

28 ноября 2024

## Топ-менеджеры ГК «КОРУС Консалтинг» получили еще 2% компании

### **Генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов**

передал еще 2% компании топ-менеджерам в рамках опционной программы. Сделка была закрыта 19 ноября 2024 года. Семенов пояснил RB.RU, что продолжит развивать опционную программу в пользу сотрудников, которые внесли значимый вклад в развитие ГК.

19 ноября доли в ГК «Корус Консалтинг» (юрлицо ООО «Корус Консалтинг ГК») получили замгендиректора по группе департаментов «1С» и ERP Ольга Семеновская, директор департамента «1С» Михаил Киреев, директор по развитию бизнеса департамента аналитических решений Андрей Байбутов, коммерческий директор департамента аналитических решений Константин Смирнов.

Семеновская увеличила свою долю с 0,5% до 1,5%, Байбутов и Смирнов нарастили участие с 0,25% до 0,5% каждый, а Киреев впервые получил 0,5%. В настоящее время участниками ООО помимо Александра Семенова являются еще 16 сотрудников компании.



Семенов начал распределять доли около 7 лет назад с постепенным их юридическим оформлением. Сначала единоличный владелец компании снизил свое участие со 100% до 83,5%, а затем распределил еще 5,25% среди топ-менеджеров. В настоящее время у Семенова остается 78,25% в компании, в планах дальнейшее сокращение своего участия в пользу ключевых сотрудников.

Мы не ограничены в размере доли, которая может быть передана топ-менеджменту. В консалтинговом бизнесе основной актив — это люди, поэтому такие программы долгосрочной мотивации крайне важны. Главное, чтобы это было выгодно текущим акционерам и увеличивало стоимость их доли и компании в целом.

Александр Семенов

Все договоренности в рамках опциона прописываются на три года в индивидуальном порядке. Одним из условий получения доли является отсутствие возможности продать ее третьим лицам. Раскрывать другие условия Семенов не стал, упомянув, что считает положительным опыт Positive Technologies, где реализовали программу совладения POSI.

Отвечая на вопрос об оценке переданных менеджменту в ноябре 2%, Семенов заявил, что исходит из общепринятых формул, которые, в зависимости от состояния рынка, имеют мультипликатор от 4 до 5 к прибыли. Ранее в июле группа компания анонсировала увеличение выручки на 30% до 9,7 млрд рублей по итогам финансового года.

Аналитик ФГ «Финам» Леонид Делицын оценил долю в 2% в 260 млн рублей, а всю компанию — в 13 млрд рублей.

Опционная программа для топ-менеджмента широко распространена в IT-компаниях, поскольку помогает сдерживать рост зарплат топ-менеджмента. Соглашаясь на опцион, топ-менеджер предпочитает будущее вознаграждение текущему, причем размер этого будущего вознаграждения в теории зависит от таланта и вклада менеджмента в бизнес компании.

Семенов уточнил, что в настоящее время компания реализует около 270 проектов, каждую неделю начинает два новых. Среди крупнейших гендиректор упомянул расширение системы управления данными РЖД, автоматизацию логистического комплекса ОЭЗ «Алабуга», внедрение системы бюджетирования в «Евраз». Компания сотрудничает с ритейлерами

«Галамарт», «Лемана ПРО», «Рив Гош», производственными предприятиями, например, тепличным комплексом «Эко-культура», «Русагро», Icon Tyres, транспортными и логистическими компаниями — «Еврологистика», ОТЭКО, а также компаниями нефтегазового комплекса — «Газпром нефть», «Иркутская нефтяная компания» и другими.

В портфеле «КОРУС Консалтинг» помимо решений крупнейших российских вендоров, есть и собственные разработки: [цифровая логистическая платформа Koncrit](#), [HR-платформа K-Team](#), [low-code/no-code платформа «Авандок»](#).

Компания рассматривает новые приобретения на ИТ-рынке.

Мы постоянно рассматриваем компании для инвестиций или создания СП. В год мы делаем одну-две сделки.

По словам основателя, идут переговоры о приобретении небольших ИТ-организаций с выручкой от 100 до 500 млн рублей.

Новые компании органично дополняют наш продуктовый портфель. Мы работаем в том числе и как акселератор, который повышает эффективность других бизнесов или помогает стартовать на рынке новым направлениям. Нам особенно интересны команды, которые создают решения в области аналитики данных, автоматизации оперативного и финансового учета, бюджетирования и документооборота.

На работе компании пока не сказывается рост ключевой ставки ЦБ, но клиенты стали более требовательными к окупаемости проектов.

Мы видим, что некоторые клиенты стали гораздо осторожнее относиться к капитальным затратам и не готовы планировать что-то "вдолгую". Заказчики предъявляют больше требований к окупаемости вложений — мы к этому готовы и ставим целью каждого сотрудничества получить значимый и измеримый результат для бизнеса.