

09 октября 2024

«Магнит» разрабатывает собственную систему планирования заказов

Крупнейший по количеству магазинов российский ритейлер «Магнит» занялся разработкой собственной системы прогнозирования спроса и планирования заказов (F&R, Forecasting & Replenishment), об этом рассказал «Ведомостям» представитель компании. Первый минимально жизнеспособный продукт (MVP) торговая сеть планирует представить в апреле 2025 г.

Разработку системы F&R ведет дочерняя компания «Магнита» «Информационные технологии «Магнит» (ИТМ). Выручка ИТМ в 2023 г. выросла вдвое до 11,6 млрд руб.

«Магнит» полностью управляет проектом от начала до конца, но привлекает партнеров для некоторых задач, говорит представитель сети. «Рексофт консалтинг» помогает с трансформацией бизнес-процессов товародвижения, а Napoleon IT прорабатывает функциональность задач и проводит технологические тесты.

Пилотировать решение «Магнит» будет на одном распределительном центре и 700 магазинах «Магнит» формата «у дома» на 5000 товарных позиций.



Полноценно масштабировать систему F&R на все распределительные центры и магазины в регионах присутствия в России планируется в 2027 г., уточнил представитель компании. На сайте компании указано, что в сеть «Магнит» входит 30 109 торговых точек в России и Узбекистане, а также 47 распределительных центров.

Затраты на проект компания не раскрывает. Но, по оценке руководителя практики «Цепи поставок», руководителя дирекции архитектуры и бизнес-анализа Custis Романа Алексеева, примерная стоимость базовой системы F&R могла составить сотни миллионов рублей. Более продвинутая система с искусственным интеллектом и машинным обучением может стоить значительно дороже – до полумиллиарда рублей и более. Ежегодные затраты на поддержку и развитие системы могут находиться в диапазоне 10–20% от первоначальной стоимости разработки, добавляет руководитель отдела backend-разработки Simbirsoft Сергей Галеев. Поддержка включает в себя обновления, улучшения и добавления функций, интеграцию с новыми системами и обучение персонала, уточняет он.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО ВСЕЙ ЦЕПОЧКЕ

Ни одна крупная торговая сеть не обходится без F&R-системы, которая критично важна для ритейлеров, обращает внимание владелец продукта Grosa, ведущий руководитель продуктов Softline Digital (ГК Softline) Илья Абоимов. Многие крупные российские ритейлеры для управления спросом и

пополнения запасов использовали решения от международных вендоров, таких как американские Blue Yonder (ранее JDA) и Oracle, немецкая SAP, комментирует Галеев. Иностранные системы предлагали широкий набор функций и проверенные методы оптимизации цепочек поставок, а уход этих вендоров создал трудности для ритейла, поэтому российские компании начали активно искать отечественные альтернативы, объясняет он.

Российские разработки не полностью удовлетворяют требованиям ритейлеров, поэтому «Магнит» мог взяться за разработку собственной F&R-системы, полагает эксперт.

Пока нет примеров одновременного внедрения полной цепочки F&R от поставщика до торговой точки, которая включает прогнозирование и пополнение для такого количества магазинов, складов и ширины ассортимента, объясняет представитель «Магнита» необходимость разработки. У других ритейлеров были внедрения отдельных модулей – функционала пополнения магазинов и распределительных центров либо прогнозирования продаж, уточняет он. В альтернативных вариантах, когда внедрялись оба модуля, количество магазинов было в несколько раз меньше.

Сейчас, по словам представителя сети, «Магнит» стремится закрыть свои потребности, но в архитектуре и реализации решения заложен принцип отчуждаемости, поэтому в перспективе компания будет готова делиться экспертизой и продуктом с рынком.

До «Магнита» ни одна российская ритейл-сеть такого масштаба не объявляла о полном переходе на собственную систему F&R. Полноценных российских F&R-систем на рынке нет, а «Магнит» стал первым, кто объявил о создании комплексного программного продукта. Хотя за последние 2–3 года российские ритейлеры и сторонние компании делают отдельные кастомизированные решения в F&R.

Екатерина Торсукова,
руководитель группы Data Science департамента
аналитических решений ГК «КОРУС Консалтинг»

ЧТО ДЕЛАЮТ КОНКУРЕНТЫ

Если говорить про управление логистическими процессами в целом, т. е. о планировании, прогнозировании спроса и заказа, то оно основано на взаимодействии с поставщиками и в этой части лидером является X5 Group, отмечает гендиректор аналитической компании «Infoline-аналитика» Михаил Бурмистров. По данным «Infoline-аналитики», «Магнит» занимает 2-е место среди ритейлеров по выручке в 2023 г., которая достигла 2,5 трлн руб., уступая только X5 Group с показателем 3,1 трлн руб. В то же время вопрос повышения эффективности планирования и прогнозирования заказов – это одна из точек роста для «Магнита», поэтому такое внедрение будет полезным, в случае если

оно будет сопровождаться выстраиванием совместной работы с крупнейшими поставщиками, считает он.

В кооперацию конкурентов эксперты не верят. «Все крупные ритейлеры, особенно в пищевом сегменте, являются конкурентами друг другу. Поэтому они, скорее всего, будут разрабатывать собственные решения, чтобы приобретать конкурентное преимущество на рынке», – считает партнер практики «Цифровая трансформация» консалтинговой компании Strategy Partners Сергей Кудряшов. Каждый ритейлер имеет собственный стек технологий и именно модели планирования и прогнозирования являются ключевым фактором конкурентоспособности в рознице, поскольку обеспечивают контроль затрат и получение дохода, согласна генеральный директор РДТЕХ Светлана Иванова. По мнению Галеева, коммерциализировать F&R-систему «Магнит» мог бы для малых и средних компаний, у которых нет своей разработки.

Для автоматизации прогнозирования спроса и пополнения «Лента» использует несколько решений, говорит директор по цифровым инновациям и IT группы компаний «Лента» Сергей Сергеев. Первое – это система JDA, которая на фоне ухода с российского рынка стала менее гибкой из-за сложностей с поддержкой. Второе – это собственные наработки компании, которые предполагают перевод прогнозирования в ML (Machine Learning), разработанные под задачи «Ленты». Ритейлер, по словам Сергеева, изучает разработки на российском рынке и смотрит в сторону импортозамещения, но на «самописные решения смотрит с осторожностью» из-за недостатка специалистов.

В начале 2024 г. X5 Group запустила проект по замене используемой функциональности JDA F&R на собственную разработку, рассказал «Ведомостям» представитель ритейлера. «Решение разрабатывается для торговых сетей «Пятерочка» и «Перекресток» с расчетом на будущие потребности и стратегию роста бизнесов X5. Сейчас идет стадия тестирования первых блоков, пилот будет развернут после завершения высокого сезона (период максимального спроса в ритейле начинается в октябре и заканчивается после Нового года. – «Ведомости»», – сообщил он.

По словам собеседника, собственное решение потенциально будет развиваться и в части [IBP \(Integrated Business Planning](#), комплексное решение для планирования и управления бизнес-процессами) и соединяться с отдельными частями планирования портов, хабов, транспорта.

«Вкусвилл» никогда не использовал импортные решения, а всё ПО является собственной разработкой компании на базе SQL и интерфейса 1C, сообщил представитель ритейлера без уточнений об используемой F&R-системе.