

Блиц-интервью с топ-менеджерами ведущих российских компаний по внедрению WMS-систем

В преддверии Пятой международной выставки «Логистика и Склад» мы пообщались с экспертами компаний, которые подвели итоги 2010 года, оценили текущую ситуацию на рынке WMS-систем России, выделив тенденции и наиболее яркие события ушедшего года, сделали свой прогноз о развитии рынка в 2011 году.

Ниже мы приводим вопросы, на которые отвечали представители компаний:

1. Как Вы в целом оцениваете рынок внедрений WMS решений в течение 2010 года? Изменился подход клиента к выбору WMS-системы? Есть ли тенденции или новые тренды?
2. Наиболее яркие, на Ваш взгляд, события на рынке WMS-систем в 2010 году?
3. Какой Ваш прогноз по спросу на 2011 год? Какие решения, на Ваш взгляд, в этом году 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 В целом, WMS-рынок вел себя предсказуемо, сообразно тенденциям посткризисного времени. В начале 2010 года мы еще наблюдали относительно затишье, но со второго полугодия, когда основная доля заказчиков окончательно «пришла в себя», количество

проектов резко возросло. Подход клиентов к выбору WMS остался прежним – выбирают максимально близкое по функционалу решение, имеющее опыт внедрения в аналогичной отрасли, с наиболее приемлемым бюджетом внедрения и дальнейшего владения. Имиджевая составляющая отошла на задний план, уступив место критерию «цена-качество».

На мой взгляд, это довольно стабильный уровень конкуренции на рынке, несмотря на уход некоторых игроков. С одной стороны, под влиянием кризиса сократилось количество компаний, оказывающих услуги по внедрению WMS-систем, и, как следствие, сократилось количество самих WMS-систем на российском рынке. С другой стороны, ряд заказчиков отложили выбор продукта, а те, кто решился на покупку, при выборе более внимательно рассматривали бюджет и функционал предлагаемых решений. Поэтому конкуренция на рынке систем автоматизации склада остается на высоком уровне.

2 Будет продолжаться расти спрос на WMS-системы среднего ценового сегмента. При этом клиенты будут обращать внимание не только на функциональность продукта и стоимость лицензий, но и на запас производительности, и на гибкость архитектуры, позволяющей быстро адаптировать решение под новые бизнес-процессы, а также на оптимальный бюджет владения системой.

3 Целенаправленный анализ доли внедрений AVARDA.WMS мы не проводили, так как нашим флагманским продуктом оста-

ется ERP-система AVARDA. Заказчики AVARDA.WMS - в основном, торговые компании. Это наша отраслевая ниша, и в ней мы чувствуем себя уверенно. Согласно открытым источникам аналитической информации, наша система входит в пятерку WMS-систем по количеству проектов в торговых компаниях.



Александр УСОВ, генеральный директор компании apt Technologies

1 Кризис повлиял на рынок. Видимо, преодолев трудный период экономического кризиса, мы не досчитаемся ряда игроков. Вместе с тем, компании, предлагающие высокотехнологичные и гибкие решения, которые могут быть с наименьшими трудозатратами адаптированы под индивидуальные требования заказчиков, получают новый импульс в развитии.

Что касается клиентов, то они стали более взвешенно относиться к инвестициям и расчитать эффективность внедряемых технологий.

2 Я полагаю, что наша компания выйдет на уровень 2007 года по объемам внедрений и продаж.

3 По нашей оценке, доля apt Technologies в настоящий момент составляет порядка 15%.



Ольга ЛЮБИНА, директор по маркетингу компании AXELOT

1 Рынок, безусловно, оживился. Многие компании считают внедрение WMS-систем реальным вложением в развитие бизнеса. Что касается конкретных цифр, приведу два показательных, на мой взгляд, значения: в 2010 году по направлению «Складская логистика» оборот компании AXELOT превысил докризисные объемы на 57% и продажи программного продукта «1С-Логистика: Управление складом» в 2010 году по сравнению с 2009 годом через партнерскую сеть «1С» выросли на 103%, то есть чуть больше, чем в 2 раза.

Изменился подход клиентов к выбору WMS-системы?

Да, изменился. В конце 2010 года на вопрос о том, нужна ли «1С-Логистика: Управление складом», самыми популярными ответами клиентов были «для получения объективной информации о состоянии склада», «для снижения потерь», «для снижения зависимости от персонала склада», «для планирования более четкой организации работы склада, обращаясь к

МИ

... прежде всего, на учетные системы. Последние опросы свидетельствуют о смещении акцента в сторону оптимизации бизнес-процессов и осознании важности управляющих функций.

... приобретает все больше черт зрелого рынка: все более близкой к другу функциональности WMS-систем от разных производителей, высокий уровень конкуренции приводит к появлению более взвешенных решений, на рынке ощутимо присутствие лишь ограниченного количества стабильных игроков, профессионально работающих в данной нише, увеличивается доля клиентов, готовых платить за экспертизу внедрять WMS-систему не силами своего IT-штата, а силами профессиональной, опытной команды.

Решение в нашем понимании – это комплекс услуг, который включает и логистический консалтинг, и программный продукт, и внедрение, а также поставку и настройку всего комплекса сопутствующего оборудования: сервера, беспроводные сети, терминалы сбора данных, сканеры штрих-кода, принтеры этикеток и т.д.

В последнее время все чаще сталкиваемся с клиентами, которые не хотят размещать ответственность за преобразование, происходящее в своем складе в процессе внедрения WMS-системы, а предпочитают работать именно с поставщиком комплексного решения. Вторая особенность спроса весьма традиционна – актуальными остаются отраслевые решения.

Тренды 2010 года продолжают существовать: все большее значение в глазах клиента приобретают оптимизационные функции системы. Вопросы интеграции WMS-систем с современными технологиями, такими, как RFID и Voice Picking, также будут вызывать активный интерес на протяжении этого года.

Мы достаточно точно знаем долю своего продукта на рынке, благодаря существующим консалтинговым исследованиям в этой области: судя по отчету DSS Consulting от ноября 2010 года, доля внедрений «1С-Логистика:Управление

складом» в России составляет порядка 30%, и продукт идет в отрыве от ближайшего конкурента почти в 2 раза. Эти данные получены на основе анализа количества внедрений. Думаю, что в деньгах картина практически сохраняется – западные решения, конечно же, дороже, но их внедрения носят единичный характер; российские же системы находятся примерно в одном ценовом диапазоне. Косвенно эту статистику подтверждают наши собственные исследования информационного спроса в сети Интернет: запрашиваемость решения «1С-Логистика:Управление складом» по данным поисковых систем Yandex и Google в разы выше альтернативных решений, существующих на рынке.



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

1 В первой половине 2010 года мы отметили спад активности клиентов с точки зрения реализации новых проектов и существенное повышение активности (до 70% от общего числа заявок за предыдущий год), связанное с развитием ранее внедренных средств автоматизации. Кризис однозначно задал курс на сокращение издержек и повышение конкурентоспособности за счет расширения диапазона предоставляемых услуг, в связи с чем возник серьезный интерес к функционалу управления процессами кросс-докинга (запросили 30% клиентов), фасовки (15% клиентов) и производственными операциями на уровне склада (25% клиентов). Выбор решения для автоматизации стал более тщательным и профессиональным: клиенты интересуются готовыми отраслевыми решениями с возможностью гибкой настройки функционала, создаются сообщества в регионах, пользователи обмениваются информацией и имеют возможность более реалистич-

но оценить свои потребности для реализации проекта. Из сопутствующих услуг все большую популярность приобретает проектирование технологии работы складского комплекса (3% обращений в 2008 году, 10% обращений в 2009 году, 20% обращений в 2010 году). Заказчики понимают, что недостаточно приобрести отличный инструмент – важно правильно его применить.

2 Для нас 2010 год ознаменовался, в первую очередь, активным освоением новых регионов. Необходимость оптимизации внутренней логистики ощутили предприятия различных отраслей. Наибольшее количество запросов мы получили от дистрибьюторов, производственных компаний и розничных сетей, при этом резкий спад активности можно отметить со стороны логистических операторов.

Прошлый год оказался испытанием для многих компаний. Если рассматривать реальных игроков рынка, то компании, сумевшие приспособиться к изменившимся условиям, смогли реализовать свой потенциал, некоторые покинули рынок. Наряду с этим мы отметили появление множества новых решений, которые позиционируются, как системы управления складом, хотя и существенно ограничены в функциональных возможностях.

Сложно отметить какие-то события, как особо выделяющиеся, но комплексно оценить тренд, как положительный – вполне можно.

3 На наш взгляд, спрос в 2011 г. будет планомерно возрастать, в том числе, благодаря оживлению строительства ранее замороженных проектов. Поскольку клиенты, готовые сегодня инвестировать в модернизацию складской логистики, предъявляют очень высокие требования, наибольший интерес будут представлять гибкие, масштабируемые решения с высокой производительностью, от компаний, известных на рынке, с большим кейсом успешных проектов.

4 По нашим оценкам, в общей емкости российского рынка действующих предложений и выигранных нами тендеров доля LEAD WMS составляет не менее 10%. Мы делаем особый акцент на высокое качество

внедрений, что на наш взгляд является наиболее эффективным показателем для потенциальных клиентов. И это подтверждается нашей внутренней статистикой: многие клиенты пришли к нам «по рекомендации». В этом году мы планируем увеличивать свою долю рынка за счет выведения следующей высокотехнологичной версии системы LEAD WMS, а также оптимизации методологии внедрения, что позволит реализовывать проекты в более короткие сроки, сохраняя высокую планку качества внедрения и получаемых результатов.



Никита САНЧЕНКО, руководитель проектов компании PSI Logistics

1 Однозначно, рынок начинает восстанавливаться после кризиса – многие компании возобновили выполнение ранее замороженных проектов по открытию или автоматизации складов. В качестве изменений можно отметить уход компаний от желания просто наладить учет товара по местам хранения и усиление интереса к технологиям, реально повышающим производительность работы склада (голосовые технологии, конвейерные системы, оптимальное управление передвижением техники и персонала по складу, отслеживание KPI работы склада в реальном масштабе времени). Появилась устойчивая тенденция к всё более осознанному выбору решений, упор делается не просто на факт наличия WMS на складе – а на реальную, осязаемую выгоду.

2 Трудно говорить сразу про весь рынок WMS, в 2010 году были и хорошие, и, к сожалению, плохие события: не все компании прошли кризис без потерь. Но для компании PSI Logistics 2010 ознаменовался расширением команды московского офиса. Для нас особенно важно то, что, несмотря на расположение в Москве, рас-

ширенная команда полностью интегрирована в методологию работы концерна, соблюдает все процедуры и требования по качеству выполнения работ, что сказывается на положительных результатах в части поддержки существующих клиентов и в выполнении новых проектов силами российской команды.

3 На наш взгляд, рынок смещается в сторону более современных, технологически и функционально развитых решений. Поэтому клиенты будут выбирать системы уже не только на основании стоимости покупки, а будут учитывать стоимость владения системой, ее надежность, перспективу расширения используемого функционала – нацеливаться на долгосрочное развитие своей логистики с помощью решений от одного производителя (из одних рук). Ведь, если смотреть на опыт наших европейских проектов, то внедрение WMS на складе – это только начало. В ближайшем будущем в России будут широко востребованы технологии, позволяющие еще больше оптимизировать работу, – конвейерные системы, роботизированные склады, голосовые технологии, RFID.

4 В количественном изменении (количество клиентов в России) у нас доля рынка относительно небольшая. Это связано с тем, что, с одной стороны, мы в большой степени сконцентрированы на обслуживании нашего постоянного и достаточно крупного российского клиента – компании ItellaNLC, а, с другой стороны, стараемся выполнять сложные, высокотехнологичные проекты на достаточно крупных складах, на которых наша система может в полной мере продемонстрировать свои сильные стороны.



Евгений КАБАНОВ, директор компании Quantum International LTD

1 По сравнению с 2009 годом существенных изменений

за 2010 год на рынке WMS не произошло. Экономическое обоснование инвестиций стало решающим фактором при выборе WMS клиентами.

2 Ожидается незначительный рост спроса на WMS-решения в 2011 г. Главные изменения в основном произойдут в сторону более широкого и профессионального предложения опций заказчику – больше функционала, основанного на лучших практиках, адаптированного и опробованного в сегменте бизнеса заказчика (производителя, дистрибутора, фармацевта, ритейлера, оператора) за примерно ту же стоимость.

3 Так как российский офис Quantum International открылся в январе 2011, говорить о его доле рынка еще рано, но мы уверены, что сможем составить достойную конкуренцию программным решениям для склада, уже показавшим себя на российском рынке. В настоящий момент наши системы используют 2 клиента на рынке РФ.



Дмитрий КУЗНЕЦОВ, заместитель директора компании «Азь-группа»

1 Выбор стал более осмысленным и жестким. Но вообще, ценовая конкуренция превалирует над «функциональной» и иной. Заказчика чаще интересует «чтобы было подешевле» и всё.

Так как компания занимается технологическим проектированием – в этом году было больше таких проектов. Скорее всего, рынок WMS станет более активным в 2012 году.

2 На мой взгляд, рынок плавно «умирал» в условиях ослабления инвестиционной активности клиентов.

3 Открытые системы, с предсказуемым «прошлым и будущим». Будет цениться качество и гибкость поддержки. Хотя и для «закрытых систем» с жестким подходом к клиенту – место будет всегда. Это разные

«ниши». Первые системы любят 3PL-операторы, вторые – склады готовой продукции и прочие с жесткими бизнес-процессами.

4 Всего система работает на 11 складах. Думаю, что это 1-2%. (то есть, как минимум 500 автоматизированных складов в России должно быть).



Игорь СИДОРЕНКО, коммерческий директор ООО «БУХта»

1 2010 год был сложным и интересным одновременно. К счастью, во второй половине позитивная динамика начала ощущаться отчетливо. Но, как мы и предполагали, резкого скачка не произошло.

Подход Клиента-2010 к выбору WMS-системы заметно изменился. Он стал дотошным до скрупулезности. Масса требований, тонких нюансов – возникают уже в самом начале проекта. На мой взгляд, это говорит не столько о более высокой подготовленности клиента, сколько о желании получить возможность максимально гибко управлять складом и при этом сэкономить на доработках.

Также можно подтвердить тенденцию, которую мы отмечали еще в прошлом обзоре – запрос на дополнительный 3PL-модуль во всех WMS-проектах.

2 На российском рынке WMS-систем, в целом, хотелось бы отметить перенос профессионального общения в интернет. Выставки, как инструмент продвижения и способ непосредственно общения с клиентом, в 2010 году были значительно менее активны и с точки зрения участников. Скорее всего, они требуют кардинального изменения формата.

3 С конца прошлого года наиболее ощутим интерес, нацеленный на перспективу. Скорее всего, у предприятий начали понемногу появляться бюджеты на развитие. И сейчас наблюдается оживление в

составлении реальных планов на 2-3 кварталы 2011 года. Если критичных изменений в экономике не произойдет, тенденция возрождения сохранится. Однако наиболее востребованы все еще будут бюджетные проекты.

Ощутимо активизировались регионы. Если еще несколько лет назад IT-жизнь была сосредоточена в основном в Москве и Петербурге, то сейчас в больше проектов и потенциального интереса идет со стороны Сибири и даже Дальнего Востока.

Также можно отметить возрастающий интерес к автоматизации со стороны производственных компаний, сетевых логистических операторов, имеющих более 3 склада.

4 Мы полагаем, что позиция «БУХты» на рынке WMS-систем в России не изменилась, мы стабильно входим в пятерку самых популярных систем и занимаем порядка 10-12% рынка.



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

1 В сравнении с 2009 годом в 2010 – нач. 2011 гг. ситуация на рынке заметно улучшилась. Были возобновлены приостановленные проекты, стали открываться новые проекты автоматизации склада.

2 Следует отметить устойчивый интерес к WMS-системам от торговых компаний с большой площадью склада. У таких заказчиков наблюдается смещение акцента от автоматизации всего комплекса складских процессов к «точечной» автоматизации, т.е. решению конкретных задач, актуальных для склада клиента. Одно из ключевых требований стало стоимость и окупаемость проекта автоматизации склада.

3 Повышенным спросом клиентов будут пользоваться WMS-системы, способные решить задачу автоматизации с учетом

...асетивой специфики и исход-
...условий на складе клиента.
...система должна обладать не-
...мощными базовыми воз-
...ностями, но также гибкостью
...настройке под индивидуальные
...клиента и простотой в
...и эксплуатации.



Павел КОЛУДАРОВ,
руководитель отдела разра-
боток компании «ЕМЕ»

1 Мне трудно говорить о
...е в целом. Проще делать
...воды на основе данных по
...ей системе EME.WMS. Если
...зреть кратко, то рост инте-
...са к системам управления
...кладом заметен, особенно он
...вился во второй половине
...года. Нельзя сказать, что под-
...зы клиентов к выбору систе-
... изменились – как всегда
...функционал, стоимости
...и внедрения, сроки внед-
...ения. Но можно отметить,
...то заказчики более внима-
...тельно стали оценивать воз-
...можности системы, насколько
...она ложится на их бизнес-про-
...цессы, что потребуются пере-
...настроить, какие настройки и
...модули понадобятся в самой
...WMS. Это только радует, ведь
...чем лучше будет сделана про-
...работка, тем проще принять
...правильное решение по выбо-
...ру нужной WMS и в дальней-
...ем — внедрить ее.

2 Для нас, конечно, это вы-
ход прошлой весной версии
EME.WMS 3.1!

3 Мы видим рост запро-
сов, начиная с февраля этого
года. Причем из разных сегмен-
тов – это и крупные склады с
3PL, и иностранные компании,
использующие SAP, и сравни-
тельно небольшие фирмы, ко-
торые хотят улучшить складскую
логистику. Запросы идут как из
всех регионов России, так и Бе-
лоруссии, Украины. Думаю, что
как всегда будут интересовать
профессиональные WMS-систе-
мы, с хорошим функционалом,
которые не ограничивают рост
фирмы и развиваются вместе с
ней. Еще больше будет цениться
удобность в настройке, скорость

внедрения, сопряжение с корпо-
ративной системой, функционал
при работе с терминалами сбо-
ра данных. И, конечно, доступ-
ные цены как на программное
обеспечение, так и на стоимость
внедрения и поддержки. Нужно
отметить тенденцию к отрасле-
вым решениям. Продвигая свою
версию для алкогольных скла-
дов, мы поняли, что профессио-
нальный подход к отраслевым
задачам положительно оценен
заказчиками.

4 Мне трудно ответить на
этот вопрос. Число наших внед-
рений растет, мы постоянно
развиваем нашу систему на
основе потребностей реальных
складов и идей наших специа-
листов, в проработке новые
крупные проекты. Так что уве-
рен, что с выходом EME.WMS
4.0, который намечен на начало
лета, мы увеличим долю рынка,
какой бы ни была она сейчас.



Дмитрий ЕВГРАФОВ,
руководитель отдела разра-
ботки и внедрения ПО,
ООО «ИнтелСервис»

1 Рынок внедрений WMS-
решений в 2010 году вырос
по сравнению с 2009 годом.
Очевиден процесс активиза-
ции рынка. Компании, оптимизировавшие свои расходы и нашедшие стабильность после кризиса, готовы инвестировать в системы автоматизации складов для последующей выгоды как финансовой, так и административной.

Подход при выборе WMS-ре-
шений изменился. Если раньше
отношение к отечественным
разработкам было насторожен-
ным и скептическим, по срав-
нению с западными решениями
(Swiss log, Manhattam, Red Prairie,
PSI, Consafe Logistics, High Jump
и т.д.), то сейчас ситуация изме-
нилась прямо на противополо-
жную. Большинство западных
решений ушло с российского
рынка, не выдержав ценовую
конкуренцию с отечественными
производителями. Западные си-
стемы воспринимаются больше

как экзотика, которую заказы-
вают богатые и «взбалмошные»
клиенты. Время кризиса по-
зволило нашим отечественным
производителям существенно
доработать функционал и суще-
ственно снивелировать разницу
в функционале с зарубежными
решениями.

Новые тренды заключаются в
большей искушенности клиен-
та, который редко довольству-
ется базовым функционалом,
пусть и в богатой базовой по-
ставке. Клиенты более требо-
вательны и более разборчивы
в запросах на доработки. Это
связано и с профессиональным
ростом логистов, отвечающих
на местах за внедрение WMS
и с необходимостью поиска
конкурентных преимуществ
внутри отраслей, где работают
заказчики – ритейл, дистрибу-
ция или 3PL.

3 Возможно, спрос будет
расти, мы надеемся на это.

Решения, которые предла-
гаются за вменяемый бюджет
с хорошим базовым функцио-
налом, масштабируемые и на-
страиваемые обученными спе-
циалистами заказчика.

4 Мы считаем, (наше субъек-
тивное мнение) что занимаем
1% рынка WMS в России.



Дмитрий КУНЯШЕВ,
куратор проектов компании
«КОРУС Консалтинг»

1 Основные тенденции: ры-
нок стал более зрелым, а клиен-
ты стали более разборчивыми.
В результате кризиса на рынке
сократилось количество актив-
ных участников. Проекты ста-
ли сложнее, с точки зрения как
процессов, так и интеграции с
оборудованием, ну и соответ-
ственно проекты стали длиннее.

2 Из-за кризиса в 2010 году
многие компании, занимаю-
щиеся WMS-системами, пере-
стали существовать.

3 По-прежнему будут поль-
зоваться спросом решения
WMS, голосового отбора, инте-
грация со складским оборудо-
ванием.



Алексей ПАРФЕНОВ,
генеральный директор
ООО «Ин-Сток Текнолоджис»

1 2010 год был сложным –
все еще чувствовалось влияние
кризиса. Компании располага-
ли ограниченным капиталом и
искали бюджетные решения или
откладывали проекты.

3 Ожидаю резкое увеличе-
ние спроса по сравнению с
2011 на фоне стабилизации
экономики в 2011 и запуска от-
ложенных проектов.

Думаю, что компании будут
продолжать искать бюджетные
проекты с короткими сроками
внедрения.



Николай МАТВЕЕВ, генераль-
ный директор компании
«МСК Консалтинг Групп»

1 Рынок WMS-решений
является достаточно закры-
тым и сегментированным, где
присутствуют как продавцы
«бюджетных» решений, так и
поставщики полнофункцио-
нальных WMS. Вследствие это-
го точные данные по рынку в
целом сказать невозможно.
Косвенно оценить тенденции
рынка можно только на основе
внутреннего опыта. Признаки
оживления спроса на промыш-
ленные WMS-решения компа-
ния МСК Консалтинг Групп
ощущала на протяжении всего
2010 года. В посткризисный
2010 год рынок восстанавли-
вался, причем вполне логично
предположить, что основными
источниками роста спроса на
WMS-решения стали имен-
но новые клиенты, поскольку
все отложенные из-за кризиса
WMS-проекты должны были
завершиться во второй по-

ловине 2009 года. Естественно, что последствия кризиса повлияли на процесс выбора WMS-решения. Нельзя говорить о том, что клиенты вдруг кардинально изменили критерии оценки WMS-продуктов, но акцент сместился в пользу более квалифицированного спроса, более тщательной оценки соответствия функционала предъявляемым требованиям к складским бизнес-процессам. В посткризисных условиях клиент понимает, что может оказывать давление на поставщиков WMS-решений как по срокам реализации проекта, стоимости внедрения, так и по предоставлению дополнительного сопровождения и технической поддержки после завершения проекта. Сложность и комплексность проектов внедрения WMS-решений оставляет шансы на успех только тем поставщикам, у которых помимо качественного продукта, есть отработанная технология выполнения проекта и опытная команда внедрения.

2 2010 год показал жизнеспособность WMS-рынка как количеством новых проектов, так и возможностью продолжения сотрудничества со старыми заказчиками. Объективной оценкой зарождающегося восстановления рынка явился интерес потенциальных клиентов к теме складской логистики и автоматизации на публичных мероприятиях в рамках выставок по складской логистике.

3 При негативном сценарии развития рынка значительного роста за счет новых клиентов не будет, рост будет умеренным – от 0 до 5% (по количеству проектов). При благоприятном раскладе и общем промышленном и экономическом росте многие заказчики могут вернуться к докризисным планам автоматизации и повышения эффективности складских мощностей. При таком развитии событий рост может составить до 20% (по количеству проектов). В денежном выражении рынок скорее всего будет расти незначительно, поскольку средняя цена проектов постепенно снижается. В рамках WMS-практики интерес клиентов, в первую очередь, будет связан с новыми технологиями обработки товаров, таких как: голосовые техноло-

гии и интеграцией технологического складского оборудования с WMS-решениями, что позволит клиентам получать больше преимуществ от WMS-внедрений.

4 В отсутствие достоверных данных в открытых источниках по внутренним оценкам компании доля продукта INFOR WM (Exceed WMS) составляет примерно 35% от общего числа проектов внедрения в 2010 году и около 20% по стоимости в сегменте средних и крупных проектов.



Сергей РУБАНОВ, руководитель направления по автоматизации складской логистики ООО «НЭКМ»

1 Интересной особенностью рынка WMS стал постепенный переход точки внимания с западных дорогих решений в сторону отечественных WMS.

Это вполне закономерно, что даже компании, у которых уже установлена западная WMS, пытаются сократить затраты на ее поддержание и тиражирование и обращают все больше внимание на WMS-решения отечественных разработчиков, которые в ряде случаев не уступают по функционалу, но значительно дешевле.

Миф о превосходстве западных решений постепенно исчезает и причиной этому – выход отечественных WMS на такой уровень, который еще несколько лет назад был недостижим, в связи с молодостью большинства решений.

При этом системы уже не стараются оценить по бренду или сроку присутствия на рынке, а задаются все больше практическими вопросами – производительностью системы, стоимостью владения и ее функциональностью, применительно к работе конкретного склада.

2 Никакого взрыва на рынке WMS-систем в 2010 году не наблюдалось, наоборот мы были свидетелями исчезновения некоторых систем и консалтинго-

вых компаний с этого рынка.

3 В 2011 году будут востребованы полнофункциональные WMS-системы отечественных разработчиков с открытым программным кодом, позволяющим, при необходимости, клиенту самостоятельно поддерживать и развивать функционал системы без жесткой привязки к поставщику.

4 Хотя наше решение и не является молодым, но мы присутствуем на рынке совсем недавно и пока только заявили о себе, как о поставщике отечественной функциональной WMS-системы.



Александр ТРОЦКИЙ, директор по маркетингу и продажам компании «СОЛВО»

1 Выбор систем стал более формализованным. Технические и функциональные особенности играют большее значение, чем ранее. Больше появилось запросов от компаний с небольшими складами класса «В».

2 Сложно выделить, пожалуй, сразу несколько внедрений голосовых технологий, в том числе крупными ретейлерами.

3 Общее улучшение экономической ситуации обеспечит подъем во всех отраслях и ценовых диапазонах.

4 Наша компания относится к верхнему ценовому сегменту. Мы оцениваем нашу рыночную долю в 20-25% этого сегмента.



Евгений ВАЛКИН, генеральный директор компании «Фолио»

1 Имеется некоторое оживление – интересующихся WMS системой стало больше и среди наших клиентов по другим про-

граммным продуктам, и сред новых потенциальных. При выборе системы клиенты стали больше знать о желаемой функциональности, чем раньше. Требования повысились.

Для клиента, в первую очередь, стала важна функциональность, во вторую – цена. При этом существует ряд небольших клиентов, которые хотят получить внедрение WMS-неадекватно малые деньги.

2 Появление большего числа решений для полностью автоматизированных складов.

3 Из сравнительно новых решений WMS будут появляться решения для больших интернет-магазинов полностью автоматизированные, с минимальным участием человека. Из популярных решений – тиражные WMS-решения.



Александр МУРАШОВ, руководитель направления Внедрения компании «Систем Групп Рус»

1 Объем WMS-проектов 2010 г. очень далек от докризисного уровня, но рост интереса очевиден. Клиенты стали гораздо серьезнее относиться к выбору решения, акцент сместился «market share» на показатели «цена-функциональность». Стоимость проектов снижается.

2 Развитие голосовых технологий, всплеск интереса к новым решениям.

3 Несомненно, в 2011 г. спрос будет расти, это уже заметно по последним месяцам. Спросом будут пользоваться как и в 2010 году, решения оптимальные по показателям «цена-функциональность».

4 Долю рынка просчитать сложно, так как неясен параметр, от которого начинают отталкиваться (объем финансирования, кол-во заказчиков, кол-во складов, кол-во пользователей и т.п.). Полагаем, что WMS продукты и проекты System Group занимают 10-15% рынка СНГ.