

26 марта 2015

Российский рынок WMS: самое интересное нас ждет в 2016

Василий Балакин, руководитель направления «Логистика» ГК «КОРУС Консалтинг», дал интервью Отраслевому portalу "Логистика".

■ Как вы оцениваете текущую ситуацию на российском ИТ-рынке и, в частности, на рынке внедрений решений для автоматизации складской логистики?

Я бы сказал, что сейчас все замерли в ожидании какого-то глобального кризиса. Несмотря на то, что уже началась волна сокращений, в том числе и в ИТ-компаниях, российский ИТ-рынок и **рынок внедрений WMS-решений не остановился**, движение продолжается. Я думаю, это связано с тем, что, во-первых, системы управления складом – это класс решений, который требует гораздо меньших инвестиций нежели внедрение, например, полнофункциональной ERP-системы. С другой стороны, это класс решений, которые невозможно внедрить, не заложив заранее в бюджет. Таким образом, можно говорить, что текущие проекты по внедрению WMS закладывались в бюджеты заказчиков еще в прошлом году. Говорить о том, как сложится рынок в 2015 году, еще трудно.

Кроме того, эффект от внедрения WMS, возврат инвестиций (ROI), достаточно понятен и нагляден, его можно получить достаточно быстро по сравнению с эффектом от внедрения тех же ERP-систем. Например, один из наших клиентов за счет внедрения WMS сократил объем товарных запасов на 30%, что на фоне большого объема товаропотока вылилось в существенную экономию. По большому счету, **внедрение любой WMS-системы даст какой-то экономический эффект**. Но только вдумчивый выбор и осознанное внедрение позволит существенно повысить эффективность процессов.

■ Что вы думаете о текущей ситуации на логистическом рынке?

Мне кажется, что сейчас должна появиться волна спроса на аутсорсинг логистических услуг. Оптимизация затрат для некоторых компаний предполагает отказ от каких-то ресурсов, сокращения постоянных затрат. В таком случае за счет аутсорсинга, на фоне падения общего объема товаропотока пропорционально сокращаются и затраты на логистику.

■ Чего ожидать на российском рынке WMS в 2015 году?

Развитие рынка WMS-систем в 2015 во многом определяется активностью в 2014 году. Те клиенты, которые заложили в бюджет **внедрение WMS** и не испугались изменения конъюнктуры рынка, все же начинают проекты. Гораздо сложнее спрогнозировать ситуацию в 2016 году, так как на сегодняшний день совершенно непонятно, как будут себя чувствовать наши клиенты в текущем году. Что касается решений Manhattan Associates, в данной ситуации, с одной стороны, мы наблюдаем рост стоимости лицензий, так как она номинирована в долларах США. С другой стороны, на фоне падения рубля становятся более выгодны услуги российских консультантов,

что в частности делает «КОРУС Консалтинг» привлекательным партнером по **внедрению Manhattan Associates** в крупных западных компаниях и на рынках за пределами России и СНГ.

Сокращение спроса в 2015 году можно прогнозировать хотя бы, потому что большинство компаний очевидно примут решения отсрочить старт крупных инвестиционных проектов. А наши проекты по внедрению WMS находятся в таком ценовом сегменте, где доля спонтанных решений очень невысока.

■ **Расскажите о планах развития решений Manhattan Associates в России?**

Manhattan Associates уделяют особое внимание разработке тонких инструментов настройки и развитию решений для реализации стратегии мультканального и омниканального сбыта.

К сожалению, пока то, на чем делают основной фокус разработчики Manhattan Associates на российском рынке не востребовано. Это связано с тем, что результат тонких настроек особенно заметен при больших оборотах: при обороте в миллиард такая настройка в долях процентов даст на выходе экономию в миллионы. Таких оборотов у российского бизнеса немного. Плюс российским заказчикам зачастую требуется сначала вектор создания процессов в принципе. Поэтому для большей части российского бизнеса, я бы порекомендовал не гнаться за новейшими разработками, а остановить свой выбор на качественном, надежном решении, способном закрыть потребности бизнеса на ближайшую перспективу лет.

Решения Manhattan Associates требуют некоторой зрелости от бизнеса, понимания процессов, выстраивания проектного подхода. Это замечание

касается в большей степени решений для реализации омниканальной и мультиканальной стратегии сбыта: когда существует широкий спектр возможностей исполнения заказа и нужно выбрать оптимальный. Например, **Manhattan DOM (Distributed Order Management)** - внедрять настолько мощное решение в случае отсутствия вариативности исполнения заказа, по большому счету, не имеет смысла. Если у вас один региональный РЦ, очевидно, что выполнение заказов магазинов соответствующего региона будет осуществляться через этот РЦ, поскольку других адекватных альтернатив просто нет. То есть оптимизация при исполнении заказа может свестись разве что к доставке через другой магазин и будет выражена в ничтожно малых значениях. В таком случае, срок окупаемости решения будет бесконечно велик.

■ **Как вы оцениваете перспективы решений Manhattan Associates в России в рамках политики импортозамещения и роста валютных курсов?**

Курс доллара США, естественно отразился на стоимости проектов Manhattan Associates, так как увеличилась стоимость лицензий. Но даже при новом курсе мы начали несколько новых проектов.

В объеме продаж Manhattan Associates государственные организации никогда не занимали большую долю, поэтому пока говорить о каком-то падении спроса на решение этого вендора я не могу.

Мы продолжаем активное продвижение и развитие решений Manhattan Associates в России, но акцентируем внимание, прежде всего, на автоматизации складских процессов. Я вижу будущее за дополнительными

решениями и модулями к WMS, которые могут упростить некоторые процессы. Например, в конце прошлого года у нас появилось новое решение - **модуль Yard Management (Управление двором) для Manhattan SCALE**, которое позволяет оптимизировать управление автотранспортом на территории склада.

Yard Management очень глубоко интегрируется с **Manhattan SCALE**. При достижении определенной степени готовности заказа WMS отправляет сигнал в модуль «Управление двором», после чего к определенному доку вызывается машина; туда же к определенному моменту подъезжает собранный заказ. Таким образом мы избегаем очереди у доков и повышаем скорость отгрузки. Система дает указания, какую машину и когда пускать на территорию склада, к какому доку подъезжать, какую ячейку на площадке занимать и т.д. Также настроено SMS-информирование водителей о готовности заказа. Модуль «Управление двором» адаптирован под гибкие возможности настройки **Manhattan SCALE** и также позволяет настраивать различные критерии, статусы и прочие характеристики. Конечно, эффект от внедрения данного решения будет заметен на крупных складах, с большим потоком автотранспорта, когда существует большой массив критериев и риск влияния человеческого фактора.

В дальнейшем мы планируем дорабатывать различные дополнительные решения к [Manhattan SCALE](#), которые могут быть затем интегрированы с другими WMS-системами.

■ **В заключение, ваш девиз на 2015 год?**

2015 будет годом не простым, но наработки 2014 года помогут справиться с возможными трудностями. Сейчас нужно усиленно работать, чтобы обеспечить выживание в 2016 году.

