

16 января 2025

Сейчас наши клиенты не планируют на годы вперед: интервью с генеральным директором ИТ-компании «Корус Консалтинг»

Группа компаний «Корус Консалтинг», которая оказывает ИТ-услуги для бизнеса, во многом выиграла от ухода западных компаний. За последние несколько лет ее выручка выросла почти в два раза. Компания разрабатывает собственные ИТ-продукты и внедряет решения сторонних вендоров.

Мы поговорили с генеральным директором ГК «Корус Консалтинг» о том, из-за чего компания выросла, почему за последние несколько лет революции на рынке так и не случилось, чего боятся и на что надеются российские айтишники, и почему их зарплаты вряд ли будут расти так сильно, как это было в последние 2-3 года.

О НАПРАВЛЕНИЯХ РОСТА

КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВНЕЕ ВСЕГО РАСТУТ ПО ВЫРУЧКЕ И ПОЧЕМУ, НА ВАШ ВЗГЛЯД?



Пока мы не подвели финансовые итоги года. Предварительно, самые востребованные проекты — внедрение и адаптация под конкретный бизнес высоконагруженных учетных систем, систем управления складами, проектов по Big Data и заказной разработке ПО.

У нас также активно заказывают автоматизацию процессов планирования и бюджетирования, внедрение систем HRM, построение цифровых двойников цепочек поставок (это математическая модель существующей цепи поставок, которая позволяет тестировать различные сценарии изменений в работе цепи). Все это популярно из-за событий последних лет, когда компании перестраивают процессы и активно импортозамещают.

Текущая ситуация не произвела революции на рынке, только увеличила конкуренцию между отечественными поставщиками ИТ-услуг.

Самые прибыльные направления — те, где мы продаем собственный софт и услуги, связанные с ним. Если сравнивать прибыльность сервисных компаний и тех, кто продает софт или подписку на свой продукт, разница в рентабельности большая. В первом случае это 10-20%, во втором — 30-50%. И так по всему миру.

Первый собственный продукт — это [no-code/low-code платформа «Авандок»](#). Система способна выдерживать высокие нагрузки и

поддерживать одновременную работу нескольких сотен тысяч пользователей. Это направление у нас исторически развито. Пока большинство ИТ-компаний «сидели» на западном софте, мы 10 лет назад начали разрабатывать свой продукт, где учли последние тенденции рынка. Сейчас «Авандок» — это платформа управления корпоративным контентом и процессами, где часть решения — система электронного документооборота.

Выручка от продажи решений СЭД и сопутствующих услуг в 2023 году составила 674 млн рублей — это 7% от общей выручки компании.

В этом году мы закончили разработку логистической платформы, которая называется [Koncrit](#). Она позволяет заместить целые стеки западного ПО в этой сфере. Система автоматизирует управление цепочками поставок в ритейле, дистрибуции, производстве, e-commerce и 3PL. Нам повезло, в сфере ИТ-услуг для логистики мы всегда были среди лидеров рынка. Просто раньше мы использовали американский софт, а сейчас постепенно переходим на наш. Теперь мы предлагаем полноценную альтернативу мировым лидерам в области WMS, TMS и YMS (например, Manhattan, SAP, Microsoft), но с учетом локальной специфики и требований рынка.

Еще один собственный продукт — [HRM-платформа для сотрудников K-Team](#). Люди общаются онлайн, работают с корпоративными документами, оформляют отпуска — все в рамках единого портала. Это работает и на

вовлечение сотрудников. В K-Team можно создать внутреннюю корпоративную валюту. У нас в компании такая валюта есть — сотрудники выполняют разные задания и за это получают «монетки», которыми можно оплатить, например, мерч компании.

В начале 2024 года мы запустили [комплексную E-com платформу «Бустрейд»](#) — для запуска b2b-порталов, интернет-магазинов, SRM- и LMS-систем. Уже во втором полугодии спрос на платформу вырос в 2 раза по сравнению с первыми шестью месяцами.

Мы хотим, чтобы собственных продуктов у нас было больше, но, как я говорил выше, конкуренция очень высокая.

СКОЛЬКО У ВАС ВСЕГО НАПРАВЛЕНИЙ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА — И В КАКИХ СФЕРАХ? НА ВАШЕМ САЙТЕ ПРЕДСТАВЛЕНО ОЧЕНЬ МНОГО СТРИМОВ. НА ЧЕМ ВАШ ОСНОВНОЙ ФОКУС СЕЙЧАС?

Мы — группа компаний. У нас 30 разных направлений по автоматизации и консалтингу: мы работаем с собственным софтом, помогаем компаниям настраивать чужие продукты, в том числе зарубежные, консультируем на стыке бизнес-стратегии и ИТ.

Наиболее активные отрасли по цифровизации — ритейл, E-commerce, транспорт, промышленность. Отдельно скажу о логистике. У многих компаний за последние два года сменились поставщики, ассортимент, а значит появились новые цепочки поставок, и все приходится налаживать практически с нуля.

Популярные проблемы продавцов — пересортица и затоваривание.

На новые бренды спрос прогнозировать сложнее, и в результате у компаний падают выручка и прибыль. А мы помогаем организовать эффективную логистику и снизить товарные запасы в среднем на 30-50%.

Конечно, сейчас очень много проектов на платформе по «1С». Еще одно популярное направление — заказная разработка, поскольку пока некоторых ИТ-решений просто нет на российском рынке.

Из-за экономической ситуации, в частности, из-за роста ключевой ставки, клиенты все больше думают о том, какой результат они получат прямо сейчас, а не через два года. Поэтому требования к измеримости и предсказуемости возврата инвестиций в ИТ сильно выросли. Для нас важнейший показатель — рост числа проектов, где мы гарантируем для заказчика экономический эффект от внедрения.

С другой стороны, у нас много продуктов, которые работают в режиме сервиса и могут давать быстрые результаты. Например, успешный проект, в который я инвестировал, — HR-link, сервис электронного кадрового документооборота. Подключиться можно за относительно небольшие деньги — от 500 рублей за сотрудника в год. Но ты сразу же начинаешь меньше тратить на «административку», а лояльность и эффективность сотрудников растут.

ЗА КАКИМИ ОТРАСЛЯМИ ВЫ СЛЕДИТЕ?

Нам, как поставщикам ИТ-услуг для бизнеса, особенно интересно, что будет происходить на ERP-рынке. Помимо «1С», раньше были SAP, Microsoft, Oracle. Теперь мы ждем появления отечественных конкурентов. Уже есть по крайней мере 3 претендента, которые могут занять лидирующие позиции на этом рынке — это платформы «Галактика ERP», «Турбо ERP» и Global ERP.

Для IT сегмент ERP — это определяющий рынок. Различные справочники, аналитические данные для управления бизнесом, основные интеграции с другими решениями — все это невозможно представить без участия ERP-решений. Исторически лидеры этого рынка скупают остальные ИТ-компании для того, чтобы делать полную экосистему на базе своих продуктов.



КАКУЮ ДОЛЮ ЗАНИМАЕТ «КОРУС КОНСАЛТИНГ» ЗАНИМАЕТ НА РЫНКЕ ПОСТАВЩИКОВ ИТ-ПРОДУКТОВ В РОССИИ?

Минимальную, хотя мы ее наращиваем. Мы ежегодно входим в топ-100 крупнейших российских ИТ-компаний по выручке. Если говорить про конкретные направления, то, например, среди поставщиков решений «1С» по разным версиям мы стабильно в топ-10, а среди ИТ-поставщиков для ритейла — в топ-15.

У нас очень большой рынок, и поставщик ИТ-услуг — очень широкая категория. В таких рейтингах по выручке мы на 70-80 месте. Например, «Ростех» — это тоже ИТ-компания.

О РЫНКЕ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА

У МЕНЯ СЛОЖИЛОСЬ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ЧТО ВАШИ КЛИЕНТЫ В ОСНОВНОМ — КРУПНЫЕ КОМПАНИИ. А МАЛЫЙ БИЗНЕС ВСЕ ЕЩЕ ВЕДЕТ ДЕЛА В ТЕТРАДКЕ?

Автоматизацию используют все.



Крупные компании заказывают проекты по внедрению программных продуктов. Эти проекты обычно длятся от нескольких месяцев до нескольких лет, и с нашей стороны там может работать ИТ-команда до 100-200 человек. Стоимость таких проектов — от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов рублей.

Малый бизнес себе такого не может позволить. Поэтому небольшие компании подключаются к программным продуктам или сервисам, где можно платить за подписку. У нас есть как раз такой продуктовый стартап — Sellty, для создания B2B и B2C интернет-магазина. К нему можно подключиться и сразу начать продавать свои товары. В месяц это десятки-сотни тысяч рублей.

А КАКИЕ ОТРАСЛИ ВЫ НАЗВАЛИ БЫ САМЫМИ КОНСЕРВАТИВНЫМИ, КТО НЕ ХОЧЕТ АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОЦЕССЫ?

Есть такая закономерность: чем выше в бизнесе рентабельность и чем менее он конкурентный, тем он меньше автоматизирован. Например, долгое время в стройке все делалось «на бумаге». Сейчас, как вы видите, растет конкуренция, формируются новые рыночные условия и появляется все больше продуктов для этой отрасли.

Но даже в консервативных сферах есть люди, которые, несмотря на низкую конкуренцию, активно используют ИТ как свое преимущество. Именно они

становятся лидерами рынка. За примерами далеко не надо ходить. Когда Тиньков (признан иноагентом) построил новую модель банка, он сразу стал лидером. Никто не работал без отделений, а они взяли и сделали. Здесь, безусловно, удалось завоевать рынок именно за счет IT. Такая же история и с DODO Group.

IT — это мощнейший инструмент, который влияет на взаимодействие с конечным покупателем. Во многих сферах у нас все еще низкий уровень конкуренции, особенно в диджитал.

Недавно я хотел найти людей по обслуживанию газового котла. Я оставил три заявки на их исключительно неудобных сайтах, и мне никто даже не перезвонил.

УЧИТЫВАЯ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ УШЛИ ИЗ РОССИИ, ТО КАК ПОЛУЧАЕТЕ ИХ ПРОДУКТЫ И КАК УДАЕТСЯ ИХ ПОДДЕРЖИВАТЬ?

Поставщики ушли, а продукты-то остались. Есть много компаний, которые переходить никуда и не планируют, потому что это очень дорого. Если взять

продукты старых версий, не облачные, а локальные, то они работают хорошо. В них просто нужно добавлять новые настройки и функции. Мы этим занимаемся в том числе.

Компаний, не перешедших на отечественный софт, тысячи. В ритейле, например, многие продолжают использовать SAP и Oracle. Крупные металлургические компании тоже продолжают использовать эти продукты.

А ЧТО ДОЛЖНО СЛУЧИТЬСЯ, ЧТОБЫ ЭТИ КОМПАНИИ ПЕРЕШЛИ НА РОССИЙСКИЙ СОФТ?

Мотивация бывает, как мы знаем, разная. Можно выпустить закон и запретить использовать западные программы, тут нет вопросов.

Для органического перехода есть несколько препятствий. На прошлые проекты по автоматизации потрачены миллиарды долларов, и для перехода на другой софт тоже нужны деньги. Плюс, у крупных компаний большие требования к функциям, к производительности. И ряд вещей пока даже не представлен в отечественных решениях. Конечно, новые функции появятся, но на это нужно время. Иногда компании замещают отдельные куски западного софта — например, офисные программы, электронную почту или документооборот.

Новые проекты, конечно, стараются запускать без западных систем, но не всегда есть такая возможность.

ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ И РОССИЙСКОМ ИТ

КАКИМИ ВАМ ВИДЯТСЯ ДАЛЬНЕЙШИЕ ТРЕНДЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ? НА ЧТО РАССЧИТЫВАТЬ РОССИЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ?

Я думаю, что российские компании будут выпускать все больше новых ИТ-продуктов. Появятся новые игроки и сервисы. Рынок будет постепенно укрупняться и консолидироваться.

Развитие некоторых областей ИТ потребует существенного времени и ресурсов. Но одного желания что-то произвести мало, все определяется объемами рынков сбыта. Чем больше у нас будет рынков, куда мы сможем это продавать, тем быстрее будут появляться продукты. Все это требует инвестиций — от государства, от частных лиц. Где в России найти столько клиентов, чтобы окупилась та же офисная программа и стала такими же крутыми как пакет MS Office? Есть мнение, что для эффективного развития массового ИТ-продукта нужен рынок сбыта в 500 миллионов человек. В России этот рынок примерно в 3-4 раза меньше. Поэтому сейчас многие компании идут в Азию, в Африку или в Южную Америку. Инженерная подготовка в России прекрасная, продукты мы делать точно умеем.



Мы сами пока только присматриваемся к этому рынку, конкретных планов по выходу нет.

У нас появились российские операционные системы и некоторые из них даже вышли на биржи (в 2023 году группа «Астра», поставщик Astra Linux, вышла на IPO на Мосбирже — Прим. RB.RU). Тренд с выходом на биржу ИТ компаний будет только усиливаться, так как это позволяет привлекать ресурсы для неорганического роста и обеспечивать ликвидность капитала основателям бизнесов. Именно такие компании будут консолидировать рынок. Группа компаний Softline — один из ярких примеров.

СКОЛЬКО ЛЕТ ПОНАДОБИТСЯ НАШЕЙ ИТ-ИНДУСТРИИ, ЧТОБЫ ВЫДАТЬ ТОТ САМЫЙ «ЗАПАДНЫЙ УРОВЕНЬ»? ОКЕЙ, НЕ БУДЕМ БРАТЬ ВО ВНИМАНИЕ ЧИПЫ, КОТОРЫМИ ВЫ НЕ ЗАНИМАЕТЕСЬ. ВОЗЬМЕМ КАК РАЗ ПРОДУКТЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА.

Ну, смотрите, наша банковская отрасль появилась позже мировой, но мы стали лидерами по уровню сервиса и качеству банковского продукта для конечного потребителя. То же самое и с «Госуслугами».

Почему? Мы начали делать это, когда уже большинство технологий сложилось, можно было что-то скопировать и не допускать ошибок, которые



делали компании в Европе и США. Технологические гиганты в Азии также стартовали позже, и мы видим, что Китай опережает Запад в области автомобилестроения или освоения космоса.

Иногда страны — это как стартапы. Все зависит от идеи и мотивации. У нас большое население, у которого мотивация лучше жить, больше работать. А в Европе, например, такого настроения у людей нет, потому что эти рынки давно сложились, и компании не хотят быстро меняться. Что критично для конкуренции в новом мире, где есть мощнейшее соперничество со стороны стран Азии, например. И на заградительных импортных пошлинах долго не продержишься.

В общем, на мой взгляд, нам нужно лет 5-10, чтобы доработать свои продукты, которые не будут уступать импортным. И, как я уже говорил выше, доступ к новым рынкам сбыта.

ХОРОШО, 5-10 ЛЕТ ПРОШЛО, ЗАПАДНЫЕ КОМПАНИИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ. КАК ОНИ СЕБЯ ПОЧУВСТВУЮТ НА ЭТОМ НОВОМ РЫНКЕ?

Им будет сложно, но возвращение возможно. Я сейчас перечитываю «Войну и мир» в очередной раз. Там рассказывают, как российское общество реагировало на вторжение Наполеона. Элита перестала говорить по-

французски, отрицала все, что связано с Францией.

Потом прошло время, все свыклись. И я считаю, что у нас тоже будет циклический процесс: компании ушли и могут вернуться.

Они столкнутся с более жесткой конкуренцией, чем раньше. Сейчас есть отличная возможность для российского IT нарастить свой потенциал. Хочется, чтобы государство помогало компаниям, чтобы они действительно чувствовали свою конкурентоспособность и получали инвестиции.

Но если мы хотим, чтобы наши продукты конкурировали с зарубежными, не стоит пытаться их оградить от мира. Естественная конкуренция — самая лучшая для рынка.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ТЕКУЩУЮ ГОСПОДДЕРЖКУ АЙТИШНИКОВ, ЕЕ ДОСТАТОЧНО?

За последние три года было сделано очень много. Я считаю, что это были беспрецедентные меры: с точки зрения инвестиций и грантов, отсрочек от армии, IT-ипотеки. Вся отрасль очень признательна министру цифрового развития Шадаеву. Он лично вовлекся в наши проблемы, не словами, а делами. Понятно, что дальше в таком объеме поддерживать нас будет непросто.



О РЫНКЕ ТРУДА

А ЧТО С НЕХВАТКОЙ КАДРОВ? С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ВСЕ ГОВОРЯТ О «РЫНКЕ РАБОТНИКА», С ДРУГОЙ — МЫ ВИДИМ СОКРАЩЕНИЯ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ.

Пока что на рынке все еще выбирает работник. Сейчас сложно найти хороших специалистов — из-за демографической ямы среди молодого поколения. Но мы видим, что айтишники потихоньку начали снижать планку.

ПОЧЕМУ?

Мы, например, на следующий год запланировали рост штата, потому что наши услуги востребованы. Но многие компании закредитованы — среди наших клиентов некоторые просят отсрочки. Они могут начать резать IT-бюджеты и будут рассматривать под микроскопом все траты, которые не дают новых стратегических преимуществ и не снижают затраты. Это связано с инфляцией, с текущей ставкой рефинансирования.

Мой прогноз для айтишников: я бы не ждал огульного повышения зарплат и найма. Хорошую работу будет найти труднее. Требования к опыту кандидатов будут расти.



О КРИЗИСЕ

КАК КРИЗИС ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ПОВЛИЯЛ НА ВАШ БИЗНЕС?

По ряду направлений в этом году мы видим незначительное снижение спроса. Я бы не назвал конкретные отрасли, скажу так: компании начинают откладывать необязательные проекты.

Я недавно говорил с одним из наших крупных ритейлеров. Компания в этом году не будет инвестировать в IT, кроме E-com. Им важно только ключевое направление, второстепенные проекты временно «замораживают».

В стратегии нашей компании на будущий год прописано, что мы фокусируемся на тех продуктах, которые дают «понятные, измеримые значимые результаты» — сейчас такой рынок.

КАК ВЫ КОРРЕКТИРУЕТЕ СВОЮ СТРАТЕГИЮ В МЕНЯЮЩЕМСЯ РЫНКЕ?

Мы пока не сокращаем свой бюджет, просто перешли к более детальному скользящему планированию. Фокусируемся на тех, клиентах, которые хотят у



нас покупать, и быстро переключаемся между проектами.

Например, несколько лет назад мы сделали новую платформу — KeepRise — для ритейла. Это сервис, который занимается ценообразованием, то есть отвечает на вопрос, на какие товары, где и когда и какая должна быть цена, чтобы оптимизировать прибыль. Подобные продукты сейчас очень востребованы.

Сейчас это уже самостоятельная компания, которая развивается отдельно от ГК.

А КУРС ДОЛЛАРА КОНКРЕТНО НА ВАС КАК-ТО ВЛИЯЕТ, УЧИТЫВАЯ, ЧТО ВЫ РАБОТАЕТЕ С ЗАРУБЕЖНЫМ СОФТОМ?

Не больше, чем на всех остальных: инфляция, расходы на продукты, где есть иностранная составляющая типа бумаги для офиса. У нас нет затрат в долларах. Компании, которые поддерживают зарубежный софт, как я уже говорил, используют старые версии продуктов, так что мы для них ничего на Западе не покупаем.

О СТАРТАПАХ И ИНВЕСТИЦИЯХ

ВЫ МНОГО ЛЕТ РАБОТАЕТЕ СО СТАРТАПАМИ — ВНУТРИ КОМПАНИИ И КАК БИЗНЕС-АНГЕЛ. РАССКАЖИТЕ, КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СТАРТАП, ЧТОБЫ ПОНРАВИТЬСЯ ИНВЕСТОРУ, ОСОБЕННО В ТАКИЕ НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА ДЛЯ ВЕНЧУРА?

На мой взгляд, хороший стартап не ищет инвестора, за ним уже очередь стоит. Я в основном инвестирую по рекомендациям либо в те проекты, которые хотят работать по каким-то причинам именно со мной и с платформой «Корус Консалтинг». Я — не профессиональный бизнес-ангел, обычно такие вещи происходят спонтанно.

НО У КОМПАНИИ ЕСТЬ СВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД

В последнее время мы снизили нашу инвестиционную активность в силу понятных причин. Но в целом компания инвестирует в продуктовые команды, которые дают синергетический эффект нашему бизнесу. Условно, мы занимаемся планированием и бюджетированием, и к нам приходит команда с готовым продуктом в этой области. Тогда мы его внимательно рассмотрим. Пока открыты только для комплементарных продуктов и проводим 1-2 инвестиции в год.

ОБ HR-ПРОЦЕССАХ И БРЕНДЕ

НЕДАВНО ВЫ ПЕРЕДАЛИ ОЧЕРЕДНУЮ ДОЛЮ КОМПАНИИ СВОИМ СОТРУДНИКАМ — ТЕПЕРЬ НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ИМЕЮТ 1,5% В «КОРУС КОНСАЛТИНГ». ПОЧЕМУ ВЫ ВЫБРАЛИ ТАКУЮ СТРАТЕГИЮ?

Моя глубокая убежденность, что основной актив IT-компаний – это их люди. Особенно в консалтинге. Если взять какую-нибудь компанию большой четверки, то, там будет партнерская модель. Я за то, чтобы ключевые сотрудники постепенно становились в том числе и собственниками.

В конечном итоге должна получиться модель, которая всем выгодна. Если основатель сидит на своих акциях, компания часто ограничена в росте. Я хочу, чтобы наша компания росла, а команда воспринимала общие цели как личные.

В основном акционеры — люди, которые проработали у нас более 10 лет и внесли значимый вклад в развитие бизнеса.

ВЫ ЧАСТО ГОВОРИТЕ О РАЗВИТИИ HR-БРЕНДА И О ТОМ, КАК ОН ВАЖЕН ДЛЯ IT-КОМПАНИЙ. ПОДЕЛИТЕСЬ СВОИМИ ГЛАВНЫМИ НАРАБОТКАМИ?

В «Корус Консалтинг» действительно уникальная корпоративная культура. В компании работает очень много людей, которые остались с самого основания, например, наш HR-директор. Все они сменили множество ролей за это время. Меня это очень вдохновляет.

Если говорить о конкретных бенефитах, у нас внутри есть десяток клубов по интересам — от бега до хора. Мы стараемся устраивать много мероприятий для сотрудников и для клиентов.

Для роста мы проводим небанальные бизнес-тренинги. Например, у нас проходят управленческие поединки по методике Владимира Тарасова (бизнес-тренер, автор популярных книг по менеджменту — Прим. RB.RU), где люди могут прокачать свои навыки в переговорах. Есть программа менторинга: любой сотрудник может написать заявку и попросить кого-то из руководителя, включая меня, стать его ментором.

Но мы эти мероприятия не навязываем, важно желание человека. Для продавцов, например, у нас есть переходящий приз: мы раз в квартал разыгрываем автомобиль, и на три месяца он достается тому сотруднику, который передал больше всего лидов в другой департамент.



О ЛИЧНОМ

ПРО БИЗНЕС МЫ УЖЕ МНОГО ПОГОВОРИЛИ, НО У МЕНЯ ЕСТЬ ПАРА ЛИЧНЫХ ВОПРОСОВ. КАКОЙ ПУТЬ ВЫ ПРОШЛИ ОТ НАЕМНОГО РАБОТНИКА ДО ТОП-МЕНЕДЖЕРА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, КОТОРЫЙ УПРАВЛЯЕТ IT-КОМПАНИЕЙ С МИЛЛИАРДНЫМИ ОБОРОТАМИ?

У меня здесь все просто. Я окончил математическую школу в Петербурге, потом пошел в университет на прикладную математику. Поэтому я занимаюсь ровно тем, на что учился.

Мне повезло: преподаватели по программированию сказали, что в одной из петербургских компаний, работающих на федеральном уровне, есть классная вакансия. Так я сразу влился в эту большую повестку и проработал там почти 8 лет. Компания занималась примерно тем же, что сейчас делает «Корус Консалтинг».

Я пришел наемным сотрудником, тогда компании было уже 3 года. Мне повезло снова, потому что уже тогда основатели считали, что наемные



сотрудники могут и должны расти.

КАКИЕ ФАКТОРЫ И КАКИЕ КАЧЕСТВА ПОЗВОЛИЛИ ВАМ ВЫРАСТИ В ГЕНДИРА И СОБСТВЕННИКА КОМПАНИИ?

Я думаю, что важный фактор — основатели были нацелены на развитие сотрудников и на свое развитие. Например, Денис Свердлов, сооснователь «Коруса», ушел строить другую компанию. Да и другие топ-менеджеры хотели развиваться дальше, ушли, а мне предложили стать генеральным директором. Люди не держались за компанию и продвигали молодых вперед. Мне на тот момент было около 30.

У меня есть внутренний запрос на постоянное обучение. Я окончил ИМИСП в 25 лет, это ведущая бизнес-школа в Питере, потом успел поучиться в Оксфорде и Сколково.

Если говорить не про обстоятельства, а про качества, думаю, важны желание развиваться и брать на себя ответственность, прежде всего за себя самого. Ну и, иметь искреннее желание помогать людям вокруг развиваться.

КАК ВЫГЛЯДИТ ВАШ ДЕНЬ? У ВАС ВОООЩЕ ЕСТЬ БАЛАНС МЕЖДУ ЖИЗНЬЮ И РАБОТОЙ, ТОЛЬКО ЧЕСТНО?

Я бы сказал, что баланс есть. В своем бизнесе я не тушу пожары, это точно. У меня сформированный график.

Я живу. На следующий год, например, сформировал график отпусков и уже куда-то билеты купил. Я планирую нормально отдохнуть.

Стратегически я бы хотел меньше работать и больше тратить времени на вещи не связанные с работой. Я могу, например, сходить на мастер-класс по пению в условно рабочее время — в 17 часов. Но это с учетом того, что я начну работать пораньше.

Я буду работать в выходные, но не потому, что я что-то не успеваю, а так выстроен мой график. У меня есть выделенное время в воскресенье, когда я думаю про стратегические вещи, и никто меня не отвлекает.

А К ЧЕМУ СТРЕМИТЕСЬ В ПЛАНЕ РАБОТЫ И ОТДЫХА?

Я бы хотел, чтобы баланса было еще больше. Если мы построим экономическую модель, так, что мы будем так эффективны, но у нас будет больше времени отдыхать, это же классно.

Поэтому мы сейчас у себя внутри очень много занимаемся внедрением ИИ в рабочие процессы.

У ВАС В 2012 ГОДУ БЫЛА УСПЕШНАЯ СДЕЛКА СО СБЕРОМ, КОГДА ОНИ КУПИЛИ У ВАС ОДИН ИЗ ПРОДУКТОВ — СЕЙЧАС ОН НАЗЫВАЕТСЯ «СБЕР КОРУС». ИЗ-ЗА СХОЖЕСТИ НАЗВАНИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИНТЕРВЬЮ Я СЛЫШАЛА ВОПРОСЫ: А «КОРУС КОНСАЛТИНГ» — НЕ ПРОЕКТ СБЕРА?

Сделка случилась 12 лет назад, а вопросы по ней еще поступают!

Тогда Сбер купил у нас отдельное юрлицо ООО «Корус Консалтинг СНГ» и вместе с ним продукт по обмену сообщениями между поставщиками и сетями ритейла — EDI, Electronic Data Interchange (Электронный обмен данными — Прим. RB.RU). Они его назвали «Сбер Корус», впоследствии туда добавили еще функции КЭДО. Сейчас мы никак не связаны ни с продуктом, ни с компанией Сбер.

Это был первый опыт продажи для компании. Представляете, в один день мне звонят и говорят: «Это вас из Сбербанка беспокоят, мы бы хотели обсудить возможную сделку». Всем читателям желаю однажды услышать такой звонок.

По итогам сделки Сбер попросил нас больше EDI не заниматься, мы этого и не делаем.

О БУДУЩЕМ И НЕЙРОСЕТЯХ

А КАК КОНКРЕТНО ВЫ В КОМПАНИИ ПРИМЕНЯЕТЕ ИИ?

Я пришел к выводу, что его нужно применять везде. Например, во время нашего разговора мы оба могли бы использовать бота, который добавляется в видеоконференцию и подсказывает, врет человек или нет. Или есть приложение, которое предлагает наиболее выигрышную стратегию в переговорах.

Мы сейчас начали использовать ИИ для разработки проектных документов и регламентов — это ускоряет процессы на 20-30%.



Эта область огромна. Тот, кто будет встраивать искусственный интеллект в свою работу, станет значительно быстрее и успешнее своих конкурентов.

