

20 июня 2023

Александр Семенов, генеральный директор «КОРУС Консалтинг»: Последствия изменений для бизнеса растянутся еще на многие годы



Александр Семенов

генеральный директор группы компаний «КОРУС Консалтинг»

Уход иностранных компаний в 2022 году вызвал серьезные изменения на рынке: международный бизнес становился российским, происходила скупка активов западных компаний и перераспределение ниш среди игроков. Как ИТ-компании прошли этот этап, что происходит на рынке сейчас и какие векторы развития отрасли в 2023 году можно выделить?

Как бы вы описали сегодняшнюю ситуацию на рынке ИТ?

Александр Семенов: Российским компаниям предстоит не только заново выстраивать многие процессы, модернизировать ИТ-ландшафт, но и создавать новую корпоративную культуру. Влияние западных корпораций на внутреннем рынке было весьма значительным, именно поэтому сегодняшние трансформации в сфере ИТ затрагивают все уровни бизнеса. С другой стороны, открываются дополнительные возможности: можно выйти на новый рынок, укрепить позиции в занимаемых нишах.

Конечно, меняется картина по вендорам, приходится искать новых – все это влечет целый шлейф изменений для бизнеса. Для того, чтобы



переориентироваться на работу с российскими платформами ИТ-компаниям придется решить массу задач – обучение персонала, изменение системы мотивации и работы с клиентами и т.д. Лучше всего себя чувствуют игроки, у которых есть собственные ИТ-продукты. Однако все компании сейчас проходят этап трансформации бизнеса, связанный с адаптацией продуктового портфеля и изменениями в корпоративной культуре.

Если посмотреть на рынок, мы увидим, что идет мощный процесс консолидации. Компании, которые имеют связи, финансовые ресурсы, доступ к масштабным проектам, скупают небольшие ИТ-команды. У крупных игроков есть несколько вариантов развития: с помощью новых активов делать больше проектов и так наращивать прибыль или выходить на биржу. В целом можно также говорить о начале тренда выхода ИТ-компаний на биржу в России.



Александр Семенов

генеральный директор группы компаний «КОРУС Консалтинг»

Очевидно, что упал спрос на западные продукты, при этом резко вырос интерес к российским системам.

Какие драйверы роста бизнеса вышли на первый план?

Первый драйвер – это продолжающийся процесс импортозамещения, который далек от завершения. Только 6% представителей бизнеса считают, что прошли этот этап. У большинства не решены даже такие базовые задачи, как обеспечение технологической независимости или поддержка текущей ИТ-инфраструктуры.

Второй – необходимость быстрой модернизации ИТ-ландшафта в российских подразделениях международных корпораций. Компании оказались

отключенными от западных информационных систем, им надо на что-то переходить.

Изменился ли спрос на ИТ-решения? Что сейчас является «горячим пирожком» на рынке?

Очевидно, что упал спрос на западные продукты, при этом резко вырос интерес к российским системам, особенно построенным на базе решений «1С». Например, у нас направление «1С» показало наиболее активный рост выручки по итогам года – более 80%. Также в текущей ситуации клиентам массово требуется ИТ-консалтинг, поскольку нужно пересматривать ИТ-стратегии, планировать программы проектов и изменения в ИТ-архитектуре. В «Корус Консалтинг» выручка от ИТ-услуг выросла на 18% за 2022 год.

Много запросов на заказную разработку софта – за прошлый год прирост по этому направлению в компании составил 17%. Кроме того, мы видим существенное увеличение спроса на готовые нишевые отечественные решения, причем не только со стороны клиентов, но и со стороны ИТ-компаний, которые хотят расширять свою продуктовую линейку. Яркий пример – за прошлый год мы не только увеличили продажи платформы «Авандок» (это собственный продукт компании, зарегистрированный в реестре отечественного ПО) на 139%, но и расширили партнерскую сеть решения до 11 компаний.

Расскажите, как происходит запуск новых бизнесов внутри компании? Как отбираете бизнес идеи для инвестиций?

Есть два пути создания бизнеса внутри «Корус Консалтинг». Первый – «вырастить» направление, используя наши ресурсы и поддержку. К нам приходят опытные люди, которые готовы лидировать новые практики,

компания инвестирует в них, помогает добиться финансового результата, затем опускает в «самостоятельное плавание». Так, например, команда Supply Chain Planning в прошлом году начала работать под отдельным брендом LAMACON, а департамент системной интеграции и ИТ-аутсорсинга отделился в дочернюю компанию MONS.

Второй путь – это создание стартапа. Мы отбираем и тестируем идеи в рамках нашего акселератора, в самые перспективные – инвестируем из внутреннего венчурного фонда компании. В результате этой работы на рынок вышли три проекта, два из которых привлекли внешнее финансирование. Конечно, это только начало пути – им предстоит выстроить самостоятельную работу, провести новые раунды привлечения средств на развитие. Не каждый стартап в итоге станет прибыльным бизнесом – это нормально. В этом году мы также проводим акселерацию, набираем команды, с которыми будем плотно работать до их готовности выйти самостоятельно на рынок.

Помимо управления ГК «Корус Консалтинг» вы лично активно инвестируете в ИТ-стартапы. Расскажите, как для вас, как для инвестора прошел этот год?

В прошлом году на рынке «выстрелил» проект HRlink, в котором я являюсь одним из инвесторов. HRlink стал лидером рейтинга сервисов для кадрового электронного документооборота в России и показал хорошие финансовые результаты. Платформа специализируется исключительно на кадровом ЭДО, в этом сегменте на момент выхода продукта не было конкурентов.

Многие крупные технологические компании до событий 2022 года рассматривали выход на IPO, но после кризиса пересмотрели свои планы. Были ли у вас такие идеи?

В этом смысле мы никуда не спешим. «Корус Консалтинг» – это платформа, в рамках которой можно создавать совместные проекты, растить новые бизнесы. Мы экспериментируем сейчас в этом направлении – например, мотивируем менеджмент лично инвестировать в стартапы, которые создаются внутри компании.

Безусловно, IPO – это отличная возможность для частных инвесторов получить хорошую доходность. Яркий пример – успешный выход на московскую биржу российской ИТ-компании Positive Technologies в 2021 году.

Однако надо учитывать, что есть и риски. Например, цена акций после IPO может упасть из-за общей ситуации на рынке или манипуляций других игроков. Такое падение может серьезно подорвать репутацию и иметь долгосрочные последствия для бизнеса. Кроме того, после выхода на биржу у компании появляются новые обязательства со стороны регулирующих органов и биржевых площадок – например, ежеквартальное и годовое размещение финансовой отчетности в согласованном порядке. На соблюдение этих требований придется выделять дополнительные ресурсы.

Давайте поговорим про ситуацию на рынке труда. Как бы вы ее охарактеризовали?

По разным оценкам, за 2022 год страну покинуло около 100 тысяч ИТ-специалистов. И сейчас кадровый рынок все еще находится в стадии трансформации. Хорошо, что государство принимает различные меры поддержки, чтобы привлечь ИТ-кадры и удержать их. Западные компании были привлекательными работодателями: с одной стороны, они платили хорошие зарплаты, а с другой – предоставляли доступ к международным проектам. Те отечественные компании, которые предложат интересные и масштабные задачи, смогут привлечь лучших сотрудников.

Как решает кадровые проблемы ваша компания?

Мы привлекаем людей разноплановыми амбициозными задачами: с одной стороны, занимаемся масштабными ИТ-проектами (в том числе по [заказной разработке ПО](#)) в [РЖД](#), [«Газпром нефти»](#), крупных ритейл сетях и промышленных компаниях. С другой – работаем по продуктовому подходу, создаем собственные решения с нуля. Внутри компании работает акселератор, в рамках которого мы можем протестировать любую идею и, если она докажет свою эффективность, – инвестируем в проект и выводим продукт на рынок. Также в прошлом году мы выиграли грант РФРИТ на разработку [цифровой логистической платформы](#). Это тоже привлекательная для разработчиков история.

На чем компания будет фокусироваться в 2023 году?

Мы планируем органически вырасти на 25-30%, для этого есть все возможности. Конечно, рост будет связан с увеличением численности персонала, так как 90% нашей выручки – это услуги. Компания продолжит развиваться как платформа-акселератор для новых ИТ-бизнесов: мы сфокусируемся на развитии команд, создании собственных продуктов и развитии решений в области управления процессами и документооборота, аналитики данных, специализированных сервисов для HR. Будем работать над тем, чтобы клиенты получали измеримые результаты их бизнеса, а сотрудники чувствовали, что «Корус Консалтинг» – это компания, в которой они могут полноценно, ярко и долгосрочно себя развивать.