

06 апреля 2026

## Выручка «КОРУС Консалтинг» за 2025 год выросла на 19%

*ГК «КОРУС Консалтинг» подвела финансовые итоги за календарный 2025 год. Группа компаний увеличила объемы продаж ИТ-услуг на 29%. Наибольший рост показали направления ИТ-консалтинга, заказной разработки, HR-Tech, ERP-, WMS- и BI-решений, а также внедрения ИИ-сервисов. Также компания нарастила объемы продаж в таких отраслях как ритейл и дистрибуция, промышленность и производство, транспорт и логистика.*

Общая выручка группы компаний за 2025 год\* составила **10,8 млрд рублей\*\*** – это **на 19% больше, чем за 2024 год**. Выручка от продажи ИТ-услуг (внедрение ПО, сопровождение и техническая поддержка, консалтинговые услуги) выросла на 29% и составила более 9,9 млрд рублей – это 92% от общей выручки. Остальные 8% пришлись на продажу ПО и оборудования. Количество сотрудников группы компаний увеличилось на 6% и превысило 1600 человек.

Выручка по направлению «внедрение ПО» выросла до 6,4 млрд рублей (+55%), по направлению «заказная разработка» – до 1,9 млрд рублей (+55%), а по консалтинговым услугам – почти до 2 млрд рублей (+29%).

Отраслевой срез проектов не изменился. Больше всего выручки пришлось на проекты, реализованные в сферах: ритейл и дистрибуция – 2,9 млрд рублей (+13%), транспорт и логистика – 4,4 млрд рублей (+2%), промышленность и производство – 2,8 млрд рублей (+27%).

Выручка от реализации проектов по внедрению, кастомизации и обслуживанию ERP-систем достигла 2,1 млрд рублей (+47%), от внедрения решений по аналитике данных – 2 млрд рублей (+15%), от проектов по автоматизации логистических процессов – 926 млн рублей (+30%). Также на 10% вырос объем продаж продуктов на базе платформ 1С и связанных с ними услуг.

Выручка от продажи услуг и решений по направлению HR-tech, в том числе – от продажи собственной HRM-платформы [K-Team](#), выросла более чем на 19% до 485 млн рублей. Доходы от продажи платформы и семейства продуктов по управлению корпоративной информацией [«Авандок»](#), а также услуг, связанных с ними, составили 700 млн рублей. Кроме того, в 7,7 раза выросла выручка от продаж собственной комплексной e-commerce платформы [«Бустрейд»](#) для автоматизации оптовых продаж, закупок и сервиса.

В 2025 году дочерняя ИТ-компания [LAMACON](#), развивающая решения для дизайна и оптимизации цепей поставок, **получила статус участника «Сколково»**. Компания продолжила совершенствовать инструмент математического моделирования «LAMACON ГУРУ 2.0». Растущий интерес клиентов к продукту отразился в ключевых показателях: выручка от подписок на доступ к системе увеличилась на 18%, а количество пользователей выросло на 20% по сравнению с 2024 годом.

Особое внимание в прошлом году группа компаний уделила **расширению функциональности собственных продуктов за счет внедрения инструментов ИИ**. Например, в платформу для управления корпоративным контентом «Авандок» был добавлен новый модуль – «Авандок.ИИ Ассистент», предназначенный для работы с корпоративными базами знаний, нормативной документацией и инструкциями в формате «вопрос–ответ». В системе управления двором [KONCRIT | YMS](#) появились взаимосвязанные ИИ-агенты, позволяющие управлять расписанием и бронированием слотов на прибытие транспорта, регистрировать незапланированные рейсы, формировать комплект входящих данных, управлять очередью на въезд и

выезд, назначать оптимальные доки для разгрузки и загрузки, а также прокладывать маршруты движения внутри двора, в том числе с учётом заторов и загруженности зон. В HRM-платформе K-Team уже есть ИИ-сервисы, с помощью которых можно анализировать резюме и интервью, проводить HR-анализ опросов и рабочих чатов. Также дочерняя компания «ДАР» разработала ИИ-решение для ревью кода, а LAMACON добавила в линейку собственных решений ИИ-инструмент «LAMACON ГУРУ Аналитик», который проверяет входные данные для математических расчетов на консистентность, полноту и достоверность.

В 2025 году «КОРУС Консалтинг» вывел на рынок **две новые дочерние компании**: [ROXIT](#), специализирующуюся на стратегическом, операционном консалтинге и реализации сложных ИТ-проектов, и [«ДАР»](#), занимающуюся созданием, внедрением и развитием аналитических решений. Также группа компаний заключила серию партнерств с ведущими российскими вендорами и ИТ-компаниями: Yandex Cloud, российскими разработчиками «Галактика» и «Бизнес Технологии» (Global ERP) и др.

\*В период с 01.01.2025 по 31.12.2025

\*\*С учетом НДС



Александр Семенов  
Генеральный директор ГК  
«КОРУС Консалтинг»

Можно сказать, что текущий рост — это не “простая история успеха”, а отражение сложной адаптации российского бизнеса к новым условиям, где ключевыми факторами становятся информационная безопасность, устойчивость ИТ-инфраструктуры, доступность компетенций, способность быстро перестраивать ИТ-ландшафт и внедрять ИИ в ключевые бизнес-процессы. В ближайшее время мы ожидаем, что рынок будет развиваться не за счёт общего расширения ИТ-бюджетов, а за счёт перераспределения инвестиций в пользу проектов, показывающих измеримый эффект в операционной эффективности и обеспечивающих гибкое и прозрачное управление ресурсами компании.