

26 апреля 2023

Итоги 2022 года ГК «КОРУС Консалтинг»: выручка от ИТ-услуг и реализации собственных продуктов выросла на 18%

В 2022 году большинство проектов касались миграции на российские решения и комплексной перестройки ИТ-ландшафта, а самыми востребованными услугами стали ИТ-консалтинг и заказная разработка.

По итогам 2022 года выручка «КОРУС Консалтинг» составила почти 5,6 миллиардов рублей.

Группа компаний нарастила долю ИТ-услуг и собственных продуктов в общей структуре выручки с 54% до 86%. По сравнению с 2021 годом доходы от реализации ИТ-услуг и собственных цифровых решений выросли на 18% и составили более 4,8 миллиардов рублей. Наиболее активный рост показали направления: «1С» (более 80%) – это внедрение решений «1С:ERP», «1С:Управление холдингом», «1С:ERP УХ», «1С:WMS», «1С:Зарплата и управление персоналом» и других продуктов российского вендора, корпоративные



порталы (+79%) и CRM (+14%), системная интеграция и ИТ-аутсорсинг (+68%). Бурный рост продаж показал собственный продукт компании, зарегистрированный в реестре отечественного ПО, - low/no code платформа «Авандок» (+139%). Также «КОРУС Консалтинг» реализовал ряд проектов, связанных с внедрением аналитических решений, – выручка этого направления по итогам 2022 года составила почти 1,4 миллиарда рублей.

Средний чек по компании вырос на 10-15% в зависимости от направления, а количество проектов увеличилось на 10%. Отраслевая структура проектов не изменилась: транспорт и логистика (более 40% от общей выручки), промышленность, розничная торговля и электронная коммерция, фармацевтика и финансы.

Среди крупнейших клиентов: [«Аскона»](#), [«Востокцемент»](#), [«БФТ-Холдинг»](#), [«Галамарт»](#), [«ЕВРАЗ ТК»](#), [«Зентива Фарма»](#), [торговая сеть «Пятерочка»](#), [холдинг «ЭКО-культура»](#), [Familia](#), [Lamoda](#) и другие. Также группа компаний продолжила многолетнее сотрудничество с [«ВТБ Лизинг»](#), [«Газпром нефть»](#), [«О'КЕЙ»](#), [«Первая грузовая компания»](#), [торговым домом «Петрович»](#), [ОАО «РЖД»](#), [«Магнит»](#) и другими партнерами.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО

С уходом зарубежных вендоров резко вырос спрос на решения, способные заместить западный софт, а также на комплексные ИТ-услуги, касающиеся

миграции данных, пересмотра ИТ-стратегии и разработки новой целевой ИТ-архитектуры. Поэтому большинство проектов касались миграции на отечественное ПО (как cloud, так и on-premises).

Основные требования клиентов при переходе на новый софт – оперативность и четкое соблюдение сроков. Их особенно сложно реализовать при миграции базовых учетных систем. Однако в 2022 году появились примеры таких проектов. Так, «КОРУС Консалтинг» завершил проект для фармацевтической компании «Зентива Фарма» по переходу с SAP на «1С» за 1,5 месяца.

В рамках работы над импортозамещением цифровых продуктов компания приступила к разработке цифровой логистической платформы. Решение позволит заместить зарубежные WMS-продукты и обеспечить бизнесу независимость от иностранных поставщиков. На разработку платформы «КОРУС Консалтинг» получил грант Российского фонда развития информационных технологий на сумму более 99 миллионов рублей.

СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И БРЕНДЫ

Одним из приоритетов «КОРУС Консалтинг» остается разработка собственных ИТ-продуктов и брендов. Компания позиционирует себя, как платформу для старта и развития новых ИТ-бизнесов. В прошлом году ГК «КОРУС Консалтинг» создала две дочерние компании: LAMACON, которая

специализируется на логистическом консалтинге и математическом моделировании цепей поставок, и MONS, профиль которой – ИТ-интеграция и аутсорсинг.

В качестве самостоятельных бизнесов начали работать три стартапа, созданные внутри компании – это сервис KeepRise для автоматизации ценообразования, облачная платформа для создания B2B-портала Sellty и решение для управления продажами на маркетплейсах Union-marketplace. Также в прошлом году компания зарегистрировала в реестре отечественного ПО собственный продукт – корпоративный портал K-Team.



Несмотря на внешнюю ситуацию, мы оцениваем итоги 2022 года позитивно. Главные показатели бизнеса, на которые мы смотрим, – прибыль и маржинальность – продемонстрировали хороший прирост. Кроме того, нам удалось нарастить долю от продаж ИТ-услуг – это ключевое для нас направление. Таких результатов удалось добиться за счет трех факторов. Во-первых, клиентам в связи с резкими изменениями на рынке требовался именно ИТ-консалтинг. Нужно было пересматривать ИТ-стратегии, продумывать целевую ИТ-архитектуру, планировать программу проектов – а это основная наша экспертиза. Во-вторых, наши клиенты понимают ценность ИТ для бизнеса и не останавливали проекты на длительный срок. Дополнительно вырос интерес к цифровизации со стороны не только коммерческих компаний, но и государства и госкорпораций, что позволило нам усилить присутствие в этом сегменте. И, в-третьих, мы провели серьезную работу над внутренней эффективностью – оптимизировали процессы, трансформировали продуктовый портфель, постоянно обучали людей, создавали собственные решения. Все это позволило нам завершить год в плюсе.

Александр Семенов,
генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»