

05 ноября 2018

IT сейчас неотделимая часть любого бизнеса

Новые технологии сегодня активно проникают во все сферы экономики. Нужно ли компаниям стремиться к полной автоматизации бизнес-процессов, стоит ли передавать на аутсорсинг разработку IT-продуктов, и что нужно сделать, чтобы рынок услуг в России пошел на поправку, рассуждает в интервью изданию «Деловой Петербург» председатель совета директоров ГК «КОРУС Консалтинг» Александр Семёнов.

— Какие сейчас основные тренды в сфере IT-решений для бизнеса?

— Глобально меняется парадигма принципов и каналов продажи продуктов. Телеком, финансовый сектор и ретейл — это, наверное, основные рынки, где происходят изменения. Главная причина трансформации в том, что меняется канал предоставления услуг. Например, ретейл-сегмент ярко демонстрирует развитие интернет-продаж. Если раньше их объем был минимальным, то сегодня на самых развитых рынках, например, в Китае, число продаж в интернете превосходит количество офлайн-покупок. Что касается телекома, то его преимущества заключаются в том, что операторы связи располагают всей необходимой инфраструктурой. Как государство владеет дорогами для транспорта, так и телеком владеет путями, по которым движутся данные. И в силу того, что маржинальность основного бизнеса операторов мобильной



связи падает, они движутся в сторону расширения спектра услуг. И вот на стыке ретейла, телекома и финансового рынка можно поставить IT как основную движущую силу цифровой трансформации. Нет больше IT как обособленной сферы, сейчас это неотделимая часть любого бизнеса. Поэтому во многих крупных компаниях, с которыми мы общаемся, появляется позиция Digital Transformation Officer. Бизнес понимает, что без таких специалистов в новом светлом будущем он просто не окажется.

— Какой вариант для компаний более резонный: самостоятельная разработка IT-продуктов или аутсорсинг?

— Если посмотреть на примеры крупных компаний из разных секторов, то станет очевидно, что реальные лидеры рынка становятся «законодателями мод», создавая собственные продукты. «Родные» разработки обеспечивают им уникальные конкурентные преимущества и даже иногда используются другими игроками рынка. Я, например, пользуюсь мобильными приложениями нескольких банков. Наиболее удобные из них сделаны самими банками. Потому что их специалисты сидят и просчитывают все детали, которые важны пользователям, вплоть до количества секунд, которое тратится на открытие приложения. А чем удобнее сервис, тем лояльнее клиент. Купить такое приложение на стороне для банка очень тяжело, потому что технологии и рынок развиваются стремительно, и обновления сервисов должны происходить практически каждый день. Поэтому, если вы хотите быть лидером рынка, вам надо ответить на вопрос: в чем ваше личное преимущество и можете ли вы его получить от внешнего поставщика? Многие компании не со всем понимают, в чем заключается их уникальность, и до тех пор, пока они не ответят на этот вопрос, им будет тяжело

сформулировать дальнейшую стратегию.

— Какие бизнес-процессы уже можно автоматизировать с помощью IT?

— Во-первых, важно понимать, что нет задачи автоматизировать полностью все процессы. Автоматизация имеет смысл применительно к устоявшимся действиям и понятным операциям. Сегодня меняется способ потребления продуктов, и я считаю, что главное, о чем должны думать компании, — это то, какие товары и услуги они будут продавать завтра. Ведь возможно, что сами продукты изменятся и каждый из них будет иметь IT-компонент. И тогда уже совершенно неважно, как именно и на какой платформе он будет разработан. Из опыта «КОРУС Консалтинг» я вижу, что наши заказчики не хотят привязываться к определенной технологии — им нужен готовый сервис, к которому легко подключиться и который решит ту или иную функциональную задачу. Поэтому мы занимаемся разработкой таких облачных сервисов и переводим решения из локального формата в комплексную услугу.

— Как быстро наше государство реагирует на изменения в сфере IT?

— Очень быстро. Может, не все это видят, но за последние несколько лет правительство реализовало один из беспрецедентных по масштабу IT-проектов. На сегодняшний день практически все финансовые операции юрлиц абсолютно прозрачны для государства. Все, что касается налоговых проверок, полностью автоматизировано. Причины ясны — государству это обеспечивает дополнительный сбор налогов. В целом для государства IT — это мощнейший инструмент контроля денег и граждан.

— Как вы оцениваете IT-образование в России?

— В вопросе образования я вижу две основные проблемы. Первая — это интеграция с бизнесом. Поскольку я сейчас сам учусь в Оксфорде, я вижу, что ключевой вопрос в образовании в Европе — как совместить бизнес и образовательные программы, причем долгосрочно и взаимовыгодно. Вторая проблема связана с мотивацией молодого поколения работать в России. К сожалению, большая часть стартапов, с которыми я общаюсь — а это десятки молодых команд, — не видят своего будущего в России, они все ориентированы на западные рынки. Предприниматели стремятся как можно быстрее сделать так, чтобы их компания не ассоциировалась с Россией: тогда можно получить гораздо большую капитализацию, выйти на крупные рынки.

— А какова ситуация на российском рынке?

— Рынок в России очень низкоконкурентный. Причем не только в области IT, а во всех отраслях. Связано это с тем, что мы еще даже не понимаем, что такое настоящая конкуренция за клиента. Как только возникает хоть кто-то, кто оказывает вам нормальную услугу, вы его сразу же рекомендуете всем своим знакомым. В таком случае может возникнуть негативный эффект — компания запросто погибает под наплывом клиентов. Причина тому — проблема масштабирования уровня качества услуг. Чтобы ситуация изменилась, нужно постоянно работать над собой. Стараться менять себя, не оглядываясь на рынок. Понятно, что он находится в непростой ситуации и уровень сервиса пока невысок. Но конкурировать нужно прежде всего с собой, а не с кем-то. Это дается непросто и требует системной работы, но для успеха на рынке невозможно стоять на месте и не менять себя.

Источник: «Деловой Петербург»

