

Компания AXELOT успешно работает на рынке информационных технологий с 1998 года. За это время она сумела занять лидирующие позиции на российском рынке систем автоматизации предприятий. Сегодня мы беседуем с Максимом Власовым, директором по развитию компании AXELOT.



## СЕРВИСНЫЕ МОДЕЛИ AXELOT ПОЗВОЛЯТ ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ СЭКОНОМИТЬ

– **Максим, у компании AXELOT за плечами почти 20 лет успешной работы на российском рынке. Какие задачи стоят перед компанией сегодня?**

– Опыт и знания, приобретенные нами за годы работы на рынке, позволяют развивать основные направления компании: управленческий консалтинг и автоматизацию логистических процессов, управление нормативно-справочной информацией и интеграцию приложений. Мы умеем работать с крупными российскими предприятиями и успешно выполняем проекты любого уровня сложности.

Все, что связано с логистикой, включает несколько моментов: ускорение товаропроводящих цепочек, повышение точности качества обработки грузов, снижение издержек, поскольку большая их часть у компаний приходится именно на логистику. В России доля логистических затрат в себестоимости продукции в среднем в 2 раза выше, чем в Европе. При этом мы сравниваем те регионы, которые по характеристикам приближены к ЕС. Вполне логично, что в Восточной Сибири или на

Дальнем Востоке издержки выше по сравнению с Московским регионом. Но если сравнивать последний с издержками, которые несут европейские компании, получается, что они значительно выше. Поэтому их снижение так важно. Проекты компании AXELOT в области транспортной и складской логистики как раз направлены на достижение этой и других обозначенных целей.

– **Расскажите о структуре затрат на реализацию подобных проектов у клиентов.**

– Структура затрат многокомпонентна. Во-первых, это разнообразное программное обеспечение. Во-вторых, специализированное оборудование. В случае проекта по автоматизации складской логистики клиенту нужно купить большой объем такого оборудования. Например, терминал сбора данных, весьма дорогостоящее устройство по цене от 1000 евро за штуку, промышленный Wi-Fi с беспроводным роумингом, промышленные принтеры этикеток, различные расходные материалы. В-третьих, инфраструктурное серверное обо-

рудование, поскольку такие системы требуют большого количества серверных ресурсов. В-четвертых, это затраты на услуги подрядчика, который внедряет информационную систему, и затраты, связанные с дальнейшей поддержкой системы.

– **Каким образом продукты и услуги компании AXELOT помогают снизить издержки в процессе исполнения таких проектов?**

– Когда клиент действует по традиционной схеме и практически одновременно покупает все вышеперечисленное, это выливается в огромные затраты. В текущих экономических условиях многим это сделать сложно – средний бюджет инвестиционного проекта сегодня составляет 7–10 млн рублей, и найти их сразу могут далеко не все.

Эта и другие предпосылки подтолкнули нас к созданию нового предложения, которое выступает дополнением к традиционной схеме, позволяет снижать издержки компаний и развиваться. Речь идет о новой сервисной модели продаж складских и транспортных проектов. Мы как подрядчик

приходим к клиенту и предоставляем ему все требующиеся компоненты системы в виде сервиса. Таким образом, AXELOT предоставляет клиенту оборудование и программное обеспечение, специалисты компании осуществляют полную подготовку и запуск системы в эксплуатацию и оказывают полный комплекс услуг по сопровождению системы. Клиенту остается лишь платить ежемесячную фиксированную сумму за предоставление данного сервиса. Стоимость фиксируется в рублях и, согласно контракту, не меняется в течение 3-х лет, что очень важно, учитывая экономические реалии с непредсказуемыми колебаниями валют. В рамках данного сервиса в аренду может быть предоставлено оборудование для штрихкодирования (терминалы, этикеточные принтеры) и беспроводная сеть. При желании клиент может в любой момент перейти от сервисной модели к традиционной, выкупив оборудование и лицензии на программное обеспечение по остаточной стоимости. В числе преимуществ сервисной модели – низкий объем первоначальных вложений, уменьшение затрат клиента, связанных с обслуживанием системы, снижение операционных рисков, вызванных неработоспособностью старого оборудования или его несоответствием меняющимся требованиям бизнеса. Данная услуга тесно перекликается с другим нашим продуктом – «Под-

держка 24/7». Большинство складских комплексов сегодня работают в круглосуточном режиме или близком к нему, кроме этого, в условиях нашей большой страны многие работают в разных часовых поясах. Склад – это система реального времени, и перебои в работе WMS могут обернуться для его владельцев серьезными убытками, поэтому многие компании пытаются сами организовать круглосуточную поддержку WMS-решений, что очень дорого, либо отдают эти функции на аутсорсинг. По нашим расчетам, последнее намного выгоднее клиентам.

**– Почему за расчетный период владения системой вы решили взять именно 3 года? Какие предварительные расчеты были проведены?**

– Расчеты были проведены и для традиционной схемы, и для новой сервисной модели продаж, предлагаемой компанией AXELOT. Мы учитывали НДС, стоимость денег, стоимость сервисного администрирования (в льготном варианте). Наши расчеты показали, что традиционная схема дороже. В процессе разработки финансовой модели мы учли так называемую честную 3-летнюю стоимость для клиента. Понятно, что с 4–5-го года стоимость по сервисной схеме будет выше. По нашим расчетам, клиентам выгоднее выбирать сервисную схему в 3-летнем диапазоне. Почему

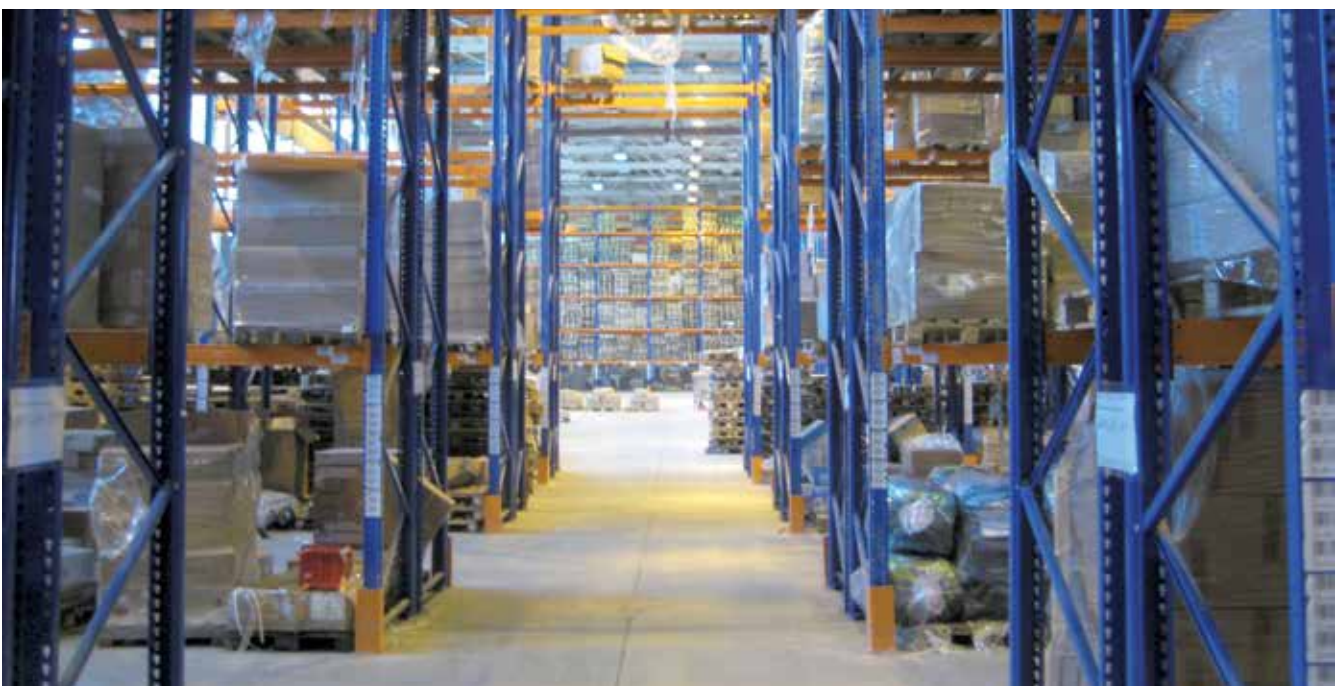
именно 3 года? Мы ориентировались на тот стандартный сервисный период, который определяют производители оборудования.

Расчеты мы проводили и для складской, и для транспортной логистики, за основу брали некий усредненный вариант, поэтому, принимая во внимание различные входные условия для клиентов, стоимость ежемесячного платежа может меняться в ту или иную сторону.

**– Каким образом вы просчитываете риски на этапе заключения договоров? Допустим, клиент в какой-то момент не станет платить?**

– С появлением новой услуги мы запустили абсолютно новый бизнес-процесс – проверку клиентов. Раньше мы проверяли поставщиков на предмет их благонадежности, теперь – еще и клиентов. В любом случае последний работает на наших серверах, и если он перестанет платить, мы можем просто отключить рубильник, повлияв таким образом на его платежеспособность. С ростом бизнеса мы рассматриваем возможность привлекать в дальнейшем лизинговые и страховые компании для минимизации подобных рисков.

**– Но ведь не всегда же бывает так, что клиент не хочет платить, бывает, особенно в сегодняшних кризисных условиях, когда он просто не может этого сделать. В такой си-**



“ ...AXELOT предоставляет клиенту оборудование и программное обеспечение, специалисты компании осуществляют полную подготовку и запуск системы в эксплуатацию и оказывают полный комплекс услуг по сопровождению системы. Клиенту остается лишь платить ежемесячную фиксированную сумму за предоставление данного сервиса.

**туации вы по-человечески пойдете навстречу ему или оштрафуете?**

– AXELOT – это в первую очередь клиентоориентированная компания, поэтому мы всегда стараемся войти в положение клиента. Что касается штрафов – это вопрос договорных отношений, и штрафные санкции любым договором предусмотрены. Другое дело, что они индивидуальны для каждого клиента.

**– Сколько времени занимает проверка клиента?**

– Мы разработали специализированную процедуру проверки, которая укладывается в несколько дней: сюда входит период обсуждения и согласования условий договора, предоставление необходимых документов, поездка в офис компании и встреча с генеральным директором. Набор процедур примерно такой же, как и при проверке поставщика.

**– Отличия в моделях сервисных продаж транспортной и складской логистики существуют?**

– Сама схема и для складской, и для транспортной логистики одинаковая. Небольшие отличия касаются лишь состава оборудования.

**– Скажите, пожалуйста, по вашим прогнозам, как будет расти спрос на сервисные модели продаж?**

– В настоящий момент мы делаем не менее 100 проектов по складской логистике в год по традиционной схеме. Наш целевой ориентир на будущее – не менее 30% от общего количества проектов по сервисной схеме. Скорость, с которой мы к этому придем, пока не поддается однозначной оценке. Если рассматривать ближайший год, мы рассчитываем реализовать 7–10 проектов.

**– Сколько сотрудников вашей компании требуется, чтобы обеспечить обозначенные 10 проектов? Планируете ли вы создавать новые рабочие места?**

– Если смотреть глобально, нам даже проще обслуживать проекты, которые идут по сервисной модели, нежели традиционные, поскольку они полностью работают на нашем оборудовании и мы уверены, что клиент не внес туда никаких изменений. Поэтому мы закладываем стандартные схемы, проектные команды. В компании AXELOT существуют годами отработанные схемы подготовки кадров, которые позволят нам справиться с растущими объемами работы. Текущие линии поддержки компании исполняют роль ресурсных центров. Первая линия находится в Иркутске, где за счет разницы в часовых поясах две смены покрываются в рабочее время. Вторая линия – уровень поддержки ведущих консультантов. На сегодня они работают по дежурствам. Третья линия действует на исправление физической ошибки – это

уровень архитекторов. Что касается серверного обслуживания, здесь мы пошли по схеме аутсорсинга и полагаем, что этим должны заниматься профессионалы. Мы сотрудничаем с компанией, которая оказывает нам поддержку по обслуживанию инфраструктуры.

**– Какой проект для AXELOT сегодня является экономически обоснованным, за что вы готовы брать?**

– Приходя к клиенту, мы изначально предлагаем работу по традиционной схеме. Если он по какой-то причине не вписывается в нее по финансам, предлагаем воспользоваться сервисной схемой. Повторюсь, последнюю мы создавали не с целью заменить традиционный подход, а для того чтобы расширить возможности своих клиентов. У нас нет задачи продавать любой ценой, и мы даже многим отказываем, если считаем, что внедрение WMS им не нужно или избыточно. AXELOT продает только то, что клиенту на самом деле нужно. Мы работаем по принципу «win-win».

**– Максим, почему именно сегодня вы решили вывести новую сервисную модель на российский рынок?**

– Несмотря на все негативные явления в экономике, компания AXELOT растет, соответственно, мы расширяем свое влияние на рынке и выводим новые продукты. Кроме того, мы не хотим терять своих давних партнеров, которым сейчас стало труднее выживать в кризисных условиях.

**– Благодарим за интересную беседу.**

**Справка о компании**

AXELOT – крупная российская ИТ-компания с разветвленной структурой. Ее филиальная сеть насчитывает 7 представительств на территории РФ и СНГ. Отличительные черты AXELOT – умение работать с крупными российскими предприятиями и успешно выполнять проекты любого уровня сложности.

Компания AXELOT отличается индивидуальным подходом к заказчикам, высоким профессионализмом, приверженностью инновациям и умением предлагать нестандартные решения.

Ключевые ценности компании – открытость, прозрачность и клиентоориентированность.

Специалисты AXELOT всегда предложат решения, которые помогут клиенту повысить свою конкурентоспособность и достигнуть более высоких результатов в бизнесе.