

13 октября 2022

Российский рынок WMS

На российском рынке систем управления складом (Warehouse Management System, WMS) по итогам 2021 года отмечается положительная динамика. По оценке TAdviser, она составила порядка 12%, при этом общий объем этого рынка достиг 2,5 млрд рублей.

Опрошенные TAdviser эксперты отмечают, что 2021 год ознаменовался стабильностью и умеренным эволюционным ростом. После некоторого «провала» в 2020 году, год спустя участники рынка фиксировали отложенный из-за пандемии спрос.

Темпы роста российской онлайн-торговли в период коронавирусных ограничений значительно ускорились. Новые тенденции потребовали нового учета и новой цифровой логистики.



В связи со вспышкой COVID-19 можно было наблюдать полную трансформацию бизнес-операций и логистических процессов на 360 градусов - процессы стали еще более динамичными.

Салават Самаров,
менеджер продуктов «Цифровая маркировка», «КомЛайн:
WMS» ООО «Компания КомЛайн»

Ситуация с пандемией ярко высветила назревшие проблемы в работе складов с низкой степенью автоматизации, добавляет Владимир Лыков, директор по работе с клиентами компании EME.

Среди других драйверов роста следует отметить систему «Честный ЗНАК». Необходимость цифровой маркировки в промышленности и дистрибуции вызвала повышенный интерес к системам WMS.

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ

1,87

миллиардов рублей
суммарная выручка
участников рейтинга

TAdviser подготовил рейтинг крупнейших поставщиков систем WMS по итогам 2021 года.

В него вошли вендоры и интеграторы решений.

Лидерами стали компании «Акселот-Л (Axelot)» и «КОРУС Консалтинг». Выручка Axelot от реализации WMS-проектов увеличилась на 4,2% и достигла 519,1 млн руб. Рост выручки «КОРУС Консалтинг» по этому же направлению составил 16,7%, объем выручки – 490 млн руб. Здесь интересен тот факт, что Axelot реализует свои проекты на российских решениях, прежде всего, это собственная линейка продуктов компании - AXELOT WMS. «КОРУС Консалтинг» же является эксклюзивным партнером одного из крупнейших мировых разработчиков систем управления складом – Manhattan Associates.

ОСОБЕННОСТИ 2022 ГОДА И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

2022 год проходит под флагом импортозамещения. Уход с российского рынка зарубежных игроков открыл широкое поле для деятельности российских вендоров. Однако, как известно, у медали – две стороны. А на второй –



проблемы компаний, продолжительное время использующих иностранные WMS-системы. Значительная часть разработчиков иностранных WMS и ERP заявила об уходе или приостановке деятельности в РФ. При этом, компании, которые использовали облачные зарубежные решения, столкнулись с полной остановкой деятельности, и для них переход на российский софт стал вопросом выживания.

Что касается on-premise решений иностранных вендоров, которые объявили об уходе из России, то здесь ситуация не совсем однозначная. Часть экспертов полагают, что в скором времени потребителям таких систем все равно придется мигрировать на отечественные разработки, другая часть считает иначе, объясняя это тем, что промышленные зарубежные системы стабильно работают и не требуют серьезных изменений и поддержки.



Важно отметить, что для тех компаний, кто стабильно работает и имеет внутренний центр экспертизы и/или надежного партнера - все осталось на должном уровне, как в «КОРУС» с Manhattan. Множество клиентов, выбравших много лет назад западное ПО, успешно на нем работают и сейчас, так как система не требует существенных изменений или какой-то особенной поддержки, потому что это промышленные, стабильные, высокопроизводительные решения.

Анна Корчминская,
заместитель генерального директора, директор департамента
«Логистика» ГК «КОРУС Консалтинг»

Другого мнения придерживается Владимир Лыков, директор по работе с клиентами компании EME. По его словам, локальные разработчики пока поддерживают работу таких систем, но переход на локальный продукт — это лишь вопрос времени и финансирования. Оставшиеся в России иностранные системы также требуют оценки потенциальных рисков, считает он.

В сложившейся ситуации рынок разделится на два лагеря, полагают в «КОРУС Консалтинг». В первом окажутся компании, у которых все процессы функционируют стабильно и нет четких потребностей в изменениях. Такие игроки будут и дальше продолжать работу на существующих решениях,

забирая по возможности ресурсы с рынка для создания внутренних центров компетенций. Вторая группа — это компании, которые, в новых условиях вынуждены начинать процесс по миграции на российские решения.

Триггерами для серьезных изменений могут стать:

- Дефицит в ресурсах, обслуживающих западное ПО;
- Невозможность действий с лицензией западного ПО (докупить, перевести на другое юридическое лицо и т.д.);
- Смена менеджерского состава экспатов, привыкших работать с западным ПО на российских управленцев;
- "Рассоединение" международных компаний с российскими дочками и резкая необходимость для локальных подразделений искать ИТ-решения;
- Compliance международных компаний в сторону российских дочек в части соответствия внутренних стандартов и наличия поддержки вендора.

Большинство опрошенных TAdviser экспертов считают, что рынок продолжит расти. И именно импортозамещение сыграет здесь одну из ключевых ролей. Кроме этого, не стоит забывать и про новые правила реализации продукции, и тренды онлайн-продаж и цифровизации логистики – все это будет оказывать сильное влияние.