

HRTech-обзор за 2023 год

«СВОИМИ СИЛАМИ: ЗА СЧЕТ ЧЕГО РОС РОССИЙСКИЙ
HRTECH В 2023 ГОДУ БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ»
НА ОСНОВАНИИ РЕЙТИНГА 80 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ

- ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА
- ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА
- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ
- РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА
- ДИНАМИКА КОМПАНИЙ И СЕГМЕНТОВ
- ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ
- КОММЕНТАРИИ ОТ 20+ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Summary</u>	3
----------------	---

Мировой рынок

<u>1.1. Инвестиции в HRTech в 2023 году упали почти на 60%</u>	6
<u>1.2. Сегменты-лидеры: привлечение талантов, HRMS и системы оплаты труда</u>	7
<u>1.3. Крупнейшие сделки</u>	7

Главные тренды III квартала 2023 года

• <u>Дефицит кадров — главный драйвер рынка</u>	27
• <u>Теперь автоматизация нужна всем</u>	28
• <u>Гибкость и low-code</u>	30
• <u>Использование ИИ в HRTech: примеры</u>	30
• <u>Тренд в маркетинге — мероприятия</u>	31

Российский рынок

<u>1.1. Инвестиции в российский HRTech</u>	9
<u>2.2. Топ-80 российских HRTech-компаний</u>	10
• <u>0 методике исследования</u>	10
• <u>Топ-80 российских HRTech-компаний по размеру выручки в 2023 году</u>	11
• <u>Топ-10 компаний по росту в 2023 году</u>	15
• <u>Подбор персонала</u>	16
• <u>Комплексные решения</u>	17
• <u>Оценка и контроль сотрудников</u>	19
• <u>Альтернативная занятость</u>	21
• <u>КЭДО</u>	23
• <u>Интеграция ПО</u>	25

<u>Выводы</u>	32
<u>Автор исследования</u>	32
<u>Права на использование</u>	32

SUMMARY

Общие итоги IV квартала и 2023 года

3

В 2023 году рынок HRTech увеличил объемы выручки. Развитие направления закономерно: одни сегменты растут за счет продолжающегося дефицита на бирже труда, другие — за счет запроса бизнеса на автоматизацию взаимодействия с сотрудниками. Подстегивает компании и тренд на использование ИИ.

Российский рынок попадает в тенденции мирового: инвестиции в HRTech как в России, так и в мире упали, минимальная безработица увеличила выручку сервисов по подбору персонала и работе с гиг-занятыми. Обучение сотрудников, well-being-сервисы и все, что помогает развивать и удерживать персонал, показывает рост.

По оценке Smart Ranking, за IV квартал топ-80 крупнейших компаний по выручке заработали 24,3 млрд рублей — на 14% больше, чем в III квартале. За 2023 год объем рынка увеличился до 78 млрд рублей. Почти 40% от этой суммы приходится на лидера рынка — HH.ru.

Рост выручки топ-80 по сравнению с 2022 годом составил 49%. Если не учитывать показатели крупнейшего игрока, то положительная динамика достигла 41%, а выручка — 48,6 млрд рублей.

Самый динамично развивающийся сегмент — КЭДО. Компании, которые занимаются кадровым документооборотом, показали динамику выручки 96%. Успех связан с ростом крупнейших игроков сегмента и повсеместным спросом на цифровизацию документооборота.

Подбор персонала и сегмент альтернативной занятости также стремительно растут: их динамика составила около 56% и 48% соответственно. Компании этих направлений фиксируют высокий спрос на свои услуги: бизнес ищет кадры и пытается сократить расходы на их привлечение. Все более востребованными становятся внештатные сотрудники, в связи с чем растут сервисы по их найму и оформлению.

Комплексные решения и интеграция ПО показали рост на 31% и 21%. Автоматизировать процессы по найму, онбордингу, обучению и оценке теперь стремятся не только крупные компании, но также малый и средний бизнес. Так, клиентская база HRTech-игроков увеличивается.

Доли сегментов в суммарной выручке

Сегмент	Выручка, млн рублей		Динамика сегмента 2022/2023	Доля от общей выручки в 2023 году
	2022 год	2023 год		
КЭДО	1365	2683	96,56%	3,44%
Подбор персонала	25979,96	40476	55,80%	51,83%
Оценка и контроль сотрудников	3140,23	4175,87	32,98%	5,35%
Комплексные решения	7610,58	9937,72	30,58%	12,73%
Альтернативная занятость	13018,671	19264,354	47,97%	24,67%
Интеграция ПО	1281	1549,5	20,96%	1,98%
Суммарная выручка	52395,441	78086,444		

SUMMARY

Тренды года

1

Кадровый голод сделал востребованными все сегменты HRTech: в первую очередь, те сервисы, которые помогают в найме сотрудников.

2

Выросло число продаж для малого и среднего бизнеса. Если раньше оптимизация HR-процессов была больше востребована у крупных компаний, то теперь к ней стремятся все типы бизнеса. HRTech-игроки связывают это со всеобщим запросом на автоматизацию и расширением географии.

3

Гибкость и low-code. Вендоры выпускают все больше решений, которые гибко настраиваются и оптимизируют бизнес-процессы.

4

ИИ. Технологии искусственного интеллекта используют компании всех сегментов HRTech.

5

Проведение мероприятий — главный тренд в маркетинге HRTech-компаний. Конференции и офлайн-ивенты хорошо работают как инструмент продвижения из-за эффекта отложенного спроса, который наблюдался из-за пандемии.

Мировой рынок

[1.1. Инвестиции в HRTech в 2023 году упали почти на 60%](#)

[1.2. Сегменты-лидеры: привлечение талантов, HRMS и системы оплаты труда](#)

[1.3. Крупнейшие сделки](#)

1.1. Инвестиции в HRTech в 2023 году упали почти на 60%

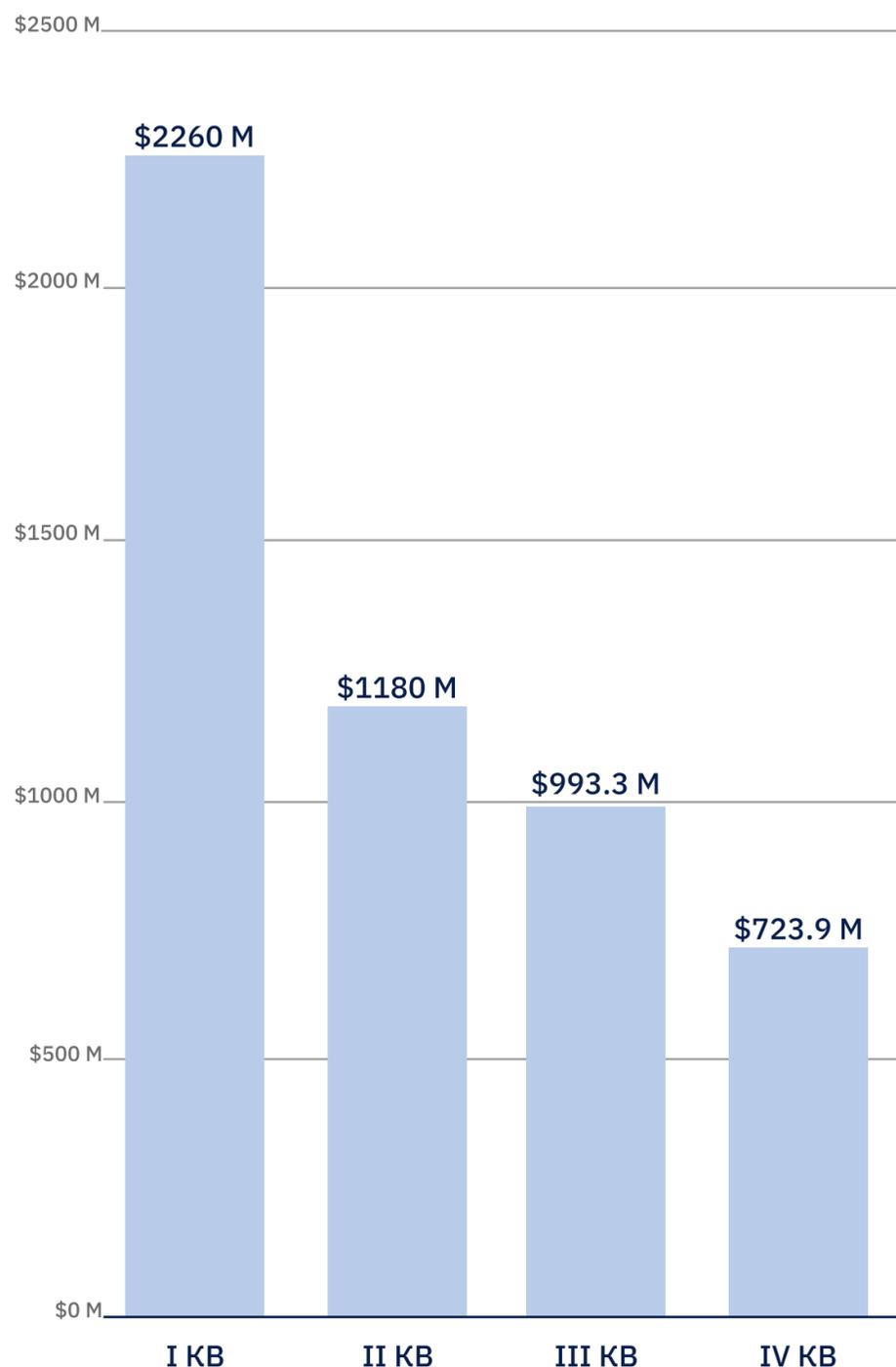
Инвестиции в HRTech-стартапы в 2023 году рухнули: финансирование составило \$5,15 млрд. Это, по данным hrtech.sg, на 58% меньше, чем в 2022 году, и на 65% меньше, чем в 2021-м. Вложения сокращались от квартала к кварталу на протяжении всего года. В первые три месяца у инвесторов еще был оптимистичный настрой — тогда они вложили \$2,2 млрд, но в IV квартале инвестиции не дотянули даже до одного млрд и составили \$723 млн.

Всего за 2023 год на рынке заключили 311 сделок (в 2022 году их число составило 445). Средний чек контракта тоже уменьшился — с \$29 млн до \$17,8 млн.

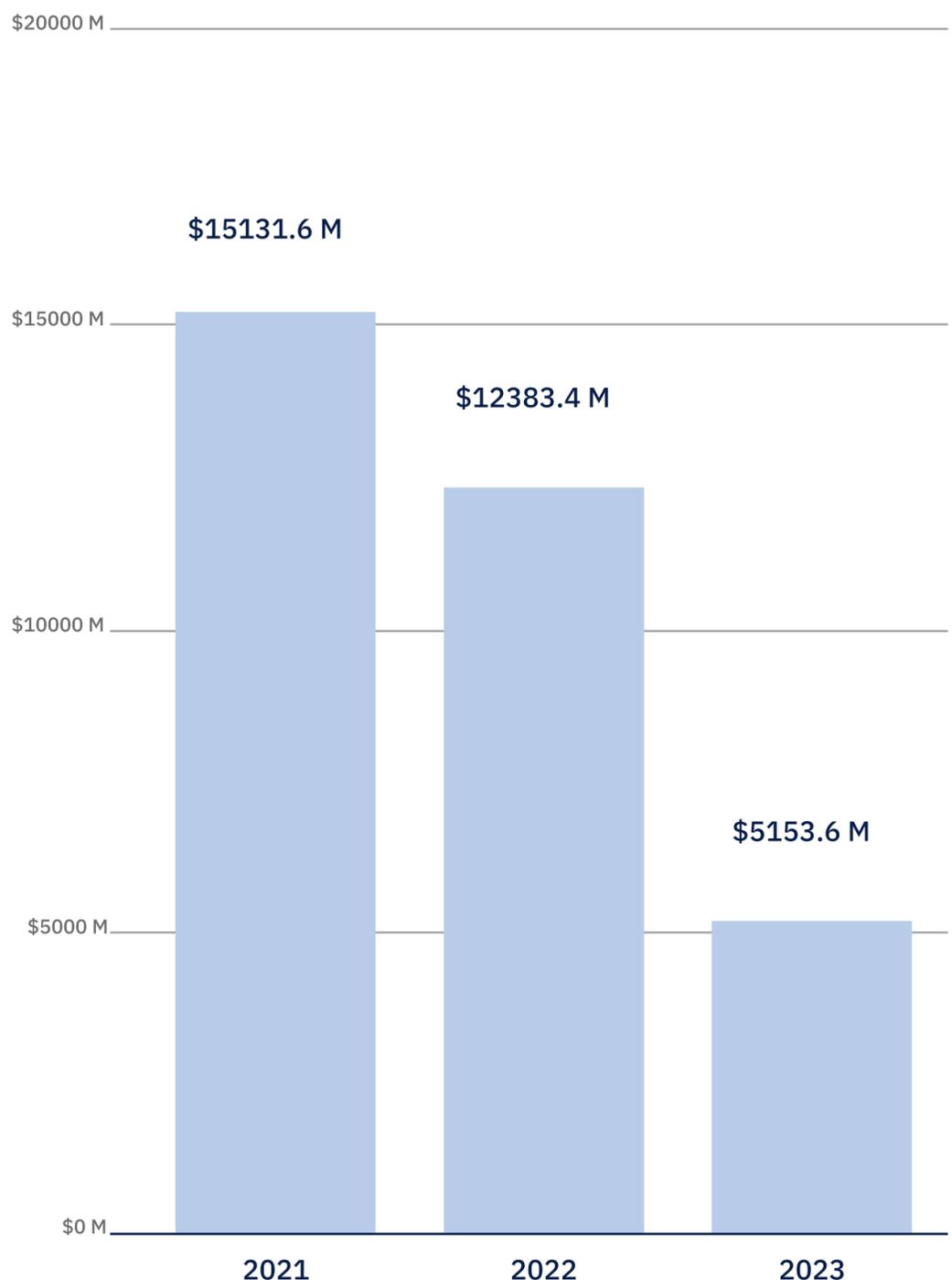
«Венчурная зима» пришла на все технологические рынки. Ее причины кроются в инфляции и геополитической неопределенности. Инвесторы вкладываются в надежные инструменты, которые, в отличие от стартапов, гарантированно принесут доход. Это, например, недвижимость или инвестиции по дивидендной модели. Раньше, когда горизонт планирования был четче, инвесторы могли позволить стартапам ориентироваться на рост и развитие — сейчас же главным показателем стал быстрый выход на прибыльность.

Дополнительно венчурный рынок встряхнула серия банкротств американских банков, которые специализировались на инвестициях в стартапы или работу с криптобиржей. Среди таких банков, например, First Republic, Silvergate, Silicon Valley Bank, Signature Bank.

ИНВЕСТИЦИИ В МИРОВОЙ HRTech СНИЖАЛИСЬ ОТ КВАРТАЛА К КВАРТАЛУ В 2023 ГОДУ



ИНВЕСТИЦИИ В HRTech УПАЛИ НА 60% ПО СРАВНЕНИЮ С 2022 ГОДОМ



1.2. Сегменты-лидеры

Привлечение талантов, HRMS и системы оплаты труда

1 НА ПЕРВОМ МЕСТЕ СРЕДИ СЕГМЕНТОВ — ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТАЛАНТОВ.

Спрос на поиск сотрудников объясняется низкой безработицей. По данным Международной организации труда, 2023-й может стать годом, когда глобальная безработица достигнет минимума и составит 5,1% после 5,3% в 2022 году. В таких условиях начинается борьба за кадры, привлечь сотрудника становится дороже. Компании находят способы оптимизировать расходы на рекрутинг. Самый высокий чек в этой категории получили ShiftKey и ShiftMed.

2 НА ВТОРОМ МЕСТЕ — HRM-СИСТЕМЫ.

Благодаря им компании пытаются эффективно управлять бизнес-процессами. По данным исследования UNLEASH, почти четверть компаний-участников опроса планировала обновить HRMS в 2023 году. Крупными сделками в этом сегменте стали, например, финансирование Rippling на \$500 млн, инвестиции в Employment Hero на \$169 млн и контракт в HiBob на \$160 млн.

3 НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ — СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА.

Популярность набирают EWA-сервисы — решения, благодаря которым сотрудник может получать заработную плату по запросу ежедневно. Одна из причин роста таких сервисов заключается в необходимости удерживать персонал. EWA-сервисы становятся эффективным инструментом для улучшения опыта работы сотрудника в компании: 89% опрошенных работников сообщили, что доступ к зарплате по их собственному расписанию увеличивает их вовлеченность и мотивацию, следует из опроса Dailypay. Заметными сделками сегмента стали финансирование Dailypay на \$168.9 млн и вложения во вьетнамский стартап GIMO \$17,1 млн.

1.3. Крупнейшие сделки

► Больше всего инвестировали в северо-американские стартапы: они смогли привлечь \$3,2 млрд. Регион лидирует по вложениям уже третий год подряд.

► Второе место занимают компании из региона EMEA, сумма их контрактов составила \$1,4 млрд. Стартапы из APAC и Южной Америки привлекли \$504 млн и \$107 млн.

► Три крупнейшие сделки пришлись на первое полугодие. Самый большой чек получила Rippling — компания, которая создает платформы для управления персоналом и финансами. Сервис искал инвесторов после банкротства главного банковского партнера Silicon Valley Bank. Rippling удалось подписать контракт на \$500 млн с фондом Greenoaks Capital.

► Другие две сделки связаны с рекрутингом медицинских работников. Спрос на такие сервисы вырос из-за последствий пандемии, которая подсветила проблемы нехватки кадров в сфере здравоохранения, ненормированного графика медперсонала и выгорания. Поэтому крупные чеки получили компании, которые предлагают медработникам самостоятельно составлять расписание и выходить на смены в ближайшие поликлиники. Сделка сервиса ShiftKey составила \$300 млн, а ShiftMed — \$200 млн.



12

Российский рынок

1.1. Инвестиции в российский HRTech

2.2. Топ-80 российских HRTech-компаний

- 0 методике исследования
- Топ-80 российских HRTech-компаний по размеру выручки в 2023 году
- Топ-10 компаний по росту в 2023 году
- Подбор персонала
- Комплексные решения
- Оценка и контроль сотрудников
- Альтернативная занятость
- КЭДО
- Интеграция ПО

2.1. Инвестиции в российский HRTech

Инвестиции в российский HRTech достигли минимума за последние семь лет: по данным Venture Guide, сумма финансирования составила \$2,15 млн. Всего на рынке заключили шесть сделок, что в 2,3 раза меньше, чем за 2022 год, и в четыре раза меньше, чем в 2021-м.

Отсутствие инвестиций объясняется не только мировой «венчурной зимой», но и особенностями самого рынка HRTech. Во-первых, эффект подъема рынка, который был замечен во время пандемии, окончательно сошел на нет. Во-вторых, инвесторы ожидают быструю окупаемость продуктов, в которые вкладываются. На HRTech-рынке сложно выстроить дивидендную модель.

Крупнейшей сделкой за год стала инвестиция венчурного фонда Softline в Kickidler — систему контроля сотрудников. Фонд вложил в компанию \$1 млн в обмен на долю в 40%. Kickidler, по словам Алексея Уткина, совладельца продукта, пустил средства на доработку функций анализа эффективности рабочего времени персонала.

В IV квартале состоялись две сделки — обе на стыке HRTech и edtech. В октябре фонд ФРИИ инвестировал в платформу мобильного обучения ServiceGuru 5 млн рублей в обмен на долю в бизнесе в 7%. ServiceGuru пользуются компании, которым нужно в ограниченные сроки обучать большое количество линейного персонала.

Вторую сделку в IV квартале заключила еще одна платформа для корпоративного обучения — Kampus. В нее через дочернюю компанию инвестировал «ВымпелКом». Сумма вложений не разглашается, но известно, что инвестор получил 12% компании.

ИТАК, ТРЕНД НА УДЕРЖАНИЕ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА ВЛИЯЕТ НА ИНВЕСТИЦИИ В ОТРАСЛИ: ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИВЛЕКАЮТ ТЕ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРУЮТСЯ НА ОБУЧЕНИИ СОТРУДНИКОВ

По нашим прогнозам, у таких платформ есть хорошие шансы на привлечение инвестиций и в будущем — особенно в нишах киберграмотности и обучения «синих воротничков».

КОМПАНИЯ	СДЕЛКА	СУММА, \$
	Разработчик системы учета рабочего времени и контроля сотрудников получил инвестицию от Softline в обмен на 40% компании	1 000 000
	Softline приобрел контрольный пакет акций компании-разработчика HRM-системы	Н.Д.
	Иван Коломоец, инвестиционная компания «Алхена» и Moscow Seed Fund вложились в платформу для работы команд	237 637
	Венчурный фонд «Гиперион» инвестировал в компанию-разработчика решений по удаленной работе сотрудников	724 470
	ФРИИ инвестировал в платформу мобильного обучения	Н.Д.
	«Дочка» «ВымпелКома» получила 12%-ную долю в платформе для корпоративного обучения	51 481

2.2. Топ-80 российских

О методике исследования

HRTech — технологии, упрощающие работу HR-специалистов. Это определение довольно широкое, и не всегда удается точно сказать, является ли та или иная компания поставщиком именно HR-технологий, поскольку отрасль часто пересекается с worktech, edtech, fintech, martech и другими. В данном исследовании к HRTech относятся решения, которые помогают:



подбирать персонал. Речь идет о джоб-бордах, ATS (Applicant tracking system — система управления кандидатами), сервисах для видеоинтервью и проверки кандидатов;



оценивать и контролировать сотрудников. Это технологии оценки навыков и психологического состояния сотрудников, сервисы проверки отношения персонала к компании. К этой категории относятся также тайм-трекеры, которые помогают отследить, чем занимаются сотрудники в рабочее время;



работать с документами. К ним относятся сервисы КЭДО — кадрового электронного документооборота;



интегрировать HRTech-решения. В рейтинг включены компании, которые внедряют заказчикам готовые системы для автоматизации HR-процессов;



автоматизировать полный рабочий цикл сотрудника. Это HCM- и HRM-системы, которые автоматизируют жизнь сотрудника в компании от начала его работы до увольнения. Чаще всего такие системы помогают подбирать, адаптировать, оценивать, контролировать, мотивировать, обучать персонал, управлять графиками работы и отпусков, рассчитывать зарплаты;



работать с гиг-занятыми. Сюда относятся компании, которые занимаются поиском и оформлением временных сотрудников, фрилансеров, самозанятых.

HRTech-компаний

При этом мы не включили в рейтинг компании для корпоративного образования и сервисы для расчета зарплат. Первые есть в рейтинге edtech-компаний, а вторые — в рейтинге fintech. Однако мы включаем компанию в рейтинг в том случае, если она предоставляет другие решения для HR-специалистов, помимо обучения и расчета гонораров. Мы не вносили в рейтинг биржи фриланса и сервисы для поиска исполнителей бытовых задач, так как ими чаще пользуются не компании, а частные заказчики.

В исследовании есть участники, которые разрабатывают технологии для разных отраслей. При их рассмотрении мы учитывали выручку только за HRTech-направление.

Данные о выручке были получены путем анкетирования компаний, из бухгалтерской отчетности через систему «Контур.Фокус», а также с помощью оценки выручки другими участниками рейтинга и Smart Ranking. Мы благодарим все компании, которые предоставили нам свои данные.

Топ-80 российских HRTech-компаний по размеру выручки в 2023 году

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб				Динамика %	
			IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023
1	HH.ru	Подбор персонала и поиск талантов	4938	8 365	8494	18085	29449	72,01 1,54 62,94
2	Solar Staff	Альтернативная занятость	2254	2297	2663	7055	9049	18,15 15,08 28,28
3	«Авито Работа»	Подбор персонала и поиск талантов	1150	1 550	2015	4000	5788	75,22 30 44,7
4	«Контур»	Комплексные решения	1000	1100	1350	4100	5000	33 22,73 21,95
5	Ventra Go!	Альтернативная занятость	127	542	763	450	1832	40,77 600,7 807,11
6	«Работа.ру»	Подбор персонала и поиск талантов	347	500	550	1189,56	1693	58,5 10 42,92
7	GigAnt	Альтернативная занятость	170	606,43	610	700	1506	0,59 258,82 185,14
8	«Рабочие руки»	Альтернативная занятость	188,5	401,5	494,9	581,6	1364	162,55 88,26 134,53
9	Справочно-образовательная система «Актион 360»	Оценка и контроль сотрудников	312	245	430	709	1113	97,82 75,51 56,98
10	VK HR TEK	КЭДО	80	380	390	319	960	2,83 587,5 200,94
11	Mirapolis	НСМ-системы	310,67	165,84	366,59	739,68	872,82	18 121,05 18
12	Superjob	Подбор персонала и поиск талантов	188	200	250	749	850	82,88 25 19,48
13	HRlink	КЭДО	170	220	250	385	850	47,06 18,64 120,78
14	«Поток»	Комплексные решения	201	185	253	630	781	25,87 36,76 23,97
15	Profimonsters	Альтернативная занятость	155	202	223	620	775	49,87 10,4 25
16	Websoft	Комплексные решения	196,6	154	313,1	535,6	770,5	59,28 103,31 49,88
17	«Тензор»	Комплексные решения	166	198	231	453	756	99,18 16,67 68,89
18	SearchInform	Оценка и контроль сотрудников	154	193	237	571	750	53,9 22,8 31,35
19	Huntflow	Подбор персонала и поиск талантов	105,1	236,8	240	422,8	700	128,35 1,35 65,56
20	«Рокет Ворк»	Альтернативная занятость	70	200	300	230	623	59 328,57 170,87
21	HR-платформа «Пульс»	Комплексные решения	100	167	200	300	617	100 19,78 105,67
22	«YouDo Бизнес»	Альтернативная занятость	120	165	200	486	605	66,67 21,21 24,49
23	Evola	Интеграция ПО	116	153	155	441	538	93,62 1,91 22
24	JCat работа	Подбор персонала и поиск талантов	97	103	166	388	535	71,19 61,17 97,89

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб				Динамика %	
			IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023
25	MyGig	Альтернативная занятость	100	120	135	374	515	35 12,5 37,7
26	Verme	Альтернативная занятость	129,413	131,89	128,817	463,671	512,754	-0,46 -2,33 10,59
27	Getmatch	Подбор персонала и поиск талантов	112,1	130,9	127,7	416,5	464	13,92 -2,44 11,4
28	Timebook	Оценка и контроль сотрудников	107	110	130	404	460	21,5 18,18 13,86
29	Goodt	Комплексные решения	92	124	155	346,5	454	68,48 25 31,02
30	«Консоль.ПРО»	Альтернативная занятость	70	160	165	235	450	135,71 3,13 91,49
31	Экопси	Оценка и контроль сотрудников	159,86	145,73	187,68	384,83	443,17	17,4 28,79 15,19
32	«Профессионалы 4.0»	Альтернативная занятость	158	115	120	508	415,6	24,05 18,19 4,35
33	ГК «КОРУС Консалтинг» (HR-направление)	Интеграция ПО	82	118	120	325	395	48,34 1,69 21,54
34	EMPL.AI	Подбор персонала и поиск талантов	71	86	80	262	321	12,68 -6,98 22,52
35	Directum HR Pro	КЭДО	65	80	85	240	305	30,77 6,25 27,08
36	Freework	Альтернативная занятость	52	70	73	206	285	40,38 4,29 38,35
37	«БОСС. Кадровые системы»	Комплексные решения	56	71	75	202,1	265	33,93 5,63 31,12
38	«Работа — это просто»	Альтернативная занятость	48	60	64,5	190	250	34,38 7,5 31,58
39	Wibedo	Альтернативная занятость	53,5	70	75	197	227	40,19 7,14 15,23
40	«Стахановец»	Оценка и контроль сотрудников	41	47	75	166	205	82,93 59,57 23,49
41	Qugo	Альтернативная занятость	45	60	65	131	182	44,44 8,33 38,93
42	Motivity	Комплексные решения	32	34	62	125	168	93,75 82,35 34,4
43	Dbrain	КЭДО	30	47	50	102	167	66,67 6,38 63,73
44	IDX	Оценка и контроль сотрудников	57	41	69	134,4	166,7	21,05 66,27 24,03
45	Experium	Подбор персонала и поиск талантов	32	45	50	126,1	165	58,25 11,11 30,85
46	Proscor	Интеграция ПО	30	40	40	120	160	33,33 0 33,33
47	«Джем Работа»	Альтернативная занятость	22	70	90	76	160	309,01 29,57 110,53
48	Happy Inc	Оценка и контроль сотрудников	55	25	35	152	160	6,36 40 5,26
49	FL.ru	Альтернативная занятость	36,5	45	47	130	158	28,77 4,44 21,54
50	Docsvision	КЭДО	41	34	42	164	154	2,44 23,53 -6,1
51	GMCS	Интеграция ПО	37	48	70	141	143,5	89,19 45,83 1,77
52	StartExam	Оценка и контроль сотрудников	30	34	36	114	138	20 5,88 21,05

Выручка, млн руб

Динамика %

13

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб				Динамика %	
			IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023
53	«Цифровая HR платформа»	Альтернативная занятость	29	37	40	102,3	133	37,93 8,11 30,01
54	«Самозанятые.рф»	Альтернативная занятость	27	32	40	208	132	6,54 46,15 25
55	Devicon	Интеграция ПО	52,5	23,7	48	119	130	-6,57 102,53 9,24
56	FriendWork	Подбор персонала и поиск талантов	25	30	30	101	130	20 0 28,71
57	«Улей»	Интеграция ПО	30	40	28	95	123	-6,67 -30 29,47
58	Edstein	Оценка и контроль сотрудников	10	33	35	37,8	118	250 6,06 212,17
59	Proaction.pro	Оценка и контроль сотрудников	21	27	30	67,1	102	42,86 11,11 52,01
60	HT Lab	Оценка и контроль сотрудников	27	25	33	89,1	95	22,22 32 6,62
61	E-Staff рекрутер	Подбор персонала и поиск талантов	18	30	37	89	94	105,56 23,98 5,62
62	«Монолит: Персонал»	КЭДО	20	20	29	80	92	45 45 15
63	«Помогатель. ру»	Альтернативная занятость	22,5	24	30	75,1	90	33,33 25 19,84
64	Detech-group (OnTarget и LifeWriter)	Оценка и контроль сотрудников	17	24	25	67,2	85	47,06 4,17 26,49
65	CrocoTime	Оценка и контроль сотрудников	23	19	25	70	81	9,7 31,58 15,71
66	Сервис развития карьеры «Эйч»	Learning and development	13,4	23	25	38,7	80	66,57 8,7 106,72
67	«СберКорус»	КЭДО	9,5	17	23	38	80	142,11 35,29 110,58
68	«Буду»	Подбор персонала и поиск талантов	11	22	27	30	79	145,45 22,73 163,33
69	Платформа HRBOX	Комплексные решения	18	19,7	20	49,2	77,4	11,11 1,52 57,32
70	Timetta	Комплексные решения	15	21	22	53	76	46,67 4,76 43,4
71	Kickidler	Оценка и контроль сотрудников	9	20	25	39,9	75	177,78 25 87,97
72	«Астрал»	КЭДО	10	20	30	37	75	200 50 102,7
73	Bitcorp	Оценка и контроль сотрудников	13	22	23	46,5	72	76,92 4,55 54,84
74	VCV	Подбор персонала и поиск талантов	11	20	30	67	71	172,73 50 5,97
75	AXES PRO	Интеграция ПО	20	15	20	40	60	0 33,33 50
76	UPLATFORMA	Оценка и контроль сотрудников	13	21	10	33,6	57	23,08 1,98 69,64
77	Careerspace	Подбор персонала и поиск талантов	3,4	11	15	15,3	57	341 36,36 272,55
78	DaOffice	Комплексные решения	10	20	21	39,4	55	110 5 39,59
79	Bio Time	Оценка и контроль сотрудников	13	11	24	53,8	55	84,62 116,18 2,23
80	«Пряники»	Комплексные решения	13,7	15,8	16,5	37,1	45	20,44 166,13 21,29

№	Итого	Выручка, млн руб				Динамика %		
		IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023
		15065,243	21 326,19	24358,787	52395,441	78086,444	61,69	49,08
	Без HH.ru	10127,243	12961,191	15864,787	34310,441	48637,444	58,69	44,70

Суммарно российские HRTech-компании заработали 78 млрд рублей за 2023 год, а динамика выручки по отношению к предыдущему году составила 49%, по оценке Smart Ranking. При этом около 29,5 млрд рублей из итоговой выручки приходится на лидера рынка — HH.ru. Без его учета топ нарастил выручку почти на 42%, заработав 48,6 млрд рублей.

IV КВАРТАЛ ОКАЗАЛСЯ УСПЕШНЫМ ДЛЯ ОТРАСЛИ: ПО ОТНОШЕНИЮ К III КВАРТАЛУ СУММАРНАЯ ВЫРУЧКА КОМПАНИЙ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 14% И ДОСТИГЛА 24 МЛРД РУБЛЕЙ



1



2



3



4



5

Выручку HH.ru в размере более чем 29 млрд рублей обеспечил высокий уровень конкуренции за кандидатов. За счет этого приросло не только число клиентов, но и увеличился спрос на дополнительные услуги на 64%. В 2023 году компания запустила платформу для профориентации. В HH.ru заявляют, что изменили ценовую политику, что, наряду с эффектом низкой базы в 2022 году, способствовало высокой динамике выручки.

Вторую позицию рейтинга занимает Solar Staff — платформа по управлению фрилансерами и удаленными командами. Выручка компании достигла более 9 млрд рублей и выросла на 28% по отношению к 2022 году. В Solar Staff сообщили, что превысили план на 10%, это связано с изменением тарифной политики.

На третьем месте еще один джоб-борд — «Авито Работа». По оценке Smart Ranking, выручка сервиса увеличилась почти на 45% и составила около 5,8 млрд рублей. Доска объявлений наращивает выручку благодаря кадровому голоду. Сервис сообщил о росте числа вакансий на платформе почти в два раза — за год он составил 96%.

Четвертое место у «Контур», который, по оценке Smart Ranking, заработал 5 млрд рублей, что на 22% больше, чем годом ранее. Компания создает экосистему для бизнеса и развивает продукты, связывающие работодателя и сотрудника.

Следом идет Ventra Go! — цифровая платформа для гиг-занятых. Выручка составила 1,8 млрд рублей, а ее динамика, по оценке Smart Ranking, — 307%. Рост числа самозанятых и спрос на гибкое трудоустройство драйвят развитие сервиса.

В топ-10 российских HRTech-компаний, по оценке Smart Ranking, вошли также «Работа.ру», GigAnt, «Рабочие руки», справочно-образовательная система «Актион 360», VK HR ТЕК

78 млрд рублей



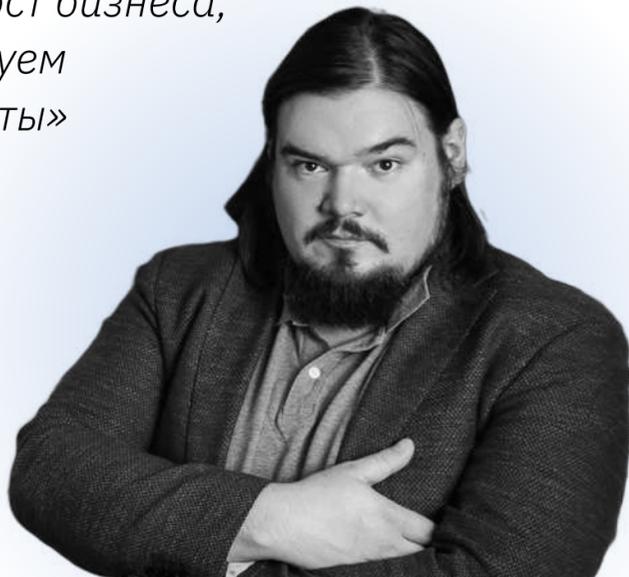
14



Топ-10 компаний по росту в 2023 году

Топ быстрорастущих компаний, по оценке Smart Ranking, возглавила Ventra Go! — платформа альтернативной занятости. Динамика ее выручки, по оценке Smart Ranking, — 307%.

«Третий год подряд Ventra Go! демонстрирует трехкратный рост бизнеса, и мы не планируем сбавлять обороты»



Владимир Алешин, директор по продукту Ventra Go!

Бурное развитие платформы связано с потребностью как бизнеса, так и соискателей в гибком трудоустройстве.

На втором месте careerspace — сервис рекрутинга и карьерных консультаций. По оценке Smart Ranking, динамика роста составила 272%. Как и другие сервисы по подбору персонала, careerspace выигрывает от дефицита кадров.

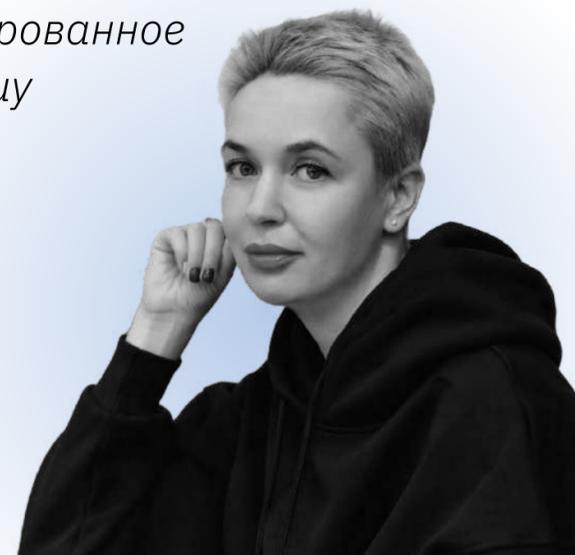
На третьем месте Edstein — система для адаптации, оценки и обучения персонала. Рост выручки компании достиг 212%, оценили в Smart Ranking.

В конце 2022 года Edstein получил инвестиции от hh Ventures, а в 2023 году компания воспользовалась ими, пустив средства на разработку продукта и расширение команды.

На четвертом месте по динамике выручки — VK HR ТЕК. По оценке Smart Ranking, положительная динамика составила 200%. В отчетности VK сообщает о кратном росте HRTech продуктов. Об этом говорят и внедрения VK HR ТЕК в различные организации: например, в 2023 году на КЭДО этого игрока перешли «РИВ ГОШ», Nexign, Kärcher, Askona и другие.

Пятое место заняла компания «Рокет Ворк» — решение для взаимодействия бизнеса и внештатных исполнителей. По оценке Smart Ranking, динамика роста выручки составила 170%. На руку компании играет увеличение числа самозанятых (читайте раздел «Тренды и прогнозы»).

«Мы сделали упор на качественный бренд-маркетинг и таргетированное позиционирование под нашу целевую аудиторию»



Анастасия Ускова, генеральный директор «Рокет Ворк»

Кроме того, в топ вошли два КЭДО-сервиса HRlink (+120%) и EmplDocs (+118%*), сервис по подбору персонала «Буду» (+163%*), а также две платформы для поиска внештатных сотрудников: «Рабочие руки» (+134%) и GigAnt (+115%).

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб		Динамика 2022/2023, %
			2022	2023	
1	Ventra Go	Альтернативная занятость	450	1832	307,11
2	Careerspace	Подбор персонала и поиск талантов, карьерные консультации	15,3	57	272,55
3	Edstein	Оценка и контроль сотрудников	37,8	118	212,17
4	VK HR ТЕК	КЭДО	319	960	200,94
5	Рокет Ворк	Альтернативная занятость	230	623	170,87
6	Буду	Подбор персонала и поиск талантов	30	79	163,33
7	«Рабочие руки»	Альтернативная занятость	581,6	1364	134,53
8	HRlink	КЭДО	385	850	120,78
9	EmplDocs	КЭДО	16	35	118,75
10	GigAnt	Альтернативная занятость	700	1506	115,14

Подбор персонала

Сегмент по подбору персонала занимает больше 50% от всего рынка. Наибольший вклад в это вносит HH.ru. Динамика сегмента в 2023 году составила около 55%. Это связано с тем, что бизнес ищет способы оптимизировать затраты на привлечение персонала и обращается к сервисам с объявлениями о вакансиях и системам для рекрутинга.

Среди лидеров сегмента находятся в основном джоб-борды: HH.ru, «Авито Работа», «Работа.ру», Superjob. Пятерку компаний с наибольшей выручкой в данном направлении замыкает система автоматизации рекрутмента Huntflow.

Кадровый голод открывает сегменту по подбору персонала все новые перспективы:

«Основной капитал будет смещаться в сторону решений по подбору персонала и по его удержанию. В условиях дефицита рабочей силы это два наиболее приоритетных HR-процесса»



Юрий Шатров, партнер ЭКОПСИ

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб					Динамика %		
			IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1	HH.ru	Подбор персонала и поиск талантов	4938	8 365	8494	18085	29449	1,54%	72,01%	62,84%
2	«Авито работа»	Подбор персонала и поиск талантов	1150	1 550	2015	4000	5788	80,00%	75,32%	44,70%
3	«Работа.ру»	Подбор персонала и поиск талантов	347	500	550	1189,56	1693	10,00%	58,50%	42,32%
4	Superjob	Подбор персонала и поиск талантов	188	200	250	749	850	32,98%	25,00%	19,48%
5	Huntflow	Подбор персонала и поиск талантов	105,1	236,8	240	422,8	700	1,35%	128,35%	65,56%
6	JCat работа	Подбор персонала и поиск талантов	97	103	166	388	535	71,13%	81,17%	37,89%
7	Getmatch	Подбор персонала и поиск талантов	112,1	130,9	127,7	416,5	464	-2,44%	13,92%	11,40%
8	EMPL.AI	Подбор персонала и поиск талантов	71	86	80	262	321	-0,98%	12,68%	22,52%
9	Experium	Подбор персонала и поиск талантов	32	45	50	126,1	165	11,71%	56,25%	30,85%
10	FriendWork	Подбор персонала и поиск талантов	25	30	30	101	130	20,00%	0,00%	28,71%
11	E-Staff рекрутер	Подбор персонала и поиск талантов	18	30	37	89	94	23,33%	105,56%	5,62%
12	Сервис развития карьеры «Эйч»	Learning and development	13,4	23	25	38,7	80	8,70%	86,57%	108,72%
13	«Буду»	Подбор персонала и поиск талантов	11	22	27	30	79	22,73%	145,45%	103,33%
14	VCV	Подбор персонала и поиск талантов	11	20	30	67	71	50,00%	172,73%	5,97%
15	Careerspace	Подбор персонала и поиск талантов, карьерные консультации	3,4	11	15	15,3	57	38,36%	341,18%	272,55%
	Итого:		7122	11 352,7	12136,7	25979,96	40476	6,91%	70,41%	55,80%

Комплексные решения

Сегмент комплексных решений показал положительную динамику в 31% по отношению к показателям 2022 года и заработал почти 10 млрд рублей. Рост связан со спросом на автоматизацию HR-процессов: необходимость оптимизировать работу HR-отделов осознал и крупный, и средний, и малый бизнес (подробнее читайте в разделе [«Тренды и прогнозы»](#)).

Лидер сегмента — «Контур». Выручка компании от HRTech-решений увеличилась на 22% и составила 5 млрд рублей. В линейку «Контур» входят продукты по подбору персонала, оценке и контролю сотрудников, интеграции ПО, автоматизации HR-процессов и КЭДО.

На втором месте по размеру выручки — Mirapolis. В 2023 году компания заработала около 873 млн рублей, на 18% больше, чем годом ранее. Mirapolis концентрировалась на том, чтобы предложить клиентам российские решения, которые позволяют сменить западных вендоров, например, SAP Success Factors, рассказали в компании.

Третье место в сегменте заняла компания «Поток». По оценке Smart Ranking, ее выручка составила 781 млн рублей, а годовая динамика — 24%. К решениям компании относятся, например, «Поток Рекрутмент» — система автоматизации точечного и массового найма, «Поток Опросы» — сервис для получения обратной связи от сотрудников. В компании поделились амбициозными целями: планируется прирасти в выручке еще на 60%. Среди предстоящих работ отмечают совершенствование массового подбора.

«Наши разработчики сделают акцент на аналитике для массового подбора и пояснении методологии»



Сергей Ахметов, генеральный директор «Потока»

№	Компания	Сегмент	Выручка, млн руб					Динамика %		
			IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1	«Контур»	Комплексные решения	1000	1100	1350	4100	5000	35,00%	22,73%	21,95%
2	Mirapolis	HCM-системы	310,67	165,84	366,59	739,68	872,82	18,00%	18,00%	121,05%
3	«Поток»	Комплексные решения	201	185	253	630	781	25,87%	36,76%	23,97%
4	Websoft	Комплексные решения	196,6	154	313,1	535,6	770,5	59,26%	103,31%	43,86%
5	«Тензор»	Комплексные решения	166	198	231	453	756	39,16%	16,87%	66,89%
6	HR-платформа «Пульс»	Комплексные решения	100	167	200	300	617	100,00%	19,76%	105,67%
7	Goodt	Комплексные решения	92	124	155	346,5	454	68,48%	25,00%	31,02%
8	«БОСС. Кадровые системы»	Комплексные решения	56	71	75	202,1	265	33,93%	5,63%	31,12%
9	Motivity	Комплексные решения	32	34,00	62	125	168	83,75%	62,95%	54,40%
10	Платформа HRBOX	Комплексные решения	18	19,7	20	49,2	77,4	11,11%	1,52%	57,32%
11	Timetta	Комплексные решения	15	21	22	53	76	46,67%	4,76%	43,40%
12	DaOffice	Комплексные решения	10	20	21	39,4	55	110,00%	5,00%	39,59%
13	«Пряники»	Комплексные решения	13,7	15,8	16,5	37,1	45	20,44%	21,29%	166,13%
	Итого:		2210,97	2265,74	3085,19	7610,58	9937,72	39,54%	36,17%	30,58%

Четвертое место занимает Websoft — платформа по HR-автоматизации. Компания увеличила выручку почти на 44% и заработала 770 млн рублей за 2023 год.

Комментируя результаты, в компании отметили, что в условиях импортозамещения конкурентоспособные, готовые к внедрению отечественные продукты по-прежнему в выигрышном положении.

«Наша стратегия остается прежней: мы инвестируем в наших партнеров — интеграторов, которые не только поставляют лицензии, но и оказывают услуги по внедрению Websoft HCM»



Артур Захарян, директор по стратегии Websoft

Замыкает топ-5 сегмента — «Тензор». За HR-решения компания выручила 756 млн рублей, это почти на 67% больше, чем за 2022 год. В компании поделились, что IV квартал оказался особенно удачным, став самым результативным за последние четыре года. Главными драйверами в «Тензоре» называют направления КЭДО, кадрового учета и расчета заработной платы. В 2024 году компания может выйти на рынки СНГ.

«Российские компании еще больше осознали необходимость в оптимизации процессов и внедрении технологий для повышения эффективности HR»



Михаил Ефимов, руководитель направления управления персоналом компании «Тензор»

Игроки рынка прогнозируют рост как собственной выручки, так и выручки всего сегмента. Причем ожидается, что расти российские комплексные решения будут быстрее, чем зарубежные аналоги. Это связано с продолжающимся импортозамещением и невысоким уровнем автоматизации бизнеса в стране.

Оценка и контроль сотрудников

Выручка сегмента оценки и контроля сотрудников выросла на 33% по отношению к прошлому году и достигла 4,2 млрд рублей. Оценка персонала используется как один из способов удержания сотрудников, а контроль за работниками становится необходим из-за роста кибератак и ужесточения правил информационной безопасности в компаниях.

Первое место по выручке в сегменте занимает справочно-образовательная система «Актион 360» — сервис для комплексной оценки сотрудников. Компания заработала 1113 млн рублей за 2023 год, что на 57% превышает показатели 2022 года. У сервиса изменилась стратегия продвижения. В будущем году компания планирует увеличить выручку на 15%.

«Вкладываем больше усилий в сегмент компаний из списка топ-500 и обучение продающего персонала работе с топами»



Алексей Стариков, генеральный директор Группы Актион

Выручка, млн руб

№	Компания	Выручка, млн руб					Сравнение		
		IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1	Справочно-образовательная система «Актион 360»	312	245	430	709	1113	97,89%	75,51%	56,98%
2	SearchInform	154	193	237	571	750	58,00%	32,80%	31,55%
3	Timebook	107	110	130	404	460	21,50%	16,18%	13,85%
4	Экопси	159,86	145,73	187,68	384,83	443,17	17,40%	23,79%	15,16%
5	Стахановец	41	47	75	166	205	82,93%	23,49%	89,57%
6	IDX	57	41,50	69	134,4	166,7	21,05%	23,79%	24,03%
7	Happy Inc	55	25	35	152	160	-36,96%	40,00%	4,20%
8	StartExam	30	34	36	114	138	20,00%	3,56%	21,05%
9	Edstein	10	33	35	37,8	118	6,06%	250,00%	212,17%
10	Proaction.pro	21	27	30	67,1	102	42,88%	19,11%	52,01%
11	HT Lab Лаборатория Гуманитарные Технологии	27	25	33	89,1	95	22,22%	82,00%	6,22%
12	Detech-group (OnTarget и LifeWriter)	17	24	25	67,2	85	4,17%	47,06%	26,48%
13	CrocoTime	23	19	25	70	81	8,70%	31,58%	15,71%
14	Kickidler	9	20	25	39,9	75	25,00%	87,97%	177,78%
15	Bitcop	13	22	23	46,5	72	4,55%	76,92%	54,84%
16	UPLATFORMA	13	21	10	33,6	57	-52,38%	-23,08%	69,64%
17	Bio Time	13	11,	24	53,8	55	2,20%	64,62%	118,18%
	Итого:	1061,86	1043,23	1429,68	3140,23	4175,87	34,64%	37,24%	92,98%

На втором, третьем и пятом местах расположились тайм-трекеры. Их решения предотвращают утечки данных, ведут учет рабочего времени сотрудников, выявляют возможные информационные угрозы. Все это попадает точно в тренд на усиление кибербезопасности бизнеса.

Второе место у компании SearchInform, которая, по оценке Smart Ranking, заработала 750 млн рублей, а прирост выручки составил 31%. По оценке Smart Ranking, третью позицию занимает Timebook с выручкой 460 млн рублей (+13%), а пятую — компания «Стахановец», заработавшая 205 млн рублей (+23%). В 2023 году «Стахановец» вышел на турецкий рынок, в планах — ЛАТАМ.

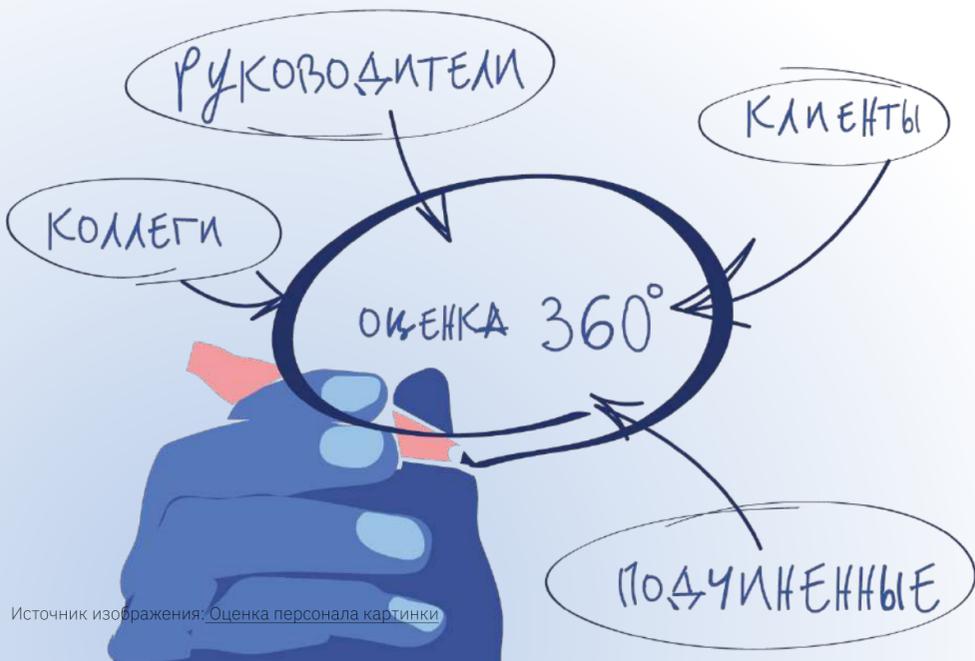
На четвертом месте ЭКОПСИ с выручкой 443 млн рублей и динамикой 15% к 2022 году. Компания занимается оценкой и контролем сотрудников, исследует опыт работников (например, вовлеченность, удовлетворенность).

«Рост связан с более системным подходом к маркетингу и пиару, а также с выходом на относительно новые для нас рынки — малый-средний бизнес и IT-компании»



Юрий Шатров, партнер ЭКОПСИ

В 2023 году компания представила инструменты автоматизированной оценки благонадежности и рискованного поведения кандидатов. В следующем году планируется расширить линейку продуктами в новых областях — подборе и С&В.



Альтернативная занятость

Сегмент альтернативной занятости растет: его динамика составила около 48%, что делает его одним из наиболее динамично развивающихся. Выручка при этом достигла 19,2 млрд рублей. Для роста в 2023 году было несколько причин. Например, увеличилось число самозанятых и фрилансеров, а вслед за этим и выручка сервисов, которые занимаются трудоустройством такой категории работников. Другая причина — дефицит кадров и обращение бизнеса к временным сотрудникам.

ПО ДАННЫМ РЕКРУТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, СПРОС НА ВРЕМЕННЫХ СОТРУДНИКОВ ПОДСКОЧИЛ В 2-3 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ

В некоторых сферах, например, в ритейле доля гиг-занятых достигает 30%, сообщили в Ventra Go!

№	Компания	Выручка, млн руб					Динамика %		
		IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1	Solar Staff	2254	2297	2663	7055	9049	18,15%	15,83%	26,26%
2	Ventra Go	127	542	763	450	1832	40,77%	307,11%	500,79%
3	GigAnt	170	606,43	610	700	1506	0,59%	115,14%	258,82%
4	«Рабочие руки»	188,5	401,5	494,9	581,6	1364	33,26%	162,55%	194,59%
5	Profimonsters	155	202	223	620	775	43,87%	10,40%	25,00%
6	Рокет Ворк	70	200	300	230	623	50,00%	328,67%	170,87%
7	YouDo Бизнес	120	165	200	486	605	66,67%	31,21%	24,49%
8	MyGig	100	120	135	374	515	35,00%	12,50%	37,70%
9	Verme	129,413	131,89	128,817	463,671	512,754	-0,46%	-2,33%	10,59%
10	Консоль.ПРО	70	160	165	235	450	3,13%	135,71%	91,49%
11	Профессионалы 4.0	158	115	120	508	415,6	-24,05%	-18,19%	4,35%
12	Freework	52	70	73	206	285	40,38%	4,29%	98,35%
13	«Работа — это просто»	48	60	64,5	190	250	34,38%	7,50%	31,58%
14	Wibedo	53,5	70	75	197	227	40,19%	7,14%	15,23%
15	Qugo	45	60	65	131	182	44,44%	3,53%	38,93%
16	«Джем Работа»	22	70	90	76	160	28,57%	309,09%	110,53%
17	FL.ru	36,5	45	47	130	158	28,77%	4,44%	21,54%
18	Цифровая HR платформа	29	37	40	102,3	133	37,93%	5,11%	30,01%
19	Самозанятые.рф	27	32	40	208	132	48,15%	25,00%	-36,54%
20	Помогатель. ру	22,5	24	30	75,1	90	33,33%	25,00%	19,84%
	Итого:	3877,413	5408,821	6327,217	13018,671	19264,354	69,18%	18,58%	47,97%

Лидер сегмента — Solar Staff — компания по оформлению сделок с фрилансерами. Выручка сервиса увеличилась на 28% по сравнению с 2022 годом и превысила 9 млрд рублей. Из-за кадрового голода бизнес работает с фрилансерами, в том числе зарубежными. Сервис строит планы по увеличению выручки на 30-35% в следующем году.

«В ситуации нехватки кадров, компании все чаще обращаются к услугам проектных исполнителей, в том числе тех, кто находится в соседних странах»



Павел Шинкаренко, CEO и основатель Solar Staff

На втором месте Ventra Go! — цифровая платформа гибкой занятости. Выручка компании за 2023 составила 1,8 млрд рублей. Динамика, по оценке Smart Ranking, — 307%.

«[Росту рынка] способствует как рекордно низкий уровень безработицы, так и тот факт, что исполнители привыкли к платформам гибкой занятости и рассматривают их как удобный, прозрачный, понятный инструмент заработка»



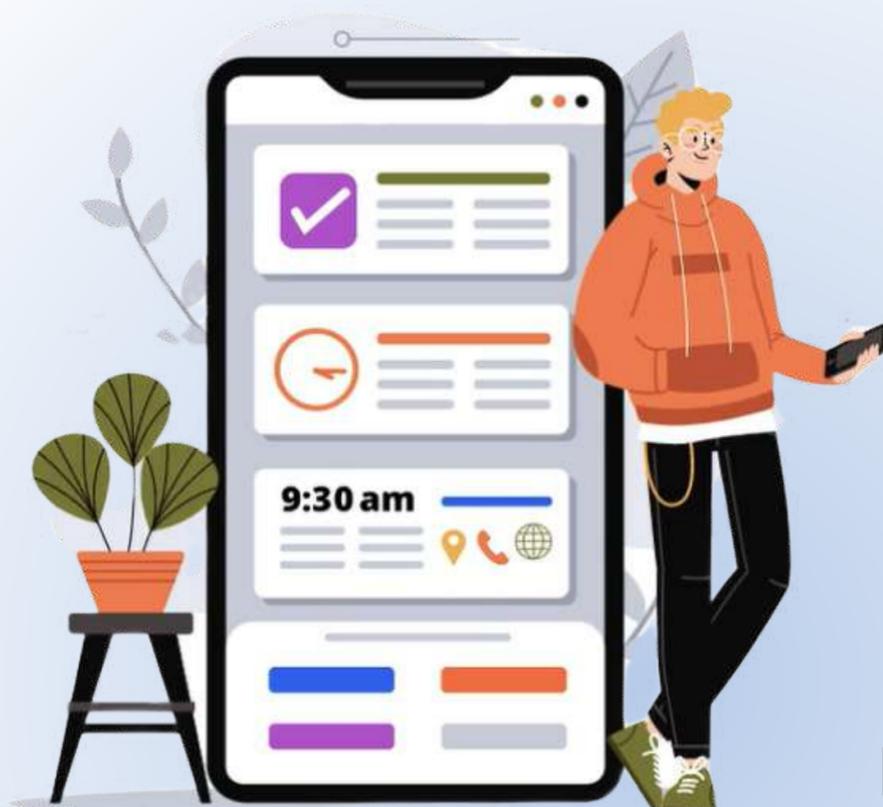
Владимир Алешин, директор по продукту Ventra Go!

Следом идет GigAnt — сервис для поиска подработки, который, по оценке Smart Ranking, увеличил выручку на 115% и заработал 1,5 млрд рублей. Выручка компании растет, так как кадровый голод увеличивает объем заявок на привлечение внешнего персонала.

На четвертом месте «Рабочие руки» — сервис для работы с внештатниками. Выручка составила 1,3 млрд рублей, а ее динамика — почти 135%. В 2023 году компания представила новый раздел своего основного продукта — «Рекрутинг». Он позволяет агрегировать отклики с сайтов по поиску работы и персонала, досок объявлений, лендингов и рекламных систем в одном окне. Появился также отдельный продукт — «Платежная система Рабочие Руки», предназначенная для проведения расчетов с внештатными исполнителями и автоматизации документооборота. В планах — запуск нового сервиса «PP.Вахта», который позволит бизнесу оперативно привлекать вахтовых рабочих из всех российских регионов и стран таможенного союза на проектные или временные работы, рассказал Олег Шилов, основатель и генеральный директор платформы «Рабочие Руки».

Замыкает пятерку лидеров сегмента — Profimonsters — компания по аутсорсингу курьерских услуг. По оценке Smart Ranking, сервис заработал 775 млн рублей, показав динамику выручки 25%. За 2023 год спрос на курьеров подскочил в четыре раза, что способствует востребованности решений по поиску курьеров.

ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, СЕГМЕНТ ПРОДОЛЖИТ РАСТИ — ОСОБЕННО ЭТО КОСНЕТСЯ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ



КЭДО

Сегмент КЭДО вырос почти в два раза, что делает его самым динамично развивающимся направлением HRTech. Решения по кадровому электронному документообороту растут на фоне стремления бизнеса к автоматизации HR-процессов: упростить работу с кадровыми документами в 2023 году планировали почти 26% крупных компаний, следует из опроса HR Messenger. Переход на кадровый ЭДО постепенно превращается из тренда в норму.

На первом месте — VK HR TEK, который, по оценке Smart Ranking, заработал 960 млн рублей, что на 200% больше, чем год назад. Как уже было отмечено, рост связан с работой на крупных клиентов, а также с общим развитием HRTech-портфеля холдинга.

HRlink заработал 850 млн рублей, выручка выросла на 120% по сравнению с 2022 годом. В 2024 году компания планирует сфокусироваться на внутреннем рынке и вырасти еще в 2,5 раза. Главным продуктом HRlink по итогам года стало решение Start Link — модуль приема кандидатов. Он автоматически собирает и распознает документы, проверяет благонадежность кандидата и заносит его карточку в учетную систему.

«Некоторые наши клиенты отмечают, что работа с кандидатами через Start Link позволила сократить количество отказов от уже принятых офферов на 85%»



Дмитрий Махлин, партнер и директор по развитию HRlink

Далее идет компания Directum. По оценке Smart Ranking, КЭДО-решение принесло ей 305 млн рублей, что на 27% больше, чем годом ранее. В 2023 году компания серьезно доработала функциональность системы: появилась возможность трудоустроить иностранцев и массово принимать сотрудников на работу, стало проще оформлять отзыв из отпуска. Еще одно новое решение — возможность организовать массовое ознакомление работников с локальными нормативными актами. В Directum сообщили, что в большей степени ориентируются на крупный бизнес и масштабные проекты внедрения КЭДО.

Выручка, млн руб

№	Компания	Выручка, млн руб					Динамика %		
		IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1	VK HR TEK	80	380	390	319	960	2,83%	102,81%	200,94%
2	HRlink	170	220	250	385	850	47,06%	65,64%	120,78%
3	Directum HR Pro	65	80	85	240	305	30,77%	6,25%	27,08%
4	Dbrain	30	47	50	102	167	6,67%	5,90%	63,73%
5	Docsvision	41	34	42	164	154	2,44%	-9,10%	-2,53%
6	Монолит: Персонал	20	20	29	80	92	45,00%	45,00%	95,00%
7	СберКорус	9,5	17	23	38	80	142,11%	95,20%	110,53%
8	Астрал	10	20	30	37	75	200,00%	50,00%	102,70%
	Итого:	425,5	818	899	1365	2683	9,90%	9,90%	98,58%

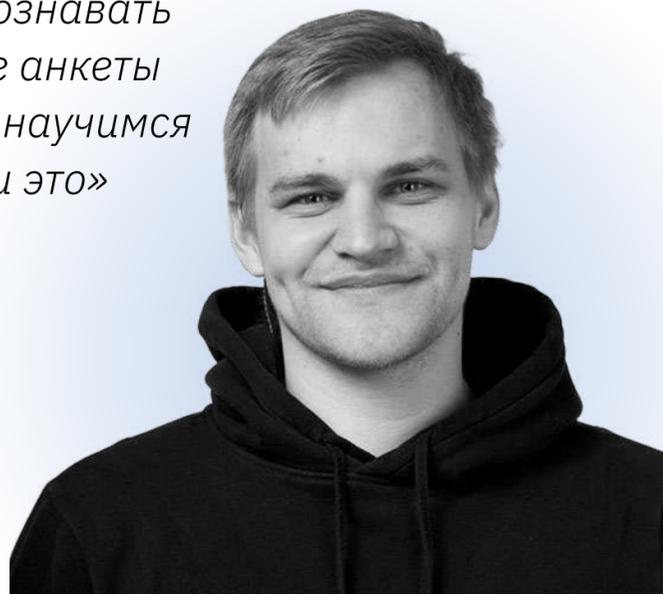
«Успешное нагрузочное тестирование на 50 тысяч одновременных пользователей подтвердило готовность нашей платформы к масштабированию и эффективной работе при высоких нагрузках»



Айрат Сибгатуллин, директор продукта Directum HR Pro

Следующую позицию в сегменте занимает Dbrain. По нашей оценке, выручка компании составила 167 млн рублей, а ее прирост — почти 64%. В Dbrain рассказали, что на протяжении года работали над обучением сервисов обработке новых документов. В фокусе компании сейчас находится повышение качества работы сервиса на документах по приему новых сотрудников.

«Если компания придет и скажет, что хочет распознавать специфические анкеты сотрудников — научимся распознавать и это»



Алексей Хахунов, сооснователь и технический директор компании Dbrain

На пятом месте расположился сервис Docsvision, показавший падение выручки на 6% и заработавший 154 млн рублей, по оценке Smart Ranking. Падение может быть связано со сложностью настройки сервиса и неудобным пользовательским опытом.

Игроки рынка прогнозируют, что именно 2024 год станет ключевым моментом, когда большинство компаний перейдет на цифровое подписание документов с кандидатами и сотрудниками. Об этом говорит и план Правительства РФ о переходе на КЭДО, рассчитанный на 2024 год.

РЫНОК КЭДО-РЕШЕНИЙ БУДЕТ ПОПОЛНЯТЬСЯ НОВЫМИ ИГРОКАМИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПРЕДЛАГАТЬ ПОХОЖИЕ ПО ФУНКЦИОНАЛУ ПРОДУКТЫ, СЧИТАЮТ В КЭДО-КОМПАНИЯХ. ПРЕУСПЕВАТЬ БУДУТ ТЕ ВЕНДОРЫ, ЧЬИ РЕШЕНИЯ ЗАКРЫВАЮТ МАКСИМАЛЬНОЕ ЧИСЛО ЗАДАЧ

Интеграция ПО

Сегмент интеграции ПО увеличил выручку на 21% по сравнению с 2022 годом и заработал 1,5 млрд рублей. Лидерами сегмента стали Evola, ГК «КОРУС Консалтинг», Proscm, GMCS и Devicon.

По наблюдениям участников рынка, HRTech провайдеры все чаще приходят к идее объединения своих продуктов. Это позволяет более комплексно решать задачу клиента, который получает лучший сервис от сфокусированных point solutions, при этом объединенных в одно решение.

«Это иллюстрирует то, что рынок становится все более зрелым — игроки не только конкурируют, но и ищут возможности для взаимовыгодной кооперации»



Юрий Шатров, партнер ЭКОПСИ

Сегмент интеграции ПО выигрывает от высокого спроса на автоматизацию взаимодействия с персоналом.

№ Компания	Выручка, млн руб					Динамика %		
	IV кв. 2022	III кв. 2023	IV кв. 2023	2022	2023	IV кв. 2022/IV кв. 2023	III кв. 2023/IV кв. 2023	2022/2023
1 Evola	116	153,00	155	441	538	33,62%	1,31%	22,00%
2 ГК «КОРУС Консалтинг» (HR-направление)	82	118,00	120	325	395	46,34%	1,69%	21,54%
3 Proscm	30	40	40	120	160	33,33%	0,00%	33,33%
4 GMCS	37	48,00	70	141	143,5	89,19%	1,77%	45,89%
5 Devicon	52,5	23,7	48	119	130	-0,57%	102,53%	0,24%
6 Улей	30	40,00	28	95	123	-0,07%	-30,00%	29,47%
7 AXES PRO	20	15,00	20	40	60	0,00%	33,33%	50,00%
Итого:	367,5	437,70	481	1281	1549,5	30,88%	9,89%	20,96%



Тренды и прогнозы

- [Дефицит кадров — главный драйвер рынка](#)
- [Теперь автоматизация нужна всем](#)
- [Гибкость и low-code](#)
- [Использование ИИ в HRTech: примеры](#)
- [Тренд в маркетинге — мероприятия](#)

Дефицит кадров — главный драйвер рынка

Дефицит кадров в России в 2023 году, по оценке института экономики РАН, ориентировочно составил 4,8 млн человек. Исследование SuperJob говорит о том, что 85% российских компаний столкнулись с нехваткой рабочих рук. Дефицит наиболее остро ощущается среди квалифицированных рабочих, водителей, разнорабочих и инженеров.

«Курьеры, водители такси и грузового транспорта, ритейл, весь складской персонал — это кровавая баня российского рынка. Бьюти-мастера, особенно мастера маникюра, производственный квалифицированный персонал (токари, сборщики, слесари, сварщики и т.д.) — это шорт-лист самых частых запросов в нашем сервисе»



Олег Шилов, глава компании «Рабочие руки».

При этом активность соискателей не меняется: она осталась на уровне 2022 года, сообщил Вадим Шаповалов, CEO сервиса «Работа.ру».

Кадровый голод делает востребованными все сегменты HRTech: в первую очередь, те решения, которые касаются подбора и удержания сотрудников. Это подтверждает распределение выручки компаний нашего рейтинга: на сегмент «Подбор персонала» приходится 51% от общей выручки. Кроме того, бизнес урезает и оптимизирует расходы, поэтому новый масштаб обретает автоматизация онбординга, КЭДО, оценка сотрудников.

От сложной ситуации на российской бирже труда особую выгоду получают компании из сегмента альтернативной занятости: бизнес все чаще рассчитывает на найм гиг-занятых и фрилансеров.

Об этом рассказал Владимир Алешин, директор по продукту в Ventra Go!.

«Мы удовлетворяем потребности бизнеса, который остро нуждается в самой дефицитной категории работников — массовом персонале.

Наше решение позволяет утолить кадровый голод со стороны компаний через использование уникальной базы исполнителей, недоступных для линейного поиска. Ведь те работники, которым интересна временная занятость, никогда не пойдут работать на полноценную ставку в компании»



Владимир Алешин, директор по продукту Ventra Go!

Так, работа с внештатными сотрудниками становится способом сократить дефицит персонала, поэтому компании активно сотрудничают с самозанятыми. В 2023 году количество людей с таким видом занятости достигло 9 млн. Тенденция оформлять самозанятость приносит выручку компаниям, работающим с фрилансерами. Например, о росте числа клиентов рассказали в «Рокет Ворк».

«Мы видим увеличение исполнителей на 135% к III и IV кварталу 2023 года. А число компаний, которые разместили объявления на нашей платформе, выросло за год более чем в четыре раза»



Анастасия Ускова, генеральный директор «Рокет Ворк»

Растет и число квалифицированных специалистов (программистов, аналитиков), которые работают на российские компании из-за рубежа. По данным Solar Staff, в первом полугодии 2023 года количество россиян, которые уехали в Азию, но были привлечены к работе в России, выросло на 30%.

По прогнозам участников рынка, кадровый голод продолжит влиять на HRTech. В компаниях ожидают рост сервисов well-being — через них бизнес сможет удерживать персонал и улучшать свой HR-бренд. Сегменты подбора персонала и альтернативной занятости продолжают наращивать выручку.

Теперь автоматизация нужна всем

Раньше к услугам по автоматизации HR-процессов обращались преимущественно крупные компании, но в 2023 ситуация изменилась: как отмечают участники рынка, продажи в сегменте малого и среднего бизнеса выросли. Кроме того, повысить эффективность взаимодействия с сотрудниками стремятся государственные ведомства, крупные образовательные учреждения и даже некоммерческие организации.

О росте спроса со стороны малых и средних компаний рассказали в IDX. В ЭКОПСИ продажи для этой категории клиентов превысили прогнозы в три раза. Лидер рынка HH.ru тоже заявил о динамичном спросе со стороны МСБ: в 2023 году количество клиентов из этого сегмента превысило 530 тыс. компаний (+24% к 2022 году). Также об увеличении инвестиций в автоматизацию со стороны заказчика сообщили в «Пульсе», getmatch, «Тензоре», «Потоке» и других компаниях.

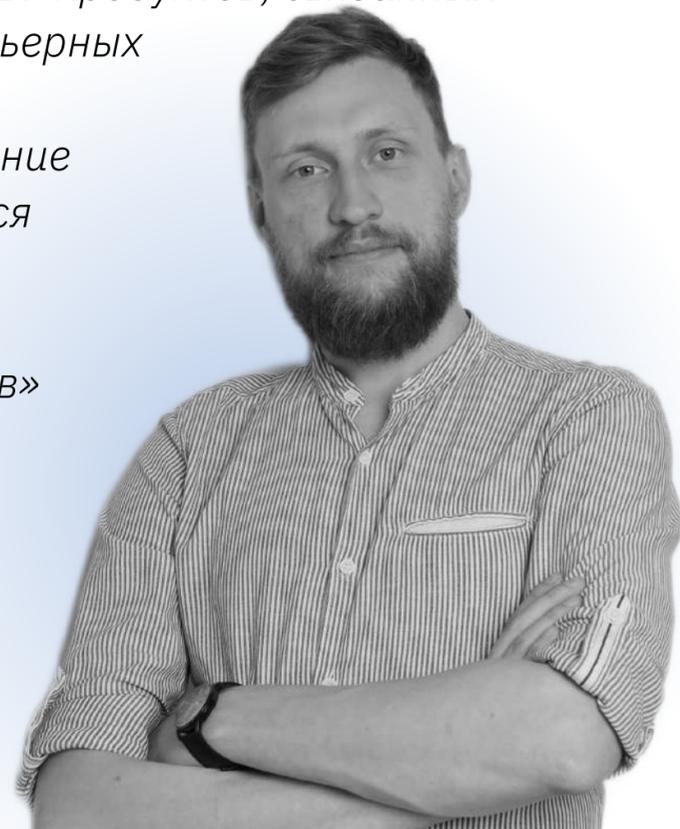
«Наблюдаем стабильный рост по сегменту небольших и средних организаций. Одновременно увеличивается интерес со стороны крупных заказчиков»



Айрат Сибгатуллин, директор продукта Directum HR Pro

О растущем интересе к услугам HRTech со стороны крупных клиентов рассказали и в «Гринатоме».

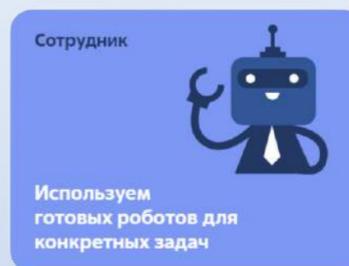
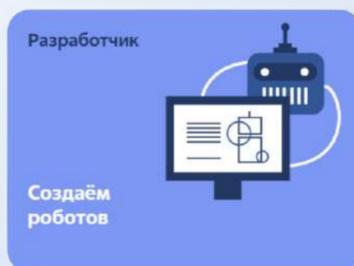
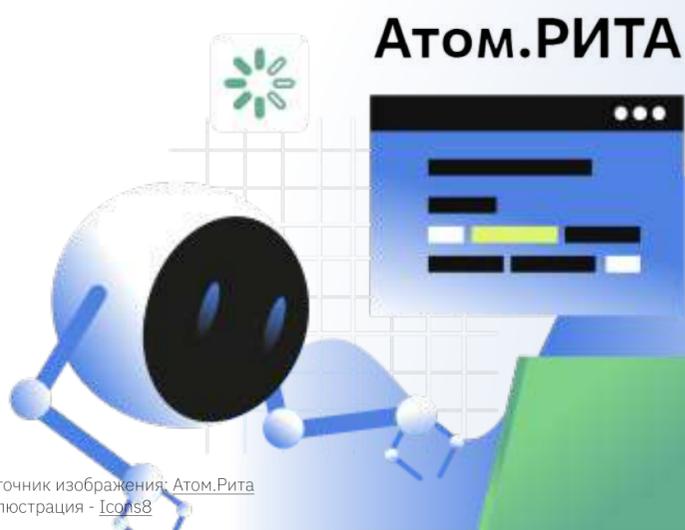
«Мы видим усиливающийся спрос на базовые российские HRTech-решения в сегменте enterprise, а также рост категории IT-продуктов, связанных с автоматизацией карьерных бизнес-процессов — эффективное управление персоналом становится главным фокусом в условиях дефицита человеческих ресурсов»



Артём Рыжков, директор Центра цифровых HR-технологий АО «Гринатом», руководитель направления HR Tech Росатома

Объясняется тренд тем, что бизнес вне зависимости от размера ищет способы повысить эффективность и минимизировать риски, которые создает экономическая и внешнеполитическая нестабильность. Компании оптимизируют расходы в том числе на HR-процессы — онбординг, подбор и обучение персонала.

Спрос со стороны МСБ растет также из-за востребованности HRTech-услуг в регионах. Например, в HH.ru отчитались о росте клиентской базы вне Москвы и Санкт-Петербурга на 73 тыс. клиентов за год.



Теперь решения HRTech-вендоров становятся более адаптивными, разработчикам необходимо подстраиваться под потребности компаний любого типа. Большинство заказчиков пока нацелены на точечную автоматизацию.

«По данным “Авито Работы” в 2023 году 35% участников их опроса внедрили у себя простые системы (чат-боты) для автоматизации коммуникации с соискателями и кандидатами. И только 17% замахнулись на более комплексные, дорогие и сложные решения»



Наталья Ахмина, старший управляющий директор по цифровому развитию HR «Сбера»

При этом крупный и среднекрупный бизнес формулирует запрос на комплексные HR-среды. Это подстегивает HRTech к коллаборациям: компании объединяют решения, чтобы закрыть запрос на комплексную автоматизацию.

«В 2023 году мы укрепили наши стратегические партнерства с ведущими компаниями в сфере HRTech, чтобы предложить клиентам возможность полностью автоматизировать процесс найма и трудоустройства в единой системе»



Сергей Ахметов, генеральный директор «Потока»

ИТАК, РЕКОРДНЫЙ ДЕФИЦИТ КАДРОВ И ДРУГИЕ ТУРБУЛЕНТНЫЕ ДЛЯ БИЗНЕСА УСЛОВИЯ ПОДТАЛКИВАЮТ КОМПАНИИ К АВТОМАТИЗАЦИИ HR-ПРОЦЕССОВ. ОПТИМИЗИРОВАТЬ НАЙМ И ВСЕ ПРОЦЕДУРЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРСОНАЛОМ, СТАЛИ НЕ ТОЛЬКО БОЛЬШИЕ КОМПАНИИ, НО И КАТЕГОРИЯ МСБ. СПРОС СО СТОРОНЫ ТАКИХ КЛИЕНТОВ ВЫРОС, HRTECH СТАЛ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАТЬ СВОИ РЕШЕНИЯ И НАСТРАИВАТЬ ИХ ДЛЯ РАЗНЫХ ТИПОВ БИЗНЕСА. ПРИ ЭТОМ ПОКА БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ НАСТРОЕНЫ НА ТОЧЕЧНУЮ АВТОМАТИЗАЦИЮ.

Гибкость и low-code

Все больше компаний нуждаются в применении HR-технологий, поэтому вендоры предлагают им low-code-или no-code-инструменты — такие решения дают возможность людям без программистского образования настраивать автоматизацию бизнес-процессов максимально гибко. Тренд на эти технологии также связан с дефицитом IT-специалистов: компаниям выгоднее приобрести готовое адаптивное решение, а не вкладываться в разработку системы с нуля. В компании Proscot, которая в 2023 году запустила свою low-code платформу, прогнозируют, что low-code/no-code станут значимыми технологиями рынка наряду с применением ИИ и data-driven.

О преимуществах разработки low-code/no-code решений рассказали в Directum.

«Благодаря тандему no-code и low-code мы достигаем баланса между бизнес-требованиями наших клиентов и стоимостью внедрения, сопровождения и развития ПО»



Айрат Сибгатуллин, директор продукта Directum HR Pro

Использование ИИ в HRTech: примеры

Тренд на использование ИИ не обошел стороной ни один технологический рынок и твердо обосновался в HRTech. Участники рынка рассказали нам, как именно они используют ИИ-технологии.

Распространена практика использования чат-ботов в комплексных системах: например, на корпоративных порталах боты отвечают на распространенные вопросы сотрудников. Другую возможность применения реализовали в «Пulse», где искусственный интеллект дает каждому сотруднику персонализированные AI-подсказки о том, как можно оптимизировать свое рабочее время и коммуникацию в коллективе. Он даже помогает придумывать поздравления с днем рождения для коллег.

ЧАТ-БОТЫ ЭФФЕКТИВНЫ ТАКЖЕ ПРИ НАЙМЕ: ОНИ ПРОВОДЯТ СКОРИНГ РЕЗЮМЕ И ОЦЕНИВАЮТ КАНДИДАТОВ

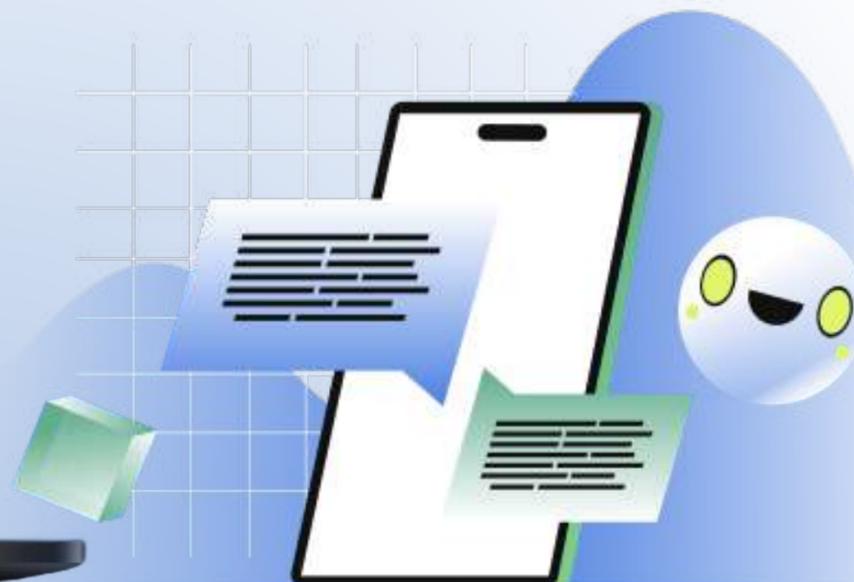
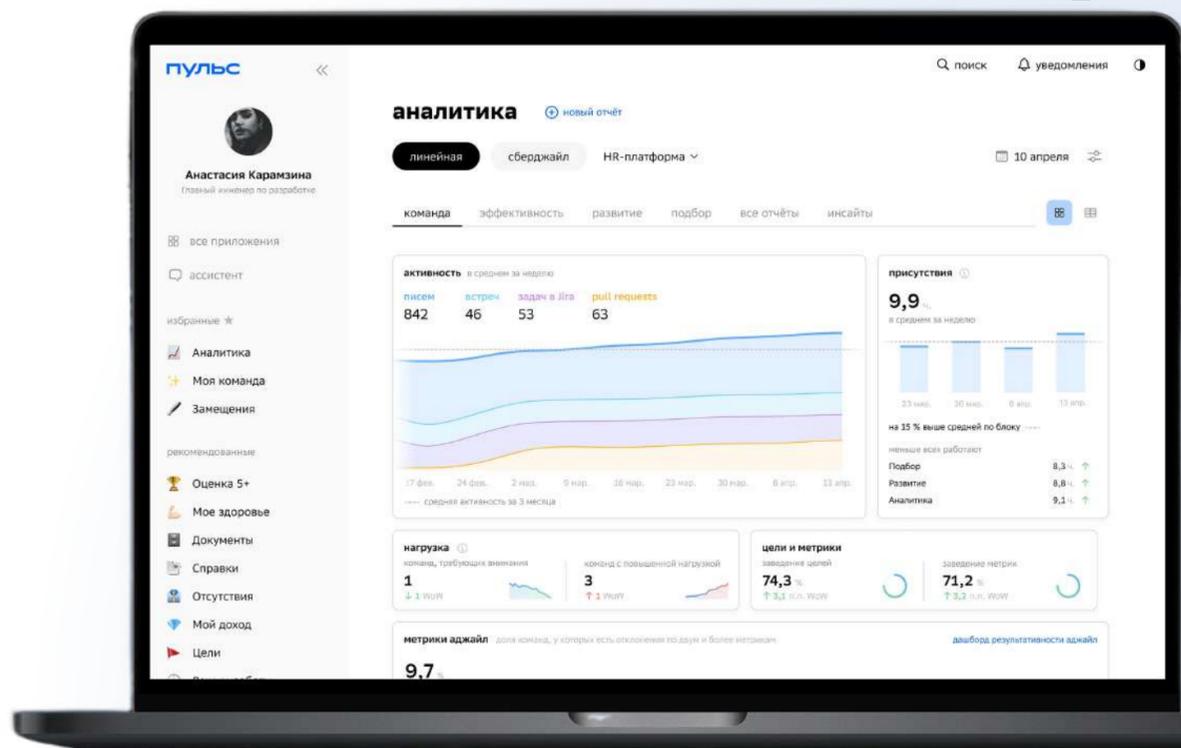
Proscot рассказали о своем продукте Hrobot, который отсматривает резюме кандидата и оценивает, обладает ли он ключевыми для вакансии компетенциями.

ТАКОЙ БОТ ЗА 10 МИНУТ ИЗУЧАЕТ 100 РЕЗЮМЕ — ЖИВОМУ HR-СПЕЦИАЛИСТУ ПОТРЕБОВАЛОСЬ БЫ ДЛЯ ЭТОГО ПЯТЬ ЧАСОВ

Оценку кандидатов и сотрудников с помощью ИИ проводят в ЭКОПСИ: языковые модели оценивают soft skills потенциальных работников по трехминутной видеозаписи. Также при помощи машинного обучения создают модели компетенций и ценностей, отличающие эффективных и неэффективных сотрудников.

ПУЛЬС

СБЕР

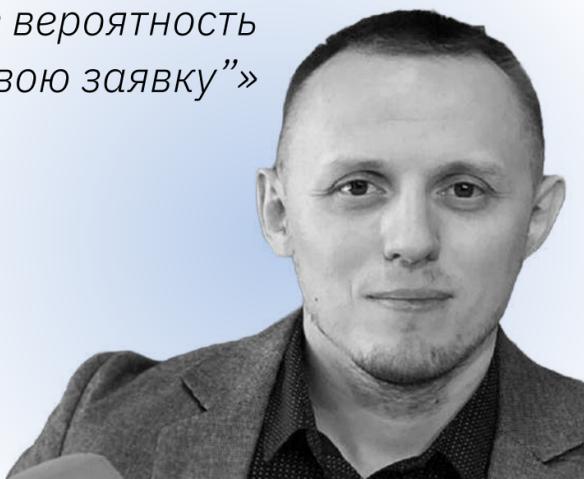


В «Работа.ру» ИИ обучили составлять короткие саммари вакансий: разработка сокращает описание предложения до 200 символов. Этот небольшой текст с ключевой информацией соискатель видит на главной странице. Кроме того, сервис создал модель для предсказания зарплат, с помощью которой соискатель может понять, на какой заработок стоит рассчитывать с имеющимися опытом и компетенциями.

Компании, работающие с временными сотрудниками тоже используют ИИ. Например, «Рабочие руки», сервис для гиг-занятых, обучил алгоритмы подсказывать клиентам, какую цену за свои услуги лучше поставить, чтобы точно выйти на смену.

«Очень похоже на “Яндекс такси”, только в такси алгоритмы цены устанавливают, а мы пока только рекомендуем:

“Установите цену 300 руб. за час и получите вероятность 85% выхода на свою заявку”»



Олег Шилов, глава компании «Рабочие руки».

В Ventra Go! используют самообучаемые рекомендательные модели, которые предлагают исполнителям наиболее подходящие задания.

В КЭДО сервисах ИИ внедряется в разные задачи. Например, в HRlink рассказали, что их ИИ-помощник умеет анализировать паттерны сотрудников для того, чтобы определить, в какое время и через какой канал нужно напоминать работнику о подписании документов. Такая технология увеличивает вероятность того, что сотрудник поставит подпись в срок. В Dbrain используют интеллектуальную обработку документов, компьютерное зрение и другие технологии для того, чтобы автоматически извлекать информацию из документов и обрабатывать их. С такой же целью ИИ использует Directum: алгоритмы обрабатывают документы, например, при формировании авансового счета. Если сотрудник вернулся из деловой поездки и должен предоставить подтверждающие документы (билеты, чеки), то ему достаточно их сфотографировать и отправить на служебную почту. После этого ИИ определит тип документа, извлечет все необходимые данные и прикрепит их к нужному авансовому отчету.

Тренд в маркетинге — мероприятия

Среди рабочих инструментов продвижения участники рынка называют офлайн-мероприятия: выступления с кейсами и организацию конференций. По статистике, спрос на деловые мероприятия в начале 2023 года вырос на 20% по сравнению с 2022, выяснил «Коммерсантъ». Ивент-маркетинг развивается за счет эффекта отложенного спроса: во время пандемии проведение конференций было заморожено или перетекло в онлайн. Сейчас, когда ограничений на организацию ивентов нет, бизнес вернулся к этому способу продвижения.

«Мы планируем фокусироваться на мероприятиях, развитии партнерских сетей, платной рекламе»

Алексей Исаев, Sales & CS Director,
Partner getmatch

«Инвестируем в развитие нашего бренда, принимая участие в различных конференциях, семинарах, вебинарах, выстраиваем партнерские взаимоотношения, тем самым наполняя воронку продаж».

Алексей Хахунов, сооснователь и технический директор компании Dbrain

«За 2023 года мы сместили наше продвижение в сторону прямой речи наших клиентов и референсов с помощью совместных выступлений с кейсами, клубных мероприятий и проекта Verme-Talk (видео-интервью с ТОП-менеджерами наших клиентов)».

Роман Шаталов, директор по развитию
Verme

«Также хороший рост показывают каналы продвижения в интернете, организация и участие в профильных оффлайн-мероприятиях».

Михаил Ефимов, руководитель направления управления персоналом компании «Тензор»

ВЫВОДЫ

В 2023 году российский HRTech обрел стимулы для развития: дефицит кадров, изменение привычных форматов занятости и мощный запрос бизнеса на автоматизацию обеспечили HRTech-компаниям рост. Особенно от сложившейся ситуации выигрывают решения по подбору сотрудников и альтернативному трудоустройству. Мы ожидаем, что в эту нишу продолжат заходить новые игроки.

Участники рейтинга смотрят на перспективы рынка положительно, прогнозируя рост не менее 30% в следующем году.

АВТОР ИССЛЕДОВАНИЯ:

Ксения Зайцева

ПРАВА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ:

Настоящий отчет не может использоваться в коммерческих целях третьими лицами.

Является объектом авторского права, при упоминании или цитировании обязательна ссылка на источник: аналитический отчет «Итоги III квартала 2023 года на medtech-рынке России», подготовленный Smart Ranking (medtech-рынок Q3/2023, Smart Ranking).

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Дарья Рыжкова

+7 921 315-30-34

daria@smartranking.ru

edtechs.ru

smartranking.ru