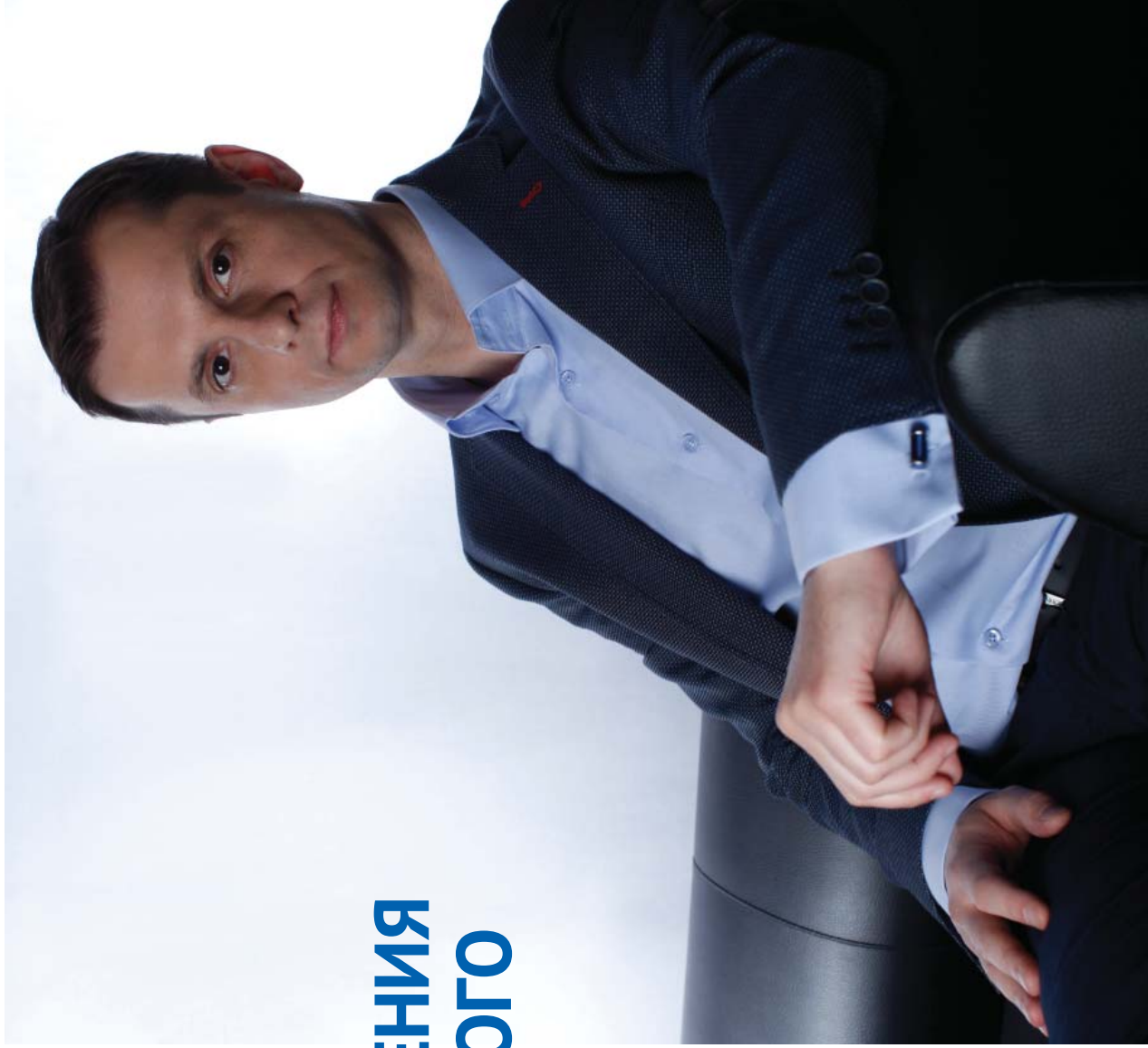


# AXELOT: ГРАМОТНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА

Прошел год с последней нашей встречи с Алексеем Тимашовым, генеральным директором компании AXELOT. Несмотря на трудности в стране, нестабильность в экономике, компания очень грамотно выстраивает стратегию своего развития на рынке, благодаря чему с каждым годом только укрепляет свои позиции в сфере автоматизации складской и транспортной логистики. Сегодня, спустя год, мы вновь беседуем с Алексеем Тимашовым о компании AXELOT, перспективах развития автоматизации и многом другом.

Алексей Тимашов,  
генеральный директор компании «AXELOT»



– Алексей, буквально на днях компания AXELOT исполнилось 20 лет. Поздравляем Вас с этим событием и желаем вашей компании развития и процветания. Мы знаем, что компания помогает идти вперед, просветительская и образовательная деятельность: создана и ежегодно пополняется библиотека AXELOT, есть собственный Учебный центр. Расскажите, как развивается это направление?

– Серия «Библиотека AXELOT» очень популярна, она постоянно пополняется новыми изданиями. Например, в сентябре в рамках проекта у нас выходит уже восьмая книга, она посвящена управлению транспортной логистикой. Новинку мы планируем выпустить к сентябрьской конференции AXELOT. Некоторые книги, по нашему мнению, должны быть в библиотеках вузов в качестве учебных пособий. Такой статус в ближайшее время должен появиться у части наших изданий.

В этом году мы планируем завершить формирование базовой кафедры по логистике в одном из вузов, а также продолжим деятельность по повышению квалификации: для студентов вузов и сотрудников предприятий.

Необходимо отметить, что наша компания уже переходит к практике подготовки специалистов со студенческой скамьи: таким образом мы вкладываемся в подготовку квалифицированных кадров, нехватка которых в России ощущается особенно остро. Мы активно начинаем с региональными вузами, формируем учебные курсы, проводим семинары. Наши сотрудники и сами являются преподавателями в учебных заведениях. По моему мнению, именно в регионах молодежь более заинтересована в получении узкоспециализированного профессионального образования, так как, в отличие от столичных вузов, региональные учебные программы мы просто не включают множество интересных и нужных современным специалистам предметов. Мы считаем это направление перспективным и планируем развивать его в дальнейшем.

– По данным некоторых СМИ, AXELOT занимает первое место в России среди компаний, внедряющих WMS-системы. Как вы оцениваете свою долю рынка? Какова его динамика по сравнению с предыдущим годом?

– Мы по-прежнему удерживаем лидерство среди компаний, внедряющих WMS-системы. Что касается занимаемой доли рынка, то данные, приведенные в СМИ, на которые вы ссылаетесь, сопоставимы с нашими цифрами: 27% (данные СМИ) и 25–30% (в деньгах, по нашим подсчетам), или 30–35% если оценивать по количеству проектов. Мы сторонники открытой информации, все данные о наших проектах абсолютно прозрачны и ознакомились с результатами внедрений может любой человек.

– Последние несколько лет страна живет в кризисных условиях. На последней встрече вы говорили, что любой кризис – это новые возможности для развития компании. Как вы использовали их в течение последнего года?

– Действительно, кризис – это новые возможности. Я бы сказал, что в нашей стране сложилась новая экономическая реальность, к которой необходимо приспособиться. Эти условия сложнее, рынок становится все более конкурентным, хотя, на мой взгляд, в нашей стране конкуренция намного меньше, чем в странах Запада. По сравнению с ними мы находимся в тепличных условиях, в том числе именно и это позволяет нам достаточно активно расти.



Наши продукты и услуги направлены на оптимизацию и повышение эффективности бизнеса. Несмотря на то, что нашим клиентам в период внедрения ставится сложнее жить, и рентабельность их предприятий фактически падает, они, напротив, более заинтересованы во вложении средств в качественный продукт, который поможет не только вернуть, но и значительно улучшить финансовые показатели. Аналитики AXELOT называют, что сектор IT и консалтинга в части логистики очень активно увеличивается, причем существенно быстрее, чем IT-рынок и экономика в целом.

– Алексей, какие отрасли в пакете ваших заказов занимают наибольшую долю?

– Доминирующих отраслей как таковых нет. Необходимо выделить наиболее значимые для нас, которые активно развиваются в последние 2–3 года. Это в первую очередь предприятия машиностроения, в том числе оборонного сектора, предприятия агропромышленного комплекса (АПК) страны. В эти отрасли идут активные вложения, что лично меня как гражданина очень радует. Отдельно можно выделить такую подотрасль, как производство алкогольной продукции. В последние годы законодательство в этой части было ужесточено и затронуло определенные логистические процессы. При

этом традиционные отрасли, например, производство и дистрибуция товаров народного потребления, занимают, как и прежде, существенную долю, и тенденций к снижению не показывают.

3PL-операторы также присутствуют в нашем портфеле. Но доля проектов с производственными компаниями растет, что косвенно говорит о том, что восстановление производства в нашей стране идет. Соответственно, будет развиваться производство – подтянется все остальное.

**– Что вы можете сказать о секторе электронной коммерции. Работает ли ваша компания с такими заказчиками?**

– По сути, e-commerce – это канал сбыта, который открывают производственные и торговые компании. Разумеется, подобное нововведение очень серьезно влияет на логистику предприятий, и они вынуждены инвестировать в эти технологии. В портфеле AXELOT есть такие клиенты. На наш взгляд, наиболее успешными здесь становятся те, кто изначально работает в офлайне, и для которых e-commerce становится одним из каналов сбыта, тогда резко повышается вероятность рентабельности нового канала.

**– В последнее время вы много внимания уделяете направлению TMS. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее?**

– Первые попытки освоить это направление мы сделали еще в 2006 году. Прорывным можно назвать 2016 год, когда вышло в свет третье поколение систем AXELOT TMS, и направление стало развиваться большими темпами – его рост составил 47% только за 2017 год. По сравнению с нашим бизнесом в части складских систем, TMS-направление составляет пока небольшую долю, но она растет. Надеемся в будущем, как на Западе, прийти к соотношению «3 к 1» в долях бизнеса по автоматизации складской и транспортной логистики соответственно.

**– В линейке продуктов компании существуют новые интеграционные решения, которые можно применять при автоматизации логистики...**

– В нашей группе компаний есть отдельное предприятие DATAREON, занимающееся разработкой интеграционных решений, которые AXELOT использует в своих проектах по автоматизации складской и транспортной логистики. Необходимо понимать, что эти системы не могут находиться в вакууме, а должны быть интегрированы в единую IT-инфраструктуру заказчика, что является непростой и не всегда линейной задачей. Считаем, что про-



блемы интеграции не должны влиять на обмен данными WMS-системы, системы режима реального времени и других систем предприятия, поэтому применяем специализированные профессиональные решения DATAREON, позволяющие дать заказчику качественный результат, снизить стоимость и сроки интеграционных процессов.

**– В 2017 году на конференции вы объявили о сотрудничестве с компанией Первый БИТ и создании совместной компании GRADUM. Каковы итоги этого сотрудничества по итогам года?**

– Произошло преобразование единой компании AXELOT в группу компаний: AXELOT (автоматизация

складской и транспортной логистики), DATAREON (интеграционные решения и управление мастер-данными), GRADUM (решения для корпоративного сектора на платформе 1С). Эти шаги дали еще один толчок для развития. Финансовый год компании заканчивается 30 сентября, но уже можно сказать, что по его итогам у группы компаний произошел существенный рост как по численности персонала, так и по оборотам. При этом GRADUM показал наибольший рост, и у нас есть дальнейшие планы по развитию этого направления. Хочу отметить, что все три компании друг другу помогают, потому что очень часто клиенты пересекаются, и можно увеличить объем продаж у одного и того же заказчика.

– Наблюдали ли вы что-то неожиданное на логистическом рынке за прошедший год? Какие тенденции вы бы назвали прорывными?

– Я могу судить только об узкой части рынка, касающейся складской и транспортной логистики. На мой взгляд, чего-то кардинального нового, перехода на новый технологический уклад не было. На самом деле логистическая отрасль достаточно консервативна, в процессах складской логистики может десятилетиями ничего не меняться. Безусловно, в последние несколько лет увеличивается доля складов, где используется автоматика, например, роботизированные погрузчики, но рост идет очень незначительными шагами. Мы видим, что появляются проекты новых крупных автоматических складов, но это тоже истории из разряда штучных. Прорывных тенденций в последний год не случилось, несмотря на все «космические» технологии для склада, представляемые на известных зарубежных выставках.

Из опыта компании могу сказать, что каждый четвертый проект, реализуемый нами, имеет элементы чего-то автоматического: конвейер, сортер, автоматические погрузчики, лифтовые стеллажи и другое. Радует, что в России бизнес очень прагматично относится к использованию этих технологий, не потому что это круто и движется, а потому что это выгодно.

– Алексей, скажите, используете ли вы в своих проектах такую технологию, как Интернет вещей?

– По моему мнению, вокруг этой технологии очень много пиара, особенно в части применения ее в логистике. Гораздо интереснее и перспективнее использование световых и голосовых технологий, но их доля пока мала, менее 10% (на Западе более 15%).

– Расскажите, пожалуйста, о работе ваших ресурсных центров в других городах: Кирове, Иркутске, Санкт-Петербурге и Ижевске. Планируете вы дальнейшее развитие сети?

– Мы не планируем расширять количество ресурсных центров, а концентрируемся на развитии существующих, особенно на самом крупном в Кирове. Хочу отметить, что AXELOT, как одна из компаний группы, делает упор на два центра – в Кирове и Москве, образовательные программы для студентов нацелены именно на эти регионы.

– Как вы видите тенденции развития WMS- и TMS-систем, рынка автоматизации и логистики в целом?

– Могу отметить, что уровень компетенций заказчиков растет, все больше клиентов четко понимают, что они ждут от автоматизации складской и транспортной

логистики. Эта тенденция меня очень радует. Клиенты планомерно выявляют процессы, которые позволяют им работать эффективнее, получить большую отдачу.

На мой взгляд, в ближайшие год-два могут активнее развиваться облачные технологии в логистике. К сожалению, ни на Западе, ни в России на сегодняшний момент они не получили такого спроса, как ожидалось. Стоит сказать и о квалификации персонала – проблеме, которая не может решиться за один год. В России существует большое недофинансирование в подготовке кадров логистической отрасли. Полагаю, что это задача не только государственная, участие должны принимать также частные компании.

Есть внешние факторы, которые могут повлиять на рынок, например, транзитные проекты, обсуждаемые на государственном уровне, которые могут привести к существенному росту инвестиций в логистическую инфраструктуру и соответственно поднять спрос на решения таких компаний, как наша.

Что еще я ожидаю? Продолжается опережающий рост спроса на услуги компании в таких регионах, как Дальний Восток, Восточная Сибирь, рынки, связанные с территориями Урала и Зауралья. В этих регионах ожидается самый большой рост, по сравнению с другими регионами.

– Алексей, какова доля государственных заказчиков в портфеле компании?

– Таких предприятий немного. Даже с учетом организаций, которые имеют долю государственного участия, их не больше 25%.

Мы стремимся работать с государственными предприятиями, такие контракты повышают стабильность компании и дают возможность более долгосрочного планирования.

– Мы знаем, что вы гордитесь своей командой. Раскройте секрет командообразования компании AXELOT?

– Один из главных моментов – подбор людей с одинаковыми целями, единомышленников. Второй момент – это взаимное доверие. Третье – интерес к работе. Хочу сказать, что команда у нас состоит в основном из молодых, увлеченных своим делом людей. И конечно, когда ты получаешь удовольствие от дела, которым занимаешься, – все получается.

– Алексей, спасибо за интересный разговор, будем рады новой встрече в гостях у журнала «ЛОГИСТИКА».

