенью этого года».

3. «Прогнозы делать незначительно. Надо работать и слушать своих заказчиков».

Думаю, все больше заказчиков будут смотреть на практическую пользу от внедрения системы, это будет самым важным».

4. «Не могу оценить. Рынок достаточно узкий. Пусть этими оценками занимаются специалисты».



Сергей ЕВТЕЕВ,
руководитель
коммерческого отдела
компании «Ай Ти Скан»

1. «В первой половине 2009 года рынок систем управления складом пребывал в «замороженном» состоянии, однако уже во второй половине года мы заключили ряд крупных контрактов как на поставку и внедрение системы управления складом, так и на разработку логистического проекта. В 2010 году ситуация на рынке заметно улучшилась, наша компания выполнила несколько успешных внедрений WMS-системы, а на данный момент, в работе находится 6 проектов автоматизации склада».

Кризис, безусловно, изменил подход клиента к выбору WMS-системы, это выражается в более четком определении целей проекта, более детальном изучении предлагаемого ИТ-решения, а также в более рациональном инвестировании проекта. Также изменился облик потенциального Заказчика, если раньше автоматизацию склада заказывали, в основном, торговые компании и склады ответственного хранения, то сейчас WMS-системы внедряют крупные производственные предприятия».

2. «Как пример внедрения системы управления складом при производстве, можно привести недавний успешный запуск WMS-системы на новом современном складе готовой продукции в ОАО «Акконд», входящего в десятку лучших предприятий кондитерской промышленности России. На данный момент WMS-система управляет процессами не только на складе готовой продукции, но и на буферном складе при производстве. Используемые алгоритмы оптимизации и контроля сроков годности продукции позволили значительно снизить издержки и увеличить скорость технологических процессов на складе».

Другой пример интересно-отраслевого решения – это внедрение WMS-системы на московском складе известной металлоторгующей компании

«Stellberg» (ООО «Глобал-Сталь»). Система учитывает более 2500 наименований металлопродукции из нержавеющей стали с максимально полным диапазоном размерных рядов, стандартов, вариантов исполнения комплектующих. Реализовано управление движением материальных потоков склада: приемка, размещение, хранение, комплектация заказов, отгрузка продукции. Выполняются контрольные мероприятия при приемке и отгрузке заказов».

В обоих случаях в качестве программной платформы используется система управлением склада Warehouse Management Suite на базе 1С 8.x, а сотрудники склада оснащены радиочастотными терминалами сбора данных Casio».

3. «Интерес к WMS-системам возрастает не только в России, но и в странах СНГ, многие компании стремятся к оптимизации своих складских издержек, так что мы с оптимизмом смотрим в будущее».

Российский рынок WMS-систем представлен различными компаниями, предлагающими системы, как от иностранных, так и от отечественных разработчиков. Одновременно с ростом предложений повышается осведомленность потенциального клиента о деталях предлагаемого решения, т.к. существует множество различных тематических курсов и семинаров, а большинство поставщиков WMS-систем оказывает бесплатные профессиональные консультации».

Сегодня организация, планирующая автоматизацию склада, достаточно четко понимает, что именно она хочет получить от проекта и за счет каких технологий. Повышенным спросом у клиентов будут пользоваться WMS-системы, способные обеспечить качественное решение задач автоматизации с учетом отраслевой специфики и исходных условий на складе клиента. Система должна обладать не только мощными базовыми возможностями, но также гибкостью в настройке и простотой в освоении и эксплуатации».

Предлагаемые нашей компанией WMS-системы обладают такими качествами, что по нашим экспертным оценкам, позволяют им занимать 12% рынка внедрений WMS-систем в России».