

«IT-аутсорсинг – это большая игра, которая только начинается»

— Компания Tieto является лидером IT-рынка Скандинавии. Какие цели вы преследуете в России и над чем работаете сейчас в это непростое время?

— Россия становится одним из ключевых рынков для Tieto, и мы предпринимаем существенные шаги для увеличения своего присутствия здесь, в том числе за счет покупки российских компаний. Идет работа по запуску крупного центра обработки данных в Москве, который мы планируем открыть в начале следующего года, а наш центр обработки данных в Санкт-Петербурге уже успешно работает. Как только наши инфраструктурные мощности в России будут сформированы, мы начнем предоставлять своим российским клиентам гораздо более широкий спектр услуг. При этом мы планируем предоставлять не только наши вычислительные мощности на достаточно гибких с технической и коммерческой точек зрения условиях, но и готовые отраслевые решения в виде сервисов на базе этих центров обработки данных. Таким образом, мы помогаем нашим клиентам не только снижать издержки за счет консолидации и поддержки их IT-инфраструктуры, но и получать дополнительные конкурентные преимущества при помощи наших отраслевых решений.

Хороший пример такого сотрудничества — виртуальный мобильный оператор Blyk (www.blyk.com), предоставляющий бесплатную мобильную связь молодежной аудитории в обмен на просмотр рекламного контента. Мы помогли его основателям реализовать их бизнес-идею практически с нуля, в результате чего идея получила успешное воплощение, а все функции этого оператора обеспечиваются нашим программным обеспечением, работающим в наших центрах обработки данных.

— На многих рынках ситуация сильно поменялась. Какие тенденции на рынке IT будут задавать тон в ближайшее время?

— Среди наиболее значимых событий на российском IT-рынке — всплеск интереса к аутсорсингу. Рынок подобных услуг ждет большое будущее. Если раньше компании старались создавать и контролировать свою IT-инфраструктуру самостоятельно, то сейчас множество факторов сделало более привлекательным аутсорсинг. И наши позиции в этом бизнесе очень сильны. Мы создали уже почти 150 совместных предприятий для обслуживания проектов по IT-аутсорсингу. А недавний опрос, проведенный среди Скандинавских компаний, показал, что нашими услугами аутсорсинга довольны 72% клиентов, в то время как у достаточно известных компаний подобный показатель был на уровне 30%. Аутсорсинг — это большая игра, которая сейчас только начинается.

— Продолжает тему аутсорсинга на глобальном уровне — оффшорном, каковы перспективы у России в этом плане? Ведь привлекательность оффшорного программирования в России должна была возрасти вместе с падением цен из-за кризиса.

— В России есть зоны концентрации грамотных IT-специалистов, где уровень цен действительно конкурентный, например, в Сибири. Но и они проигрывают, например, Индии, где оффшорное программирование опирается на государственную поддержку, в том числе в виде налоговых льгот. С точки зрения снижения цен, можно сказать, что этот кризис остудил перегретый рынок и вернул Россию на карту перспективных стран в плане развития оффшорного программирования. Нам удалось реализовать эти возможности в Белоруссии, Сибири и Нижнем Новгороде. Наш центр разработок в Минске, где работает уже порядка 120 сотрудников, предоставляет нам необходимые ресурсы, экономическую эффективность и большую гибкость, поскольку мы заинтересованы в обслуживании не только наших западных партнеров, работающих в России, но и крупных российских корпоративных клиентов. Для меня это наиболее интересное направление, учитывая число наших потенциальных клиентов, например, среди банков и нефтегазовых компаний.

— Банки выглядят достаточно сложными клиентами для IT-компаний. Осторожная позиция в вопросах безопасности, да и разница в регулировании для иностранных компаний.

— Действительно, во многих случаях законодательные ограничения мешают — многие процессы, которые можно было бы полностью перевести в цифровую форму, по-прежнему требуют бумажного документооборота, печатей, доверенностей и создания центров распечатки и сканирования документов. Реформирование законо-

дательства в этой области позволит во многом повысить эффективность и производительность, но даже в существующих условиях у нас есть готовые решения, которые можно легко интегрировать в систему банковских операций. Наше подразделение Tieto Financial Services работает в России уже более 10 лет, и среди наших клиентов крупные российские банки, такие как ЗАО «Банк Русский Стандарт», а наши решения, например, для обслуживания банковских карт, занимают значительную долю на российском рынке банковских IT-систем. К тому же в банках, как и в любых других крупных компаниях, очень актуальны и востребованы внутрикорпоративные решения по автоматизации, например, документооборота, и здесь наш потенциал тоже велик.

— Количество финских компаний, работающих в России, постоянно растет. Причем процесс заметно ускорился в последнее время. Много ли среди них ваших клиентов?

— Мы очень хорошо известны в Скандинавии. Среди наших наиболее известных в России клиентов — компания Kesko (магазины стройматериалов «К-Раута»), корпорация SOK (сети отелей Sokos Hotels и гипермаркетов PRISMA), торговый дом Stockmann, а также множество других, возможно, не так хорошо знакомых российской аудитории компаний. Но мы готовы предоставлять крупным российским компаниям такой же высокий уровень решений, к какому привыкли наши финские партнеры. Например, недавно мы завершили запуск в промышленную эксплуатацию автоматизированной системы управления нефтегазодобывающим производством на базе нашей собственной платформы Tieto Energy Components для компании «Лукойл Оверсиз».

— Какие проекты были реализованы Tieto в Санкт-Петербурге?

— Наш офис в Санкт-Петербурге был открыт всего 2 года назад, но мы уже запустили здесь собственный центр обработки данных, и его мощности активно используются, например, крупной европейской страховой компанией If Insurance (СК «Регион») и газетой «Деловой Петербург». Мы предоставляем поддержку ERP-систем SAP, в частности, в сети строительных магазинов «К-Раута», внедряем корпоративные информационные порталы на базе технологий Microsoft SharePoint, например, в одной из крупнейших в России сетей гипермаркетов — «Лента». Спрос на подобные решения в целом отражает потребность в инструментах бизнес-аналитики, быстром доступе к объективной информации.

— Информатизация бизнес-процессов привела к росту объемов данных, накапливаемых о клиентах и контрагентах, и широкий интерес вызывает технологии «раскопки данных». Что вы можете предложить в этом направлении?

— Подобные системы по-прежнему требуют больших затрат, и результаты их внедрения плохо прогнозируемы. Однако, мы готовы предложить решения в этой области в виде сервисов на базе наших центров обработки данных, что позволяет существенно снизить первоначальные затраты на внедрение и быстрее приступить к их использованию. Например, мы предлагаем наиболее востребованные и универсальные отчеты для генеральных директоров и СТО, которые позволяют получать актуальные информационные срезы. При помощи их дальнейшей персонализации можно формировать отчеты, отвечающие специфическим потребностям конкретной компании.

Спрос на простые, дешевые и быстро внедряемые в виде сервисов решения наблюдается и в других областях. В частности, набирает обороты электронная коммерция и прибавляют в популярности онлайн-сервисы. У нас богатый опыт в этом направлении и мы активно работаем с нашими клиентами в поиске более эффективных решений, нацеленных на потребителя. Фактически, это готовые платформы для электронной коммерции. Спрос на подобные решения довольно высок, и в России уже



есть успешные примеры, хотя доля продаж через интернет в общем обороте компаний по-прежнему невелика, но она постоянно растет. Крупные игроки готовы развивать это направление и демонстрируют интерес не только к техническим вопросам, но и обращают внимание на восприятие сервиса потребителями. Много внимания уделяется таким глобальным практикам персонализации онлайн-услуг, как рекомендации, тематические новости, а также продажи через различные каналы, включая мобильные. И все это есть в нашем портфеле решений, и мы готовы помогать российским компаниям внедрять их в своем бизнесе.

Можно сказать, что Tieto приходит в Россию всерьез и надолго, поэтому я уверен, что ваши читатели еще не раз услышат о нас и наших решениях. И если что-либо из упомянутого в нашем разговоре вызвало их интерес, то мы открыты для дальнейших обсуждений.

Tieto (www.tieto.com) — это компания, предоставляющая услуги в сфере информационных технологий, исследований и разработок, а также консультации в различных областях. В компании работает около 16 000 специалистов, благодаря которым мы являемся одной из ведущих организаций, предоставляющих IT-услуги, в Северной Европе, а также мировым лидером в отдельных сегментах рынка. Наши основные сферы деятельности — это области, в которых мы достигли глубокого понимания потребностей и специфики коммерческой деятельности клиентов. Подход компании, ориентированный на клиентов, и профессиональный опыт Скандинавии выгодно отличают нас от конкурентов.

Вы можете связаться с Питером Линдбергом: peter.lindberg@tieto.com, моб. +7 (916) 459-6025 или нашими офисами в Москве +7 (495) 258-4483 и Санкт-Петербурге +7 (812) 334-7630
Наш сайт в России: www.tietorussia.ru

