

13 декабря 2019

ИТ без границ

Российскому ИТ-рынку удалось преодолеть стагнацию прошлых лет и возобновить рост. В моде снова ИТ-услуги, которые обеспечивают быструю адаптацию бизнеса к изменениям и повышают конкурентоспособность вне зависимости от отрасли. На этом фоне российские ИТ-компании значительно укрепились на международных рынках, создавая интеллектуальные высокотехнологичные решения для крупных зарубежных игроков. Об основных трендах, вызовах и своих ожиданиях от ИТ-индустрии рассказывает Александр Семёнов, председатель совета директоров ГК «КОРУС Консалтинг».

На сегодняшний день в ИТ можно выделить несколько ключевых тенденций. Прежде всего возрастающую роль государства – основного заказчика информационных технологий. Законодателем мод выступает Федеральная налоговая служба, Министерство цифрового развития также создает все больше сервисов, например, в рамках развития электронного правительства. Также все более значимую роль на ИТ-рынке играют госкорпорации – многие из них создают диджитал экосистемы, в которых они не просто являются заказчиками ИТ-продукта, но и сами выступают провайдерами услуг и сервисов для частных лиц и компаний.

Большой спрос на ИТ-услуги мы наблюдаем на коммерческом рынке. Его главная тенденция – тренд на профессионализм: выживают только те



компании, которые действительно умеют профессионально работать и создавать востребованный продукт. Это практически невозможно без ИТ – драйвера повышения эффективности бизнеса, который позволяет предоставлять услуги наивысшего качества, создавать новые решения, обеспечивающие конкурентные преимущества, помогает выходить на новые рынки. Позиционирование российских ИТ-компаний значительно изменяется на международных рынках. Это уже не просто удаленные центры разработки, а полноценные бизнес-партнеры зарубежных игроков, которые создают интеллектуальные высокотехнологичные решения, обеспечивающие основные процессы. Мы, например, сфокусировались на предоставлении инновационных решений для фэшн-индустрии – работаем над сложными задачами, и клиенты готовы нам платить, потому что получают ощутимый результат для своего бизнеса. Главная проблема компаний, давно присутствующих на рынке, – адаптироваться к новому поколению сотрудников, которое живет уже совсем другими ценностями. Впечатления и путешествия для них важнее покупки имущества или счета в банке, они не привязаны к какому-то конкретному месту, многие из них – граждане мира. Мы думаем, как сделать так, чтобы они могли работать с нами и одновременно вести привычный для себя образ жизни, как интегрировать нашу работу со стартапами в новые контексты. Мы не должны ограничиваться только теми технологиями, которые сейчас используем, и только теми странами, где уже присутствуем. Что мы можем предложить новому поколению? Для успешных ИТ-компаний будущего очень важно найти ответ на этот вопрос.

Источник: «Фонтанка»