

СКБ Контур: что позволяет компании сохранять высокие темпы роста?

СКБ Контур разрабатывает ПО для бухгалтерии и бизнеса. Основанная в далеком 1988 году, компания показывает стабильно высокие темпы роста выручки (в 2014 году – 23%, в 2013 году – 19%, в 2012 – 20%) и входит в тройку крупнейших разработчиков ПО в РФ. Секрет долговременного успеха СКБ Контур – в сочетании преемственности и ставки на развитие.

Ключевые слова: СКБ Контур, Контур.Экстерн, Контур.Диадок, Контур.Фокус.



И. Бублик,
руководитель направления автоматизации
бизнеса на предприятиях СКБ Контур
toi@skbkontur.ru

СКБ Контур занимается разработкой ПО для бухгалтерии и бизнеса. Компания ежегодно показывает стабильно высокие темпы роста выручки: в 2014 г. – 23%, в 2013 г. – 19%, в 2012 г. – 20%, в 2011 г. – 36%. Объем выручки за 2014 г. составляет 5,5 млрд руб. За 2014 г. компания поднялась с 24 на 5-е место рейтинга «ТехУспех», сохранила лидерство среди российских SaaS-поставщиков по версии CNews, вошла в топ-3 крупнейших разработчиков в РФ и в топ-25 крупнейших ИТ-компаний. В 2012 г. компания стала победителем номинации проекта «Русские газели», организованного медиахолдингом «Эксперт».

Как компании, основанной в далеком 1988 г. – всего полтора года спустя после того, как корпорация IBM объявила о выпуске первой модели портативного компьютера, – удастся сохранять высокие темпы роста? По мнению автора, секрет долговременного успеха СКБ Контур – в сочетании преемственности и ставки на развитие. Разберемся, что стоит за каждым из этих понятий.

Преемственность

Управленческие традиции

Аббревиатура «СКБ» в названии компании расшифровывается как «специализированное конструкторское бюро». В СССР специализированные бюро прорабатывали наиболее сложные конструкторские задачи на крупных заводах. И хотя сегодня в Контуре работает уже больше 3500 человек, компания по-прежнему сохраняет командный дух и атмосферу «бюро» — команды специалистов, которым по силам самые нетривиальные задачи («нас мало, но мы в тельняшках»).

В компании редко привлекают «управленцев» со стороны: менеджеры вырастают из рядовых сотрудников — операторов call-центра, разработчиков. Благодаря этому руководители детально представляют себе весь технологический процесс создания продукта и чувствуют потребности пользователей. Кроме того,





они с первых лет работы в компании «впитывают» ее демократические традиции и командный дух и не пытаются навязывать разработке чуждые стереотипы мышления.

Экспертиза

История СКБ Контур начинается с разработки программ для учета труда и заработной платы, чуть позже появляется система для бухгалтерского учета.

В 2000-х гг. компания переориентировалась на веб-решения (интернет-отчетность, онлайн-бухгалтерия, ЭДО). Однако эти продукты не появились бы, не будь у компании экспертизы в области бухгалтерского, налогового и кадрового учета, знания нормативной базы и потребностей целевой аудитории. Эти компетенции наращивались годами и используются до сих пор — уже новым поколением специалистов.

Взращивание разработчиков

В ноябре 2015 г. исполнилось 7 лет, как компания запустила проект «Образовательные программы», который нацелен на профессиональное развитие студентов и преподавателей ИТ-специальностей, а также молодых разработчиков — вчерашних выпускников вузов (гранты, стипендии, стажировки, школа промышленной разработки, обновленная совместно с преподавателями ИМКН УрФУ программа направления

«Фундаментальная информатика и информационные технологии»).

По итогам 2011-2014 гг., 51% всех принимаемых в компанию разработчиков прошли через «Образовательные программы». Это обеспечивает приток свежих кадров при сохранении высокого качества разработки, что в условиях кадрового голода на ИТ-рынке очень важно.

Ставка на развитие

Передовые технологии

Среди разработчиков СКБ Контур — эксперты в области хранения больших объемов данных, которые представляют компанию на отечественных (Cassandra Conf) и международных конференциях (Cassandra Summit, VLDB). Создание нового продукта начинается с анализа задач клиентов. Дизайнеры создают прототипы интерфейсов, а инженерные психологи тестируют их вместе с реальными пользователями. Это гарантирует, что сервис будет решать насущные проблемы, причем самым простым и понятным способом.

Работа на растущих рынках

В начале 2000-х СКБ Контур одним из первых сделал ставку на отчетность через интернет, и это обеспечило компании многократный рост прибыли и клиентской базы в течение нескольких лет.





В 2010-х гг., когда стало ясно, что рынок электронной отчетности стабилизируется, была найдена новая ниша — электронный документооборот B2B. Сегодня этот рынок тоже показывает двукратный рост ежегодно (в СКБ Контур это сервисы Контур.Диалок и EDI.Контур).

Другой перспективный рынок, на который вышла компания, — обработка данных. Сегодня в этой области появляется все больше сервисов как для юридических, так и для физических лиц, все больше данных от госорганов получают статус открытых и становятся доступны для машинной обработки. Разработанный в этом сегменте сервис для проверки контрагентов Контур.Фокус за три года вырос в пять раз.

Гибкая сбытовая политика

В 2000-х гг., в период экспансии системы Контур.Экстерн в регионы, была сделана ставка на партнерскую сеть. Это позволило быстро «зайти» во все регионы страны без значительных финансовых рисков и серьезных инвестиций, которые могли не окупиться.

В период, когда рынок электронной отчетности стабилизировался и уже не показывал 200-300% роста, а ключевой задачей стало сохранение клиентской базы при небольшом ее увеличении, компания переориентировалась на развитие филиальной сети в крупных регионах.

При выводе на рынок новых продуктов пришли к двухтактной схеме: продажи начинаются с филиалов, а в случае успеха запускаются на партнерскую сеть. Кроме того, для продажи новых сервисов,

Vision и эксперимент

Открывать новые рынки помогает интуиция основателей компании. Умение людей, которые принимают решения, выбирать из множества идей перспективные и воплощать в жизнь. Но чтобы было из чего выбирать, нужны идеи, инициативы. Нужна питательная среда. Как ее создать?

Со дня своего основания СКБ Контур поддерживает культуру эксперимента. В компании это называют «инициатива и ответственность на местах». Каждый сотрудник может вынести на обсуждение свою бизнес-идею. При этом он должен быть готов своими силами воплощать ее в жизнь и нести ответственность за результат эксперимента.

У каждого проекта есть ментор из числа основателей, который принимает самое непосредственное участие в жизни проекта. На старте он становится своего рода буфером между командой и всем остальным миром, давая возможность творить, не оглядываясь ни на что.

Так работает «фабрика проверки гипотез» — главное топливо, которое позволяет СКБ Контур двигаться вперед.

ориентированных на иную целевую аудиторию, нежели Контур.Экстерн, привлекаются новые партнеры, не скованные привычной бизнес-моделью. Например, альтернативная партнерская сеть была создана для Контур.Фокуса.

Учет трендов

СКБ Контур ориентируется не столько на текущее положение дел, сколько на перспективу.

- Компания сделала ставку на веб-решение в пору, когда во многих городах об устойчивом интернет-соединении можно было только мечтать, но тренд на развитие интернета был уже налицо.
- Фирма начала продвигать идею интернет-отчетности, когда еще не было создано ни нормативной базы, ни соответствующего технического оснащения на стороне налоговых органов. Но уже тогда было очевидно, что руководство налоговых органов заинтересовано в переводе отчетности в электронный вид и рано или поздно система заработает.
- Компания сотрудничала и сотрудничает с другими контролирующими органами, которые, подхватив инициативу ФНС, начали внедрять отчетность через интернет. Клиенты в то время не задумывались о том, что с рабочего места можно отчитываться не только в ФНС, но и в ПФР, Росстат, ФСС, Росприроднадзор, Росалкогольрегулирование. Но разработчики компании знали, что не пройдет и года-двух, как отчетность «из единого окна» станет нормой.
- СКБ Контур разработал первую версию системы ЭДО, когда еще не были легализованы электронный счета-фактуры, без которых переход на электронный документооборот не имеет смысла. Компания отлаживала систему, проводила пилотные проекты с крупными компаниями, чтобы в мае 2012 г., когда электронным счетам-фактурам был дан «зеленый свет», начать продвижение и продажи.

SKB Kontur: allowing the company to maintain high growth rates?

I. Bublik, deputy director of the automation of business enterprises.

SKB Kontur develops software for accounting and business. Founded back in 1988, the company shows stable high revenue growth (in 2014 — 23%, in 2013 — 19%, in 2012 — 20%) and among the three largest developers in Russia. The secret to long-term success of SKB Kontur — a combination of continuity and focus on the development.

Keywords: SKB Kontur, Kontur .Ekstern, Kontur.Diadok, Kontur.Fokus.