СЕВЕРНАЯ ТОЧКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО IT-КОНСАЛТИНГА

ГОД НАЗАД В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗАРАБОТАЛ ОФИС РОССИЙСКОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ AXENIX, ДО 2022 ГОДА РАБОТАВШЕЙ НА РЫНКЕ РФ ПОД БРЕНДОМ ACCENTURE. РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР AXENIX В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЮРИЙ ИВАНОВ РАССКАЗАЛ GUIDE О ПОДРАЗДЕЛЕНИИ, РЫНОЧНЫХ ТРЕНДАХ И ПЕРВЫХ ИТОГАХ РАБОТЫ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ОФИСА КОМПАНИИ. АЛЛА МИХЕЕНКО

G: Петербургский офис стал пятым в сети офисов компании. Почему так долго «подбирались» к Северной столице?

ЮРИЙ ИВАНОВ: К 2022 году компания Accenture в России была представлена тремя офисами: в Москве, Твери, Ростове-на-Дону. Уже под брендом Axenix мы запустили новые подразделения в Краснодаре и Санкт-Петербурге. Причем проект по открытию петербургского офиса был в работе с 2021 года, но получилось его реализовать только спустя три года. Важно отметить, что к моменту открытия офиса численность команды Axenix в Петербурге уже превышала 100 специалистов. Они работали в дистанционном формате. Кроме того, в клиентском портфеле компании уже были местные заказчики. Другими словами, компания присутствовала в городе и регионе и до официального открытия подразделения. Но наступил момент, когда стало целесообразно привести этот формат работы в соответствие с нашей операционной моделью и открыть постоянный офис.

Это обусловлено прежде всего тем, что компания имеет стратегические задачи и цели, связанные с Петербургом. Эти задачи лежат в области расширения клиентского портфеля, увеличения численности команды, выстраивания совместной работы с вузами и профессиональными сообществами города, развития сети партнерств. Для реализации этих планов нужен полноценный местный офис компании.

G: И каковы итоги работы? Удалось добиться высоких результатов?

Ю. И.: Безусловно, да. Мы продемонстрировали взрывной рост по числу сотрудников — в два раза, теперь в нашей команде в Санкт-Петербурге трудится более 300 человек. Важно отметить, что численность штата подразделения и векторы роста зависят от спроса на наши услуги и количества проектов, которые мы выполняем или планируем выполнить. Рост команды — демонстрация того, что наш бизнес идет успешно.

Команда растет как за счет опытных сотрудников, так и за счет набора выпускников и студентов старших курсов. За прошедший год мы подписали соглашения о сотрудничестве и выстроили совместную работу с ведущими техническими вузами Санкт-Петербурга.

Мы стали частью городских IT-сообществ: активно участвуем в местных IT-конференциях и митапах, которые уже много лет проводятся в городе. Кроме того, проводим свои мероприятия.

У нас появились новые клиенты из числа компаний, работающих в Санкт-Петербурге. Мы видим хорошие предпосылки для дальнейшего развития, поэтому ожидаем, что будет расти как число проектов в работе, так и количество сотрудников. На перспективу с ростом проектов в работе пропорционально будет увеличиваться штат.

G: За решением каких задач в основном обращается петербургский бизнес?

Ю. И.: Региональная принадлежность не определяет специфику спроса заказчика, в отличие от отраслевой принадлежности или, скажем, размера бизнеса клиента. Поэтому для компаний Петербурга актуальны те же задачи, что и для других заказчиков в России. Это локализация IT-ландшафтов, замещение продуктов и решений вендоров, которые ушли с российского рынка, повышение эффективности логистики и планирования, переход к принятию решений на основе анализа данных,



AXENIX

обеспечение информационной безопасности, разработка стратегий цифровизации в условиях высокой неопределенности.

Отдельно следует выделить запрос на прикладное применение технологий ИИ и генеративного ИИ. Заказчики ждут реальной ценности от внедрения таких решений в масштабах всей организации.

G: Как оцените нишу ваших потенциальных клиентов в городе?

Ю. И.: Вижу здесь большие перспективы. В Петербурге и Ленобласти сосредоточено много крупных предприятий. У всех есть запрос на повышение эффективности и развитие бизнеса за счет применения цифровых технологий. Поэтому спрос на IT-услуги и продукты остается стабильно высоким.

Прогнозирую, что наша клиентская база в Санкт-Петербурге и количество проектов для клиентов в Северной столице будут расти. Мы предлагаем полный цикл — от разработки стратегий до внедрения и сопровождения конкретных решений класса ERP, MES, HCM, IBP, CRM, WMS, DWH, Track and Trace, АБС и др. При этом готовы сотрудничать с клиентами и в ходе всего цикла «стратегия — внедрение — сопровождение», и в рамках отдельных этапов его реализации. Такой подход, накопленный опыт, имеющиеся индустриальные и технологические компетенции позволяют нам быть релевантными практически для любого крупного заказчика с запросом на внедрение цифровых решений.

Считаю, что сотрудничество с клиентами из Санкт-Петербурга будет и в рамках инициатив по внедрению прикладных решений с применением технологий ИИ. Как я говорил ранее, спрос есть. Мы готовы его закрыть.

G: Как вы работаете с ИИ?

Ю. И.: Мы предлагаем и разработку стратегического подхода по внедрению ИИ в масштабах всей организации, и внедрение конкретных прикладных решений. Готовы поддержать внедрение как на наших платформах (например, на платформе Axenix для разработки и управления ИИ-ассистентами), так и на технологиях заказчика. В нашем портфолио успешные проекты на основе генеративных моделей, data science, кейсы внедрения технологий компьютерного зрения. Причем наши проекты — в интересах заказчиков из различных отраслей: промышленность, банковское дело, фармацевтика и др.

Организационно ИИ в Axenix выделен в отдельную практику Applied Intelligence (AI), где сосредоточены все специалисты, необходимые для эффективного внедрения ИИ, включая экспертов в области интеграции, управления данными и аналитики. ИИ всегда требует актуальных и качественных данных. Поэтому без процессного подхода по работе с данными результативное применение ИИ невозможно.

G: Компания подписала соглашения с СПбГУ и НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге в сфере развития образовательных инициатив. Это возможность набрать «под себя» талантливые кадры со студенческой скамьи или есть иные цели?

Ю. И.: Мы работаем со многими ведущими вузами города, и только за год, прошедший с открытия офиса, в Северной столице было проведено около 40 мероприятий со студентами. В их числе городские форумы, дни карьеры, конференции, мастер-классы, воркшопы, кейс-лаборатории, где мы выступали и как участники, и как организаторы. Безусловно, привлечение талантливых студентов к работе в компании — один из стратегических фокусов для Axenix. Ставка на джуниор-специалистов и рост «снизу» входит в число важнейших аспектов нашей кадровой стратегии.

G: Насколько велика сейчас кадровая проблема? Почему многие крупные IT-компании инициируют взаимодействие с вузами?

Ю. И.: Дефицит кадров сохраняется. Но он перестал быть тотальным. Есть сложности в конкретных случаях на конкретных направлениях. Например, стоит задача доукомплектовать команду проекта внедрения 1С ERP. У проекта конкретные объемы, сроки, бюджет. И вот при решении этой задачи остро ощущаешь нехватку 1С-специалистов. С другой стороны, мы видим анонсы о сокращениях в IT-компаниях и IT-подразделениях крупных бизнесов. Можно сделать вывод, что рынок в процессе балансирования.

Ставка на привлечение талантов из вузов — это стратегия. Этот подход работает вдолгую. Он позволяет планировать, формировать более лояльный и стабильный коллектив в долгосрочной перспективе. При этом, конечно, процент «вчерашних» выпускников в команде не должен превышать разумных пределов. В противном случае будет риск потери качества и невыполнения задачи в принципе. Поэтому каждая компания, вставшая на путь привлечения выпускников, должна искать свой баланс между опытными специалистами и вчерашними студентами.

Если брать непосредственно наш опыт, то за год в Санкт-Петербурге около 90 студентов приняли участие в наших ассессмент-центрах и более 1800 студентов познакомились с Axenix на городских форумах, университетских днях карьеры, студенческих конференциях, мастер-классах и воркшопах от компании. Мы видим особую ценность в молодых специалистах, которые способны соединять фундаментальную базу, полученную в университете, с актуальными инструментами и современными тенденциями, создавая эффективные решения для реальных проектов и клиентов.

G: Какие у Axenix планы по дальнейшему развитию в Петербурге?

Ю. И.: Основные векторы развития — новые клиенты, расширение взаимодействия с местными вузами и IT-сообществом. В том числе участие в крупных локальных мероприятиях, таких как IT Global MeetUp. И, конечно, у нас есть что добавить к цифровой повестке Петербурга. Например, собственные мероприятия: в июле будем проводить нашу конференцию Axenix Pro IT, уже третью в городе.

G: Офисы компании расположены в разных городах, каковы их общие принципы?

Ю. И.: Все команды Axenix работают по единому принципу One Axenix. Мы одна большая компания с многолетним богатым опытом, общим духом, ценностями и отношением к работе. Работая с передовыми технологиями, мы превращаем их потенциал в преимущества для наших клиентов, сотрудников и общества в целом. ■