



Алексей Тимашов: «Для нас рынок поменялся в позитивную сторону»

На фоне общих невеселых итогов года прошедшего и таких же прогнозов на год наступивший некоторые российские ИТ-компании чувствуют себя неплохо и с оптимизмом смотрят в будущее. Прежде всего речь идет о тех компаниях, которые разрабатывают и внедряют отечественное ПО. Одна из них — AXELOT, чей бизнес уверенно растет, несмотря на рыночные невзгоды. Как это удается, на базе каких решений компания строит свою стратегию, чего уже удалось добиться и к чему она стремится, генеральный директор AXELOT Алексей Тимашов рассказывает в беседе с шеф-редактором CRN/RE Александром Плитманом.



CRN/RE: Как сейчас развивается ваша компания?

Алексей Тимашов: Последние три года AXELOT растет ежегодно на 20–25%, в частности, в прошлом году — на 25%. Вообще, начиная с 2004 г. темпы роста AXELOT ни разу не опускались ниже 20%, а бывало, достигали и 60%. Структура наших продаж выглядит так: более 70% — это услуги, примерно 12% — лицензии и 15% — специализированное оборудование для складской автоматизации (терминалы сбора данных, специальные принтеры и т. п.). Если говорить об услугах, то у нашей компании две ключевые темы. Первая — оптимизация логистических процессов; вторая — управление нормативно-справочной информацией (НСИ) и интеграция ИС — это в первую очередь проекты для крупных корпоративных клиентов. Сейчас благодаря курсу на импортозамещение спрос на такие услуги вырос, несмотря на общую неблагоприятную ситуацию в стране. В 2015 г. доля этих двух ключевых направлений в нашем бизнесе достигла 60% (год назад было порядка 50%).

CRN/RE: Итогами года вы, как директор компании, довольны?

А. Т.: В целом мы отработали неплохо, лучше многих, но была возможность сделать еще лучше. Это нормальная психология руководителя: никогда нельзя быть полностью довольным результатами, иначе расслабляешься и останавливаешься в развитии.

CRN/RE: Как вы оцениваете изменения, происходящие сейчас на рынке? В частности, влияние политики импортозамещения?

А. Т.: Для нас рынок поменялся очень позитивно. У клиентов идет переориентация ИТ-бюджетов в пользу российских вендоров, в первую очередь поставщиков ПО. Мы почувствовали резкий рост интереса к нам со стороны крупных

компаний. Если раньше корпоративные заказчики интересовались проектами, связанными с автоматизацией финансово-хозяйственной деятельности, опираясь на решения западных вендоров, в основном SAP и Oracle, то сейчас активно растет спрос на решения на базе «1С». Это касается и таких процессов, как управление техобслуживанием и ремонтом (ТОиР), управление НСИ, интеграция ИС. Сейчас мы ведем два больших проекта на платформе «1С» по управлению ТОиР в Иркутской нефтяной компании и в «Полус Золото». AXELOT выполнила и один из крупнейших, наверное, в России (порядка 1,4 тыс. рабочих мест) проектов по управлению ТОиР в «Иркутск-энерго». Еще один важный плюс: в связи с курсом на импортозамещение высвобождаются грамотные специалисты, ранее работавшие с западными системами, в прошедшем году мы взяли к себе в компанию несколько таких людей.

CRN/RE: Ваши стратегические планы развития остаются в силе или в условиях кризиса как-то корректируются?

А. Т.: Мы разработали стратегию AXELOT до 2020 г. Мы планируем органический рост (ранее рассматривалась и возможность поглощений, но сейчас мы от этого отказались) в среднем на 25% ежегодно по обороту и на 20% по численности персонала. Второй важный элемент — углубление специализации: через пять лет на две наши ключевые темы должно приходиться уже 70% оборота. Третий — наращивание доли сервиса. Сейчас почти весь наш оборот — это проектные работы, а доля послепроектных услуг крайне мала, но мы хотим довести ее до 30% оборота. В 2015 г. мы также ввели новую услугу техподдержки наших ИС на складах в режиме 24*7. Еще один элемент нашей стратегии — зарубежная экспансия. Уже по итогам 2015 г.

около 15% нашего оборота пришлось на страны бывшего СССР, есть также разовые проекты в Китае и Италии. Мы хотели бы довести долю зарубежных проектов в нашем бизнесе до 25%. Что касается текущего года, то мы рассчитываем на рост оборота не менее 20%.

CRN/RE: Каковы задачи и перспективы развития офисов AXELOT в регионах РФ и в СНГ?

А. Т.: Мы называем свои региональные офисы (их шесть) ресурсными центрами. У нас подход такой: все, что можно сделать усилиями не московских специалистов, надо делать так. Это по всем составляющим дешевле, к тому же работать из Москвы, скажем, с Дальним Востоком очень тяжело. Почти весь бэк-офис из Москвы уже выведен в Киров: там располагаются телемаркетинг, дистанционные продажи, бухгалтерия и отдел обеспечения. Наши ключевые ресурсные центры расположены в Кирове и Иркутске. У AXELOT есть также представительство в Казахстане, вот оно занимается маркетингом, продажами и т. д. (это надо делать на месте), но разработок ПО не ведет. В настоящее время в Москве работает только 60% персонала компании, и с каждым годом эта доля снижается. Но высококвалифицированные узкие специалисты (руководители проекта, архитекторы решений, продавцы корпоративных решений и т. п.) по-прежнему будут базироваться в основном в Москве, поскольку в регионах таких людей очень трудно найти.

CRN/RE: У AXELOT есть как собственные решения, так и совместные с компанией «1С». Каково их соотношение сегодня и как оно будет меняться в перспективе?

А. Т.: В настоящее время у нас пять совместных продуктов: «1С:WMS Логистика. Управление складом», «1С:TMS Логистика.

Управление перевозками», «1С:MDM Управление НСИ», «1С:МТО Материально-техническое обеспечение», «1С: Инвентаризация и управление имуществом». Это все наши разработки, но права на них переданы «1С». Права на остальные программные продукты мы сохраняем за собой: это «AXELOT: ESB Сервисная шина данных», «AXELOT: TMS Управление транспортом и перевозками», «AXELOT: Управление запасами и закупками», «AXELOT: розничный мобильный клиент», «AXELOT: RFID сервер». Сейчас на совместные с «1С» продукты приходится порядка 75% наших продаж ПО, но мы стремимся к паритету (50/50) и рассчитываем достичь этого баланса года через три.

В текущем году мы намерены активно развивать новое решение «AXELOT: TMS Управление транспортом и перевозками» и интеграционное «AXELOT: ESB Сервисная шина данных». Что касается нашего основного продукта «1С:WMS», то мы будем наращивать его функционал и сопутствующие услуги — круглосуточная поддержка, консалтинг и др.

CRN/RE: Почему вы считаете «1С:WMS» своим основным продуктом?

А. Т.: Хотя наша компания существует с 1998 г., свою первую нишу мы нашли только в 2003 г. — эта была именно автоматизация складской логистики. Спустя год совместно с «1С» мы выпустили первую систему WMS. В 2008–2009 гг., когда предыдущий кризис отсек большую часть западных решений, мы вошли в первую пятерку поставщиков WMS-решений в России. В 2013 г., по ряду оценок, в частности делового портала TAdviser.ru, компания AXELOT стала лидером этого рынка. И остается им и по числу проектов, и по суммарной стоимости. ■