

27 декабря 2024

Александр Семенов, ГК «КОРУС Консалтинг»: Мы инвестируем в компании и команды для усиления наших производственных мощностей

Александр Семенов, генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг», рассказал T Adviser об итогах работы компании в 2024 году и о планах на 2025 год.

Какую динамику выручки ваша компания ожидает по итогам 2024 года?

По итогам 2024 года мы ожидаем умеренный рост выручки в пределах 20%.

Какие технологии, продукты или услуги были наиболее востребованными у ваших клиентов в 2024 году?

Сейчас востребованы только те инструменты, которые быстро дают измеримые и значимые результаты для бизнеса.

Например, в этом году мы реализовали ряд проектов по анализу и выработке рекомендаций для оптимизации запасов и всех процессов МТО, помогая бизнесу найти точки высвобождения «замороженных» средств. Это позволяло компаниям оптимизировать 30-50% запасов.



Выросли масштабы ИТ-проектов, связанных с высоконагруженными учетными системами для ритейла, а также производственных компаний. Ключевой запрос бизнеса в текущей реальности — команды, которые гарантированно умеют запускать ERP на базе 1С в сжатые сроки. Помимо ERP востребованными остаются отечественные BI, WMS, YMS и TMS системы. По нашим оценкам, количество запросов на ИТ-решения в логистике за текущий год вырос на 35%, а на системы бизнес-аналитики – на 20-30%.

Также сохранился рост спроса на заказную разработку (+25% год к году), особенно в сфере электронной коммерции, корпоративных коммуникаций, автоматизации процессов логистики и производства. Наиболее активный интерес к созданию уникальных решений мы видим в сегменте АПК.

В направлении HR-Tech набирает обороты тренд комплексной автоматизации, когда в рамках одного решения бизнес может закрывать целый ряд задач (коммуникации, целеполагание, обучение и т.д.). При этом все чаще к нам обращаются не только enterprise-компании, но и средний бизнес, который начинает осознавать важность инструментов, позволяющих оптимизировать HR-процессы.

Расскажите об одном наиболее крупном (или наиболее сложном) ИТ-проекте, реализованном в 2024 году вашей компанией (или с использованием ваших продуктов).

Один из масштабных проектов этого года – реализация программы ИТ-проектов для крупнейшего в России логистического комплекса в особой экономической зоне «Алабуга». За 4 месяца были автоматизированы

складские операции и контейнерная площадка с использованием 1С и собственной логистической платформы [KONCRIT](#). В рамках проекта внедрили несколько классов систем: WMS, TOS, YMS и корпоративную информационную систему 3PL, которая была разработана с нуля на базе KONCRIT.

Разработку KONCRIT мы также завершили в этом году. Логистическая платформа позволяет заместить целые стеки западного ПО этого класса и обеспечивает независимость компаний от иностранных поставщиков. Помимо базовых технологических процессов по управлению товародвижением на складе в системе заложены механики для оптимизации управления персоналом, биллинга, роботизации. Кроме того, компании с нетиповыми процессами, чьи требования бизнеса выходят за рамки общепринятых классов систем и готовых продуктов, смогут использовать KONCRIT как фундамент для заказной разработки.

Сталкивается ли ваша компания с кадровым дефицитом? В каких областях он ощущается наиболее остро?

Дефицит ИТ-кадров продолжается, однако ситуация постепенно выравнивается – мы видим, что на рынке появляется больше кандидатов, готовых сменить работу. У нас сейчас наиболее востребованы специалисты по решениям 1С – разработчики, консультанты, архитекторы. Также мы заинтересованы и в специалистах по продуктам международных вендоров, например, SAP или Microsoft, поскольку ранее внедренные решения продолжают работу во многих компаниях и нуждаются в поддержке и развитии.

Если кадровый дефицит для вас актуален, каким образом планируете с ним справляться в 2025 году? Какие шаги предпринимаете?

Дефицит кадров замедляет органический рост бизнеса, поэтому один из важных инструментов для опережающего рынок роста – M&A сделки. Мы инвестируем в компании и команды, которые позволят усилить наши производственные мощности, расширить продуктовый портфель и обеспечить дополнительное конкурентное преимущество.

Также мы вкладываемся в развитие бренда работодателя и стали гораздо заметнее для кандидатов на рынке труда. Рассказываем о проектах и о внутренней жизни компании, даем доступы к обучающим материалам от нашего Корпоративного университета. При этом мы уделяем пристальное внимание мотивации и вовлеченности уже работающих сотрудников.

Одно из отличий «КОРУС Консалтинг» от многих крупных игроков на рынке в том, что компания развивается, как платформа для новых бизнесов.

Мы предоставляем все необходимые ресурсы, которые нужны лидерам для того, чтобы превратить идею или наработки команды в системный и прибыльный проект. Это позволяет долгосрочно удерживать профессиональных, ярких сотрудников, дает им возможность расти – показательно, что большая часть топ-менеджмента работает в компании более 20 лет.

Кроме того, мы начали системно работать со стажерами – за последние пару лет провели больше пяти крупных стажировок для аналитиков и разработчиков, а в этом году создали Sales Camp – первую программу для молодых специалистов по ИТ-продажам. Также мы взаимодействуем с вузами – например, уже больше года «КОРУС Консалтинг» является одним из стратегических партнеров «Высшей школы экономики» в Санкт-Петербурге.

Какое решение государства из принятых в 2024 году вы считаете наиболее важным для ИТ-рынка? И почему?

Все меры поддержки оказали положительное влияние на ИТ-рынок. Для регионов сохранилась программа льготных ипотечных кредитов, расширены критерии получателей грантов по разработке российских цифровых решений. Также в этом году продолжали действовать нулевая налоговая ставка по налогу на прибыль и пониженные тарифы по страховым взносам.

Каких решений от государства в области регулирования ИТ-сферы вы ожидаете в 2025 году?

Регуляторные меры в области импортозамещения оказали положительное влияние не только на ИТ-рынок, но и на многие другие отрасли экономики, которые нуждаются в качественных отечественных цифровых инструментах и ИТ-услугах. Сохранение существующих льгот для ИТ-отрасли было бы значимым решением для всех игроков этого рынка.

Назовите топ-3 технологий, которые, как вы ожидаете, выстрелят в 2025 году?

Во-первых, это инструменты на базе ИИ, которые используются сегодня практически во всех направлениях. Наиболее распространенные – обработка и анализ больших данных, роботизация, персонализация предложений, автоматизация процессов взаимодействия с клиентами. Во-вторых – это технологии управления данными. Все больше компаний понимают ценность данных для оптимизации операционных расходов и принятия управленческих решений. Наконец еще одно перспективное направление, которое касается практически всех классов решений - low-code/no-code платформы. Многие процессы в компаниях являются типовыми, поэтому бизнес все чаще внедряет цифровые инструменты, не требующие собственных глубоких ИТ-компетенций.

Какие планы по динамике выручки ваша компания считаете реалистичными на 2025 год?

Сейчас мы не видим предпосылок для такого же бурного роста ИТ-рынка в 2025 году, как это было, например, в 2023. Наша цель на следующий год – рост бизнеса, опережающий рост рынка ИТ-услуг в целом и текущий уровень инфляции. Основные инструменты опережающего роста для нас – M&A, разработка и развитие собственных продуктов, а также расширение продуктовой линейки комплементарными нашему портфелю решениями за счет новых партнерств.

