

ВЫБИРАЙТЕ РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: КАК СНИЗИТЬ РИСКИ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ WMS

Западные санкции стали вызовом для России и в первую очередь отразились на логистике. У всех на слуху очереди фур на границах, непростая ситуация в портах, ограничения на передвижение воздушного транспорта. Про ситуацию на складах информации в открытых источниках меньше, но проблем там тоже хватает: ограничение поставок оборудования, запасных частей и расходных материалов, существуют трудности с программным обеспечением иностранных вендоров. Сложностей много. Сегодня в гостях у журнала независимый эксперт по логистике Николай Лобанов. С ним мы беседуем о трудностях и перспективах складской логистики в России.



Николай Лобанов
Эксперт по логистике консалтинговой
логистической компании «Лобанов-логист»

” У России серьезная зависимость от западных поставщиков не только в плане запчастей, но и в информационных технологиях.

– Николай, что вы можете сказать о ситуации в складской логистике, которая сложилась сегодня в связи с разнообразными санкциями. Многие ли поставщики WMS ушли с рынка? Кто продолжает поддерживать внедренные системы?

– Оглядываясь назад, хочу отметить, что всего три года назад время было спокойным: WMS-системы плавно внедрялись, интерес к ним оставался стабильным в основном у среднего и крупного бизнеса. Но два года назад в связи с пандемией многие компании вынужденно меняли рабочие подходы: произошел скачок интереса

к автоматизации, когда электронная коммерция стала практически единственной возможностью выжить. Этот всплеск дал толчок к развитию WMS-систем и росту спроса на них. Цены на WMS-системы тоже выросли, немного изменился и востребованный функционал. Таким образом, тогда сложившаяся обстановка серьезно повлияла на развитие WMS, но не так, как сегодня.

Сейчас мы видим, что 2021-й был годом роста строительства складов. По оценкам аналитиков, их ввод в эксплуатацию составил порядка 30% в год, а на 2022 г. было заложено еще больше. Однако этот пик сегодня сре-



зается. Период с начала специальной военной операции многие встретили в состоянии растерянности и непонимания: куда мы идем, зачем нужны склады? Учитывая, что многие зарубежные компании, хотя далеко не все, по моим оценкам, – около 4%, решили уйти с рынка, встает вопрос: кому достанутся их склады, системы, оборудование? Взять, например, компанию IKEA, которая сейчас хлопает дверь. Что будет с ее инфраструктурой? В прессе открытой информации нет, обсуждение происходит кулуарно.

Если говорить об ИТ-рынке, то громко заявили о своем уходе ведущие компании – Microsoft, Oracle, SAP. У SAP, кстати, есть EWM-система, складской модуль. Собственно, никто, кроме SAP, если мы говорим о рынке в части WMS-систем, реально не покинул рынок. Мне приходилось видеть их модуль WMS-системы. На мой взгляд, он не очень хорош и достаточно сырой, как и сама SAP в целом. Это больше головная боль, нежели

помощь в бизнесе сейчас. Я думаю, никто никуда не собирается уходить, программисты особенно. Иностранные системы стоят на многих складах. Что с ними может случиться? WMS-система, как иностранный автомобиль: купили вы «мерседес», а из России производство ушло, что с того? Вы на машине ездите, пока она не сломается и не понадобятся запчасти. С WMS-системой похожая ситуация: если у вас есть приличная команда поддержки, больших рисков не будет.

На мой взгляд, в настоящее время проблема может быть не в чьем-то уходе с рынка, а в том, кому нужна WMS-система. Очевидно, что рынок складской недвижимости стал сжиматься, обороты компаний сильно просели, а значит, денег на WMS нет, даже если они хотели ее внедрить. Следовательно, желание отсрочено до лучших времен. С точки зрения интереса к WMS сегодня наступил период ожидания некой определенности и стабильности, понимания, как станет

развиваться весь бизнес, в связи с чем и будет определяться его автоматизация.

Сегодня активно обсуждается импортозамещение, особенно в ИТ-сфере – это вообще одна из главных тем, потому что у России серьезная зависимость от западных поставщиков не только в плане запчастей, но и в информационных технологиях. Эту задачу необходимо каким-то образом решить, и многие компании находятся в ожидании.

– Вы утверждаете, что эксплуатация уже внедренных зарубежных WMS компаниями не станет проблемой, потому что системы пока работают. Но что делать, если речь пойдет о тиражировании, расширении, когда нужно не просто поддерживать ее работоспособность, а решить более сложную задачу, требующую глубокого знания системы. Возможно, компаниям стоит задуматься именно о внедрении WMS российского произ-



водства? Есть ли сейчас на рынке под- ходящие решения?

– Приведу пример из личного опыта. В 2008 г. у крупного поставщика автозапчастей на фоне кризиса произошло сокращение бизнеса. Поскольку компания располагала большим складом, более 40 тыс. м², руководство приняло решение половину площадей перепрофилировать под оказание 3PL-услуг. На складе была внедрена система PSI WMS – хороший немецкий продукт. Однако фирма Red Tree, внедрявшая систему, на тот момент фактически развалилась и не могла оказать помощь в расширении функционала WMS для 3PL. Нужного модуля у клиента не оказалось, его не купили, так как на момент внедрения в нем не было нужды. Обращение напрямую к немецким разработчикам с просьбой продать нужное оборудование не увенчалось успехом. Получилось так, что клиент, получивший хороший западный продукт, казалось бы, от надежного производителя, не смог расширить свой бизнес по причине отказа разработчиков в услуге.

Давайте вспомним компанию i2 с серией программ Exseed. Они были очень популярны на рынке, за два года набрав больше сотни заказов. В конце концов предприятие объявило о своем банкротстве. Ведущая немецкая компания i2, по сути, ставшая в 1983 г. родоначальником понятия «цепочка поставок», в одночасье исчезла. И что людям делать с этим Exseed WMS? Хорошо, что наши ребята включились в работу, взяли их код, провели ребрендинг – сейчас компания называется Infor, хотя это та же i2.

По моему мнению, при выборе системы необходимо различать иностранный и отечественный продукты. Российский продукт от отечественного поставщика или разработчика достать легче. В этом отношении риски при дальнейшем использовании снижаются. С иностранным продуктом сложнее, поэтому компании, работающие с зарубежными продуктами, переживают, особенно если в системе есть закрытый код, здесь есть все основания для возникновения проблем, причем вовсе не потому, что их сегодняшняя

система «сбойнет»: при обновлении западного программного обеспечения можно получить неприятный сюрприз. Многие компании из-за этого и вовсе отключили обновления, а это значит, что развитие систем извне остановлено, и нужно их развивать собственными силами. Это серьезный шаг с точки зрения работы ИТ-сервиса компании, требуется другая структура ИТ-отдела, который должен понимать, с каким продуктом имеет дело. Поэтому голосуйте за отечественного производителя, причем именно разработчика, а не продавца чужих решений, чтобы не получилось как с компанией Red Tree.

Основным критерием выбора должна стать репутация разработчика, а не цена или функционал. Важны реальные отзывы пользователей с оценкой его стабильности и надежности.

– На российском рынке среди разработчиков WMS есть компании, которые способны удовлетворить потребности бизнеса? Может быть, назовете конкретные примеры?

– Давайте посмотрим на перечень разработчиков WMS, который можно найти в интернете. Отмечу, что первый подобный список мы с Дмитрием Перовым составили 15 лет назад, с той поры больше никто этим не занимался. Получается, в настоящее время нет реальной аналитики о количестве и качестве WMS-систем в России.

Когда мы работали над перечнем, у нас получилось около 50 систем, сейчас их число сократилось. Выбор невелик, потому что половину из представленных на рынке нельзя назвать WMS-системами, многие из списка, откровенно говоря, не вызывают доверия. По моим оценкам, сегодня есть максимум 12–13 систем, которым можно дать оценку и рекомендовать для рассмотрения в тендере.

Хочу подчеркнуть, что создание WMS-системы – сложный и кропотливый труд. Возьмем, к примеру, ведущего российского разработчика – компанию AXELOT, существующую на рынке более 20 лет. За эти годы здесь создали лишь пятую версию системы AXELOT WMS X5. На мой взгляд, WMS как таковой можно считать только 4-ю и 5-ю версии, третья больше напоминает конструктор «сделай сам», это адаптивная система. Хотелось бы сказать тем, кто заявляет о желании запросто разработать WMS: купите лицензию у AXELOT, пройдите обучение за две недели и внедрите. Если вы на это не способны, тогда вы не способны создать даже минимальную часть WMS.

Говоря о видах WMS, могу сказать, что их деление на коробочные, адаптивные, заказные очень условное. Например, в коробочную систему заложено несколько алгоритмов, стратегий, и дописать ее сложно. Это не хорошо и не плохо – просто факт. Если в компании в IT-отделе трудится два человека – программист и сисадмин, а из людей, разбирающихся в процессах, есть только логист, наверное, лучше купить коробочную систему, поскольку разработка алгоритма, описание бизнес-процессов сравнимы с трудом архитектора, который проектирует дом. Будет лучше, если этот продукт внедрит компания-разработчик и даст подробные инструкции.

У компании, обладающей более высоким уровнем развития, в штате которой присутствуют специалисты, программисты, разбирающиеся в складских процессах, есть шанс соз-



дать что-то свое. В этом случае можно приобрести адаптивную систему и доработать ее с учетом специфики компании.

Заказные системы – это тема для отдельного разговора. Компании, их очень мало, выбравшие этот путь, продолжают разработку годами. Если у вас есть необходимые ресурсы и желание заниматься нескончаемым процессом создания системы под себя, можно выбрать и такую систему..

Несколько слов хочу сказать и о платформе 1С. Бытует мнение, что системы на ее основе имеют проблемы с производительностью. Но многие компании, например AXELOT, их давно решили: 99% пользователей вообще никогда достигнут этого потолка. Хотя, конечно, предел есть. Здесь нужно понимать, нужна ли вам такая высокая производительность системы, сколько у вас транзакций на складе, насколько это для вас критично.

Выбирая систему, необходимо также обратить внимание на честность подхода компаний. Есть предприятия, получающие прибыль от продажи систем, а есть компании, которые зара-

батывают на сопровождении. Нужно четко различать эти вещи. Важно не вводить в заблуждение потенциальных покупателей.

– По вашему мнению, как сейчас нужно относиться к иностранным технологиям, на которых работает WMS?

– Сегодня к зарубежным технологиям следует относиться с осторожностью, реально осознавая, как снизить риски того или иного события в случае обновления системы, ее доработки, развертывания в облаке и др. Нужно понимать перспективы. Если мы говорим об отечественном продукте, то с ним проще, риски снижаются. Опять же, нужно понимать, что WMS – это такой продукт, который медленно устаревает, имеет определенную инерцию, достаточно большой потенциал в своей работе. Если вы внедрились WMS-систему, можете не обновлять ее ежемесячно и даже каждые полгода. В этом случае компания, которая уже имеет иностранный продукт, теоретически может на нем работать не один год без видимого ущерба для бизнеса.

– Спасибо за интересную беседу! ■