Финансовая составляющая WMS-проекта

Какова стоимость проекта по внедрению WMS?

Стоимость проекта по внедрению WMS имеет следующие составляющие:

- Стоимость программного обеспечения (лицензий)
- Стоимость работ по внедрению системы
- Стоимость оборудования
- Стоимость системного ПО и дополнительного ПО.

Коснемся каждого из этих пунктов в отдельности и рассмотрим в контексте общих финансовых затрат на проект как определенные особенности различных WMS, так и “хитрости» в работе маркетологов и продавцов WMS-решений.

Отдельно также поговорим о значении схемы оплаты проекта.

Стоимость программного обеспечения

Эта составляющая стоимости в рамках одной компании, как правило, не подлежит изменениям от проекта к проекту.

Может возникнуть вопрос, почему у одних компаний стоимость лицензий значительно меньше, чем у других, при примерно одинаковой стоимости проекта.

Ответ прост: Компании с низкой стоимостью лицензий имеют систему с очень ограниченным функционалом и зарабатывают на работах, выполняя одни и те же доработки в каждом проекте. Удельная стоимость работ в их проекте очень велика. Другие компании, с высокой стоимостью лицензий, стараются включать в новые версии максимальный функционал выполненных ранее доработок: разработав функционал один раз, не оставляют его в локальной версии у определенного клиента, а добавляют в базовую. Таким образом, функционал базовой версии постоянно увеличивается. Удельная стоимость работ в таком проекте будет низка за счет отсутствия большого количества доработок.

Мы, в компании InStock Technologies, не просто добавляем новый функционал в базовую версию, а изначально выполняем все доработки под нового клиента в базовой версии, делая их доступными не только новым клиентам, но и всем существующим.

Стоимость работ по внедрению

Довольно интересная составляющая стоимости проекта, подход к которой в разных компаниях существенно различается

Во-первых, совершенно естественно, что стоимость работ зависит от состава работ в проекте. Возьмем, к примеру, проект без доработок. Состав работ для качественного выполнения проекта, если быть честным, достаточно велик, даже без доработок системы. Необходимо вникнуть в проблематику склада и товародвижения, настроить оптимально систему, обучить администратора, пользователей, разработать и протестировать интеграцию с системой управления предприятием, проконтролировать перевод остатков в систему, сопровождать запуск в течение нескольких недель, находясь на складе и другое. Как Вы считаете, можно ли

обойтись без каких-либо из этих работ? Одна компания в пылу конкурентной борьбы возьмется внедрить этот проект за два месяца, другая заявит минимум четыре. Почему? Чудес (в этом контексте) не бывает: первая компания ограничится выполнением минимума работ, оправдывая такой подход тем, что Клиент понимает это, требуя минимальной стоимости. В результате, качество проекта будет соответствующее, и, скорее всего, поставщик добьётся увеличения стоимости работ, когда станет понятно, что проект при таком подходе завершен быть не может. Вторая компания не поступится качеством проекта и предложит тот состав работ, который по ее мнению необходим для качественной реализации проекта. Повторюсь – это минимум четыре месяца.

Во-вторых, имеет большое значение подход к реализации работ в проекте. Лучше всего это иллюстрируется договором на выполнение работ. В одном случае, предметом договора будет *внедрение системы управления складом*, а в другом случае – *покупка определенного количества человекочасов с целью внедрения системы …*. Разница в том, что в первом случае, поставщик отвечает за результат проекта и заинтересован внедрить систему. Он просто не может сократить количество работ, понимая, что в противном случае есть большой риск не завершить проект и не выполнить договор. А во втором случае, если поставщик отработал количество человекочасов по контракту, то договор с его стороны – выполнен, хотя проект еще и не внедрен. Именно так и увеличивается бюджет проекта: нужно дополнительно потратить время на бизнес-анализ или подготовку к запуску – дополнительная оплата. Нельзя сказать, что какой-то из этих вариантов «правильный», а другой – нет. Просто Заказчик должен идти на один или другой вариант «с открытыми глазами», понимая, что сокращая начальную сумму проекта, он берет на себя риски увеличения бюджета. К слову, вариант, где риски по увеличению бюджета проекта принимает Поставщик, обычно, называется «фиксированный бюджет за проект», а тот вариант, при котором Заказчик принимает на себя риски – «фиксированный бюджет за определенное количество человекочасов»: игры маркетологов менеджеров по продажам с терминами.

Наша компания, например, больше предпочитает работать по схеме фиксированного бюджета за проект и брать риски на себя. Но в некоторых проектах мы, по согласованию с Заказчиком, работаем и по второй схеме. для сокращения же рисков Заказчика, мы предлагаем специальные схемы оплаты проекта: об этом – чуть ниже.

Стоимость оборудования

Оборудование стоит столько, сколько стоит. Стоимость оборудования в проекте сократить сложно… но все же возможно. Речь идет не о выбивании скидок у поставщиков (тема не для этой статьи), а о возможности построить некоторые бизнес-процессы работы склада без применения ТСД. Конечно, мы говорим о тех случаях, когда это не повлияет на качество бизнес-процесса. Всегда можно найти вариант выполнения бизнес-процессов, при котором не будет сканироваться все, всегда и везде, система не будет давать задание на любое движение на складе. В результате, процессы могут выполняться быстрее, а количество ТСД потребуется меньше.

Стоимость системного ПО и дополнительного ПО

Рассмотрим еще одну составляющую проекта, о которой обычно забывают: системное и дополнительное ПО.

Стоимость базы данных.

Обычно, в проектах WMS используются коммерческие базы данных MS SQL или Oracle. Для среднего проекта стоимость их лицензий составит от 300 000 до 700 000 рублей и выше. Конечно, это – самые производительные базы данных, с гарантированной технической поддержкой от производителя.

Однако, в небольших по масштабу проектах, есть возможность использовать и другие БД, как коммерческие (но более дешевые), так и некоммерческие. Основной вопрос – поддержит ли такую БД система WMS, и достаточно ли будет ее для обеспечения производительности для данного проекта.

Система IsWMS, например, разработана на Java и является платформо-независимой, в том числе, и в отношении к базе данных.

Дополнительное ПО.

А какое еще ПО необходимо для работы склада под управлением WMS?

Как минимум, это программное обеспечение для разработки/печати отчетов и этикеток. В IsWMS редактор отчетов и этикеток встроен в базовую систему. Но во многих WMS необходимо будет дополнительно приобрести отдельное ПО, стоимость которого составит до 700 000 рублей.

Схема оплаты проекта

И в заключении, несколько слов о схеме оплаты проекта.

Традиционная схема оплаты предполагает оплату лицензий сразу после подписания договора, и оплату работ по мере их выполнения. Эта схема хороша, когда бюджет на проект внедрения WMS в компании определен и деньги под него выделены. Но, даже в этом случае существует два существенных риска для Заказчика:

- Финансовый риск: оплата почти всей суммы происходит до запуска системы. В то же время, Заказчик сможет понять, внедрен ли он до конца проект и насколько качественно, только после запуска системы в эксплуатацию.
- Риск ошибки выбора: Заказчик поймет, подходит ли для него выбранная система управления складом, комфортно ли работать с поставщиком, каково качество технической поддержки – только через некоторое время работы с WMS, но никак не на этапе ее выбора.

С целью минимизации этих рисков InStock Technologies предлагает следующие схемы оплаты:

- При традиционной схеме оплаты: оплата лицензий после запуска проекта, с рассрочкой на полгода
- Оплата всего проекта после его внедрения с рассрочкой на год
- WMS в аренду

Каждый из этих вариантов имеет свои преимущества. Но главное здесь то, что эти варианты не только позволяют снизить риск проекта, но и значительно уменьшают финансовую нагрузку на компанию.

Подробнее о схемах оплаты просим Вас проконсультироваться с менеджерами компании.

Дмитрий Филатов.
Директор по развитию бизнеса
компании InStock Technologies