

На вопросы главного редактора газеты IT News Геннадия Белаша отвечает Алексей Тимашов, генеральный директор компании AXELOT.

Заканчивается 2015 год, время подводить предварительные итоги. В какой степени ваша компания выполнила свои планы на этот год?

Рост объема продаж нашей компании составил 25% по сравнению с прошлым годом — и я считаю, что это хороший показатель в кризисных условиях. Мы планируем сохранить такие же темпы роста и в будущем году.

Приходилось ли корректировать стратегию в течение года?

Программа стратегического развития AXELOT рассчитана на пять лет — все, чего удалось достичь в этом году, хорошо укладывается в ее рамки. В частности, взят четкий курс на разработку собственных решений и наращивание дополнительных компетенций в сервисной сфере.

На чем компания планирует концентрироваться в наступающем году?

Поскольку сегодня мы занимаем лидирующие позиции на российском рынке отечественных систем WMS, то в наших долгосрочных планах — приблизиться к подобным позициям и на рынке TMS (комплексное решение по управлению транспортом и перевозками. — Г. Б.), а также продолжать активно выводить на рынок новые собственные решения. Планируем расширить спектр услуг, видим отличный потенциал в облачных сервисах для логистики, которые позволяют существенно снижать первоначальные затраты и увеличивать эффективность.

Как вы оцениваете ситуацию в сфере автоматизации складской логистики сегодня?

Несмотря на сложную экономическую обстановку в России, этот рынок чувствует себя довольно уверенно. В трудных условиях бизнес всегда стремится максимально сократить издержки и повысить эффективность бизнес-процессов в компании, а ИТ-инструменты в такой ситуации наиболее востребованы, поэтому рынок логистических решений продолжает свой рост. Кроме того, внедрение систем класса WMS не требует столь значительных вложений, как, например, ERP, поэтому заказчики готовы вкладываться в автоматизацию складов. Участники рынка сегодня уже хорошо понимают, что оптимизация и автоматизация складской деятельности способны дать быстрый и вполне ощутимый результат как с точки зрения уровня сервиса компании в целом, так и ее прибыльности в ближайшей перспективе.

Как меняется структура рынка? Какие тенденции наблюдаются в связи с новыми экономическими условиями?

Решения отечественных компаний продолжают завоевывать рынок. Эта тенденция наблюдается уже несколько лет, и в этом году, по нашим оценкам, доля российских программных продуктов в общей структуре российского рынка WMS также заметно увеличилась. Это прежде всего связано с политикой импортозамещения: даже крупные компании все чаще смотрят в сторону отечественных разработок на платформе «1С». Лидеры рынка в сложившейся ситуации укрепили свои позиции: решения, которые они предлагают сегодня, обладают широким функционалом и реализованы на современных платформах.



Алексей ТИМАШОВ:

«WMS-рынок чувствует себя довольно уверенно»

Расскажите, пожалуйста, о вашей новой услуге — технической поддержке «1С: WMS». Чем обусловлено ее появление?

Техподдержка в режиме 24/7 стала ответом на необходимость повышения уровня отказоустойчивости и бесперебойности бизнеса. Системы по управлению складскими процессами становятся все сложнее, а клиенты все чаще хотят сконцентрировать усилия на основном бизнесе, не отвлекаясь на непрофильные виды деятельности. В то же время для обеспечения гарантированной работоспособности системы необходимо обладать большим опытом внедрения и эксплуатации подобных систем. То есть целым набором специальных навыков и знаний: например, системным администрированием оборудования и инфраструктурного ПО, настройкой и конфигурированием систем на платформе «1С», конфигурированием непосредственно системы «1С: WMS». Все это приводит к тому, что, с одной стороны, самостоятельно сопровождать «1С: WMS» становится все сложнее, а с другой — клиенты ищут возможность уделять этому аспекту все меньше и меньше времени.

Способны ли сами заказчики осуществлять параметрическую настройку «1С: WMS»?

В большинстве случаев да, но при наличии в штате квалифицированных сотрудников. Когда же мы оказываем услугу технической поддержки, то начинаем с того, что выполняем параметрическую настройку системы, что является гарантией того, что все выполненные настройки не нарушат ее работу и не приведут к простоям.

Каким образом осуществляется «Техническая поддержка в режиме 24/7» и в каких режимах эта услуга оказывается?

Алгоритм оказания услуги следующий. Наши специалисты организуют выполнение необходимых регулярно повторяющихся про-

Компания AXELOT, эксперт в области разработки, внедрения и сопровождения ИТ-систем, ведет свою историю с 1998 года и за это время сумела занять лидирующие позиции на российском рынке систем автоматизации предприятий. Сегодня филиальную сеть AXELOT составляют шесть представительств на территории России и других стран СНГ.

цедур при работе системы, а также контроль этого выполнения. Мы устанавливаем систему автоматического мониторинга, которая позволяет реагировать на проблемы еще до того, как они отразятся на работе склада. Кроме того, компания обеспечивает круглосуточное дежурство специалистов высокой квалификации для своевременного устранения возможных сбоев в системе. Услуга может оказываться в двух режимах: 24/7 — то есть круглосуточно все 365 дней в году, или же с 8 до 19 часов по рабочим дням.

Бывают ли случаи, когда необходимо присутствие технического персонала AXELOT на складе заказчика, или поддержка осуществляется исключительно удаленно?

Присутствие наших специалистов, как правило, необходимо на этапе первоначальной настройки профилактических операций и системы мониторинга, в процессе обучения сотрудников заказчика работе с системой, а также в случае изменения бизнес-процессов на складе. Но в основном услуга оказывается удаленно, в том числе и потому, что одним из преимуществ данного сервиса является мгновенное онлайн-реагирование на проблему.

Как вы оцениваете востребованность такой поддержки?

Думаю, в первую очередь она будет интересна клиентам, чьи склады особо чувствительны к простоям, но в силу разных причин они не готовы к содержанию собственного штата высококвалифицированных сотрудников в количестве, достаточном для гарантированного качества поддержки системы. Иными словами, если проблемы в системе WMS могут дорого обойтись вашей компании, но вы не горите желанием самостоятельно регулировать этот участок, — эта услуга для вас.

Какие проблемы обычно возникают у заказчиков при внедрении системы автоматизации склада?

В первую очередь — неготовность склада и персонала к внедрению. Например, к моменту внедрения WMS очень важно подготовить всю информацию о весогабаритных характеристиках, о вложенности номенклатуры в упаковки и прочее. Другой важный вопрос — мотивация складского персонала: каждому сотруднику необходимо разъяснить обоснованность внедрения WMS-решения, показать, чем это может быть полезно для него и склада в целом, как облегчит его труд. Также

возможно возникновение рисков, связанных с интеграцией двух систем — корпоративного учета и WMS. Если интеграцией со стороны корпоративной системы заказчик занимается самостоятельно, это может затянуть сроки проекта, так как в большинстве случаев потребует изменения бизнес-логики и в самой ERP-системе. Ну а самая острая проблема — нехватка квалифицированных кадров — как ИТ-директоров, так и специалистов по внедрению и эксплуатации современных автоматизированных систем, оборудования, складских технологий. Мы чувствуем стремление наших клиентов и партнеров к повышению уровня знаний, поэтому и открыли для них учебный центр AXELOT.

Расскажите, пожалуйста, о наиболее интересных проектах 2015 года.

Первым, пожалуй, упомяну масштабный проект для компании «АЭМ-технологии» (холдинг «Атомэнергомаш»), где внедренный нами программный продукт «1С: МДМ Управление нормативно-справочной информацией» помог консолидировать и нормализовать данные из 27 (!) различных информационных систем заказчика. Интеграция с учетными системами была произведена посредством собственного программного продукта «AXELOT: ESB Сервисная шина данных». Объединение 27 корпоративных систем в одно информационное пространство — это огромная работа, потребовавшая от нас новых умений и навыков.

Не менее интересен был проект по созданию RFID-тоннеля на Смоленской АЭС. Это гигантское градообразующее предприятие в Смоленской области, крупнейшее в топливно-энергетическом балансе региона. RFID-тоннель, реализованный нами на базе «1С: Инвентаризация и управление имуществом», представляет собой специально смонтированную автоматизированную конструкцию, которая исключает вероятность оставления инструментов и оборудования в непосредственной близости от энергоблоков: система считывает RFID-метки, которыми снабжены инструменты, на входе и выходе из тоннеля, и сопоставляет эти данные.

Не могу не упомянуть здесь и проект для Rony Express, крупнейшего в СНГ универсального логистического оператора. Здесь перед нами стояла двойная задача: внедрить «1С: WMS» на их новом складе в Подмоскowie, а также программный продукт «1С: Управление холдингом», необходимый для планирования бюджетов предприятия в едином контуре с бухгалтерским учетом, казначейством и управленческой отчетностью. Результат — эффективное управление активами интенсивного склада и новые возможности по управлению финансами компании, планированию и контролю ресурсов, а также реализации новой методики казначейского учета.

Я слышал о проекте автоматизации крупнейшего в Азии мультимодального транспортно-логистического центра — можно пару слов о нем?

Этот проект мы реализовали для казахстанской компании Continental Logistics. В его ходе мы полностью автоматизировали крупнейший транспортно-логистический центр в Астане. Уникальность этого проекта в том, что на одной территории центра находится вся инфраструктура логистики: и ответственное хранение грузов, и терминальная обработка, и оформление таможенных документов, и подбор заказа, и транспортный парк. Для нас этот проект был интересен тем, что компания AXELOT выступила не только как разработчик,

поставщик и интегратор программных решений, но и оказала Continental Logistics целый комплекс проектных услуг. Мы осуществили запуск функционального модуля «1С: WMS Логистика. Управление складом» для автоматизации сухого и климатического склада; внедрили решения собственной разработки «AXELOT: TOS Управление контейнерным и портовым терминалом» для автоматизации контейнерного терминала и «AXELOT: ESB Сервисная шина данных» для тесной интеграции всех систем между собой; модуль YMS (Yard Management System) для управления движением всех транспортных средств на территории ТЛЦ, а также создали web-портал для клиентов. Кроме того, провели комплексное обучение всего персонала центра.

Расскажите, пожалуйста, немного и о другом вашем проекте, на этот раз для фармацевтической отрасли, — ФК «Гранд Капитал»?

В связи с открытием собственной аптечной сети и стремительным ростом товарооборота руководство компании «Гранд Капитал» задумалось о новой складской системе, которая бы не только обеспечила возможность использования радиотерминалов, но и помогла справиться с нагрузкой на склад. Наши специалисты автоматизировали процессы приемки товаров от поставщиков, возвратов от клиентов, оптимизировали алгоритмы отбора товара, сортировки и отгрузки. На сегодняшний день система успешно отгружает порядка 700 документов каждые сутки — по 12 тысяч строк в каждом. Вы только вдумайтесь, как все это приходилось обрабатывать в ручном режиме.

Какими новинками вы пополнили свой продуктовый портфель в этом году?

Летом нынешнего года вышло на рынок новое TMS-решение для комплексной автоматизации работы транспортных компаний и транспортных подразделений торговых и производственных организаций. Кроме того, 2015 год прошел под знаком активного продвижения продукта «AXELOT: ESB Сервисная шина данных», предназначенного для построения распределенного информационного ландшафта предприятия. Продукт обеспечивает взаимодействие всех интегрируемых приложений в одном центре, объединяя все источники информации и обеспечивая централизованный обмен данными между разными информационными системами. В течение года реализовано более 30 проектов с участием «AXELOT: ESB», и мы считаем это хорошим показателем для нового продукта. Об услуге для клиентов — техподдержке в режиме 24/7 и активном росте нашего бизнеса в Казахстане — я уже упоминал. В целом доля бизнеса в странах СНГ в обороте нашей компании сильно выросла и приблизилась к 15%.

В какой последовательности распределяются продукты с точки зрения доли от общего объема продаж в портфеле AXELOT?

На данный момент первыми идут WMS и TMS, за ними — управление НСИ и интеграция, на третьей позиции МТО.

Какие ключевые точки роста компании вы видите?

Я наметил для себя три следующие точки: сервисы, связанные с WMS; шина данных; облачные технологии в сфере логистики. Надеюсь, и в новом году нам удастся развиваться в рамках намеченной нами стратегии и сохранить — и даже увеличить темпы роста нашего бизнеса.



ЮЖНАЯ КОРЕЯ ИНВЕСТИРУЕТ \$110 МЛН В НОСИМЫЕ ГАДЖЕТЫ

Инвестиционный план рассчитан на пять лет и стартует уже в следующем году, сообщает Digitimes со ссылкой на корейское издание D-Daily.

Порядка \$13 млн из этой суммы пойдет на создание центров поддержки, которые должны будут способствовать дальнейшей коммерциализации технологии. Согласно прогнозам агентства IDTechEx, рынок носимой электроники к 2025 году достигнет \$70 млрд.

Кроме того, ранние инвестиции помогут южнокорейским вендорам получить доступ к развитой сети поставок, что позволит быстро продвигать соответствующие технологии и продукты на базе оных, когда спрос начнет расти особенно быстро.

ЕВГЕНИЙ КУРЫШЕВ

APPLE PAY ПРИДЕТ В КИТАЙ В ФЕВРАЛЕ 2016-ГО

Агентство Reuters сообщает, что Apple уже договорилась с четырьмя крупнейшими государственными банками КНР.

Запускаемая система будет конкурировать с платежной системой Alipay, детищем компании Alibaba, и китайской государственной платежной системой UnionPay. Впрочем, издание Wall Street Journal отмечает, что планы Apple еще должны одобрить государственные регуляторы КНР.

За использование системы Apple Pay в США берется комиссия от 0,15% с каждой транзакции в зависимости от условий.

Летом Apple Pay начала работать в Великобритании: с помощью iPhone там можно расплатиться уже в четверти миллиона магазинов. Также 17 ноября 2015-го Apple Pay заработала в Канаде, а с 19 ноября доступна и австралийским пользователям. В 2016 году, как ожидается, расплатиться смартфоном Apple можно будет в Испании, Сингапуре и Гонконге.

Ранее сообщалось, что платежи Apple Pay начала принимать сеть кофеен Starbucks.

ОЛЬГА БЛИНКОВА

