

19 февраля 2025

Елена Лашманова, «ДАР»: Мы стремимся стать лидером в области аналитики данных

О трендах в области решений для аналитики данных TAdviser поговорил с Еленой Лашмановой, директором компании «ДАР» (входит в ГК «КОРУС Консалтинг»).

Подразделение, которое занимается реализацией проектов по управлению данными, существует в «КОРУС Консалтинг» уже 10 лет. Что удалось достигнуть за это время?

Мы появились как направление одного из департаментов «КОРУС Консалтинг» в 2015 году. Тогда мы предлагали услуги по внедрению классических BI-систем. Позже, параллельно с ростом клиентской базы, стало понятно, что наше предложение должно включить в себя и решения по созданию платформ данных, и сопутствующих решений на базе ML/AI-технологий. Сейчас у нас несколько сильных практик, среди которых внедрение традиционных систем бизнес-аналитики, разработка хранилищ и полноценных платформ данных, методология и инструменты Data Governance, а также направление, связанное с технологиями на базе искусственного интеллекта.

Благодаря тому, что мы начинали свою деятельность в рамках группы компаний «КОРУС Консалтинг», мы сразу работали с клиентами из enterprise



сегмента. Сейчас среди наших заказчиков много крупных компаний из транспорта и логистики, ритейла, финансового сектора, промышленности, фармацевтики, FMCG и других индустрий. РЖД, «ЕВРАЗ», «Лента», «ВТБ», «Абсолют банк», «Ренессанс Страхование», «Азбука вкуса» – лишь небольшая часть наших клиентов.

Почему сейчас департамент аналитических решений выделяется в отдельную компанию?

За 10 лет работы мы стали одним из крупнейших бизнес-подразделений группы. Мы остаемся частью экосистемы «КОРУС Консалтинг», но для нового этапа развития нам важно иметь возможность выстраивать бизнес-процессы, которые подходят именно для динамичных компаний на рынке управления данными.

Развивая бренд «ДАР» (что расшифровывается, как департамент аналитических решений, или как мы в шутку говорим «данные, аналитика, рок-н-ролл») – мы стремимся не только оставаться в десятке крупнейших российских поставщиков решений в области аналитики данных, но стать лидером этого сегмента.

Как вы видите развитие компании в ближайшие 3-5 лет? Какие новые направления планируете развивать?

Наш главный приоритет – эффективность проектов за счет высоких стандартов услуг для наших заказчиков.

Мы позиционируем себя как доверенного партнера, trusted advisor, способного обеспечить клиентам полный спектр ИТ-решений благодаря развитой партнерской сети, сотрудничеству с другими игроками ИТ-рынка и

гибкому подходу к интеграции их продуктов в наши решения.

Рынок аналитических решений демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Это обусловлено, в том числе, экспоненциальным увеличением объемов данных и связанной с этим потребностью бизнеса в актуальных инструментах их обработки.

В рамках стратегии «ДАР» мы не только концентрируемся на совершенствовании ключевых компетенций и расширении технологического стека, но и углубляем экспертизу как в функциональных доменах, так и в отраслевых решениях.

Например, мы наблюдаем высокий спрос в сегменте систем управления эффективностью (Performance Management). В текущих экономических условиях, когда бизнес уделяет повышенное внимание оптимизации расходов, внедрение аналитических инструментов позволяет компаниям комплексно подходить к контролю производительности персонала и оперативно управлять финансовыми показателями.

Чем ваши услуги по созданию систем аналитики и управлению данными отличаются от тех, что уже предлагают на рынке другие компании? В чем ваше ключевое конкурентное преимущество?

Наше ключевое конкурентное преимущество заключается в подходе к решению задач в области аналитики и управления данными, опираясь на широкое предложение ИТ-продуктов и сервисов, доступных на российском рынке.

Такой подход позволяет нам формировать персонализированные решения, полностью отвечающие специфическим потребностям каждого клиента. Мы не ограничены рамками конкретной технологии или вендора, а фокусируемся на оптимальной комбинации инструментов и методологий, обеспечивающей наилучшее соотношение эффективности и инвестиций для заказчика.

Как вы строите отношения с клиентами? Какие подходы помогают вам поддерживать долгосрочное сотрудничество?

Мы умеем выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. При этом мы готовы поддерживать наших клиентов в периоды рыночной турбулентности или организационных трансформаций.

Пока нам удается выдерживать баланс между коммерческими интересами и созданием ценности для заказчика. Мы инвестируем значительные ресурсы в развитие совместной экспертизы и компетенций, что создает дополнительную синергию.

Расскажите о подходе «ДАР» к выбору технологий и технологических партнеров. На каких платформах и инструментах строятся ваши решения?

«ДАР» – мультивендорная компания и мы видим в этом огромное преимущество. В основе нашего технологического подхода лежит принцип выбора, что позволяет нам предлагать оптимальные решения из широкого спектра ИТ-платформ. Процесс выбора технологий строится на трехуровневой системе оценки:

1. Технологическая экспертиза: наш R&D-отдел проводит комплексный анализ и скоринг новых решений, постоянно отслеживая инновации рынка.
2. Анализ вендора: мы оцениваем рыночные позиции производителя, его репутацию, качество [технической поддержки](#) и историю взаимодействия с клиентами.
3. Соответствие потребностям клиента: каждое решение проходит оценку на соответствие индивидуальному профилю заказчика, его бизнес-задачам и техническим требованиям.

Какие тренды в аналитике и управлении данными, на ваш взгляд, будут определять будущее индустрии?

Я бы отметила фактор, который влияет на все компании – внедрение технологий генеративного искусственного интеллекта (Generative AI) в корпоративные бизнес-процессы. Можно ожидать фундаментальный сдвиг в структуре рынка труда, когда AI-ассистенты начнут, как минимум, существенно помогать в работе, или, как максимум – замещать традиционные функциональные роли.

Раз мы заговорили о рынке труда. Для рынка ИТ-услуг одной из главных ценностей являются сотрудники. На каких принципах «ДАР» строит корпоративную культуру? Что важно для вас при подборе сотрудников? На какие качества и навыки вы обращаете внимание в первую очередь?

В основе нашей корпоративной культуры лежит человекоцентричный подход и наша миссия – создавать уникальную среду для притяжения и развития талантов и экспертов, чтобы помогать нашим клиентам получать все больше и больше ценности от данных.

Наша культура для сотрудников предполагает создание атмосферы, в которую хочется возвращаться, создание возможностей для обучения каждого с минимальной бюрократией и максимальной вовлеченностью в то, что мы делаем. Только создавая комфортную, но при этом творческую и инновационную среду, мы сможем добиваться значимых результатов в проектах. При подборе кандидатов в команду мы оцениваем не только профессиональные компетенции, но и личностное соответствие ценностям «ДАР». Особое внимание уделяем внутренней мотивации и энтузиазму что-либо менять, способности к командной работе и стремлению к постоянному развитию.

Эффективность такого подхода подтверждается стабильным ростом индекса вовлеченности сотрудников, что, на мой взгляд, говорит о правильности выбранной траектории развития компании.

Мы постоянно проводим опросы индекса вовлеченности среди сотрудников. То, что последние годы индекс растет, означает, что наша стратегия правильная.

«ДАР» работает на высококонкурентном и очень быстро меняющемся рынке. Как компании удастся поддерживать уровень инноваций в своих решениях?

В основе стратегии «ДАР» лежит с одной стороны, прагматичный подход к внедрению новых технологий, сочетающий сбалансированную оценку решений и четкую ориентацию на финансовый результат. А с другой стороны – контролируемый «аппетит» к риску и экспериментам в виде пилотных проектов и совместных с клиентами инвестиций в инновационные решения. Это позволяет нам оставаться технологическим лидером, обеспечивая при этом стабильные и предсказуемые результаты для заказчиков.