

18 декабря 2019

Manhattan Associates вырос в России на четверть

Выручка ГК «КОРУС Консалтинг» от внедрения решений Manhattan Associates составила за 2018 год 256,8 млн. рублей, что на четверть выше аналогичного показателя за 2017 год. Основным драйвером финансового роста стал масштабный проект по автоматизации склада для одного из крупнейших российских ритейлеров.

В 2018 году выручка «КОРУС Консалтинг», эксклюзивного партнёра Manhattan Associates, от внедрения решений вендора составила 256,8 млн. рублей, что на 25% [превышает](#) показатель прошлого года. «КОРУС Консалтинг» стабильно демонстрирует положительную динамику – в 2017 году его выручка увеличилась на 27%.

На российском рынке WMS-решений сохраняется стагнация. По данным агентства CNews Analytics, общая выручка крупнейших ИТ-поставщиков для транспортных компаний по итогам 2018 г. составила ₽29,6 млрд. Это на 7,2% меньше, чем в 2017 году.

Основными заказчиками систем управления складом по-прежнему являются enterprise-компании, инвестирующие во внедрение серьезных промышленных платформ. В 2018 году «КОРУС Консалтинг» начал масштабный проект для одной из крупнейших федеральных ритейл-сетей. Сейчас в ней идет пилотное внедрение WMS-решения, ролл-ауты планируются в следующем году. В планах до начала 2020 года – совместный с Manhattan Associates проект для отечественного food-ритейлера.

Расширение продуктового портфеля

В 2018 году компания начала активно работать с новым продуктом вендора – [Manhattan WMOS](#) (Warehouse Management for Open Systems). Это часть платформенного решения, возможности которого выходят за пределы автоматизации склада. Система включает модули для максимально полного управления персоналом на складе и оптимизационный модуль, ответственный за размещение товара. В 2019 году Manhattan Associates в 11-й раз подряд стал лидером Gartner Magic Quadrant for WMS – сегодня ИТ-решение вендора является одним из наиболее производительных в отрасли благодаря встроенной аналитике, машинному обучению и искусственному интеллекту.

Логистика переезжает в облака

Согласно собственному исследованию среди игроков логистического рынка, проведенного специалистами «КОРУС Консалтинг» в текущем году, каждая третья компания готова перенести часть логистических процессов в облако. Такой подход имеет ряд преимуществ и не уступает с технологической точки зрения on-premise системам.

«Мы видим явный интерес российского рынка к облачным решениям в сфере логистики. С Manhattan Associates уже достигнуто соглашение о разворачивании системы [Manhattan SCALE](#) в российском облаке. При этом наши клиенты смогут выбрать разные модели обслуживания, в том числе полное управление ИТ-инфраструктурой силами внешней команды.

Облачное решение уже доказало свою эффективность на западном рынке и вот-вот появятся первые отзывы от российских компаний», – комментирует

Василий Балакин, директор направления «Логистика» ГК «КОРУС Консалтинг».