

ПАВЕЛ ГОНТАРЕВ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДИРЕКТОР

 tech:

ДЛЯ VK ПРИОРИТЕТНАЯ
ЗАДАЧА – СОЗДАНИЕ
УНИВЕРСАЛЬНЫХ
ДОСТУПНЫХ
ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ
ПОМОГУТ
БИЗНЕСУ ЛЮБОГО
МАСШТАБА

РАЗВИТИЕ ИТ-РЫНКА ОПРЕДЕЛЯЮТ ДВА ТРЕНДА. ПЕРВЫЙ – КАРДИНАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ И ДОСТУПНЫХ РЕШЕНИЙ. ВТОРОЙ – РАСТУЩИЙ ЗАПРОС СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА НА ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ СДЕЛАТЬ ПРОЦЕССЫ БЫСТРЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ. В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТЧИКИ ТЕХНОЛОГИЙ, СПОСОБНЫЕ ПРЕДЛОЖИТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ И КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА. ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНЫХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ – VK. О ТОМ, КАКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА РАЗВИВАЕТ КОМПАНИЯ, ЗАЧЕМ СОТРУДНИКАМ РЖД СУПЕРАПП И В ЧЁМ УНИКАЛЬНОСТЬ ГИБРИДНОГО ОФИСА VK, МЫ ПОГОВОРИЛИ С ПАВЛОМ ГОНТАРЕВЫМ, УПРАВЛЯЮЩИМ ДИРЕКТОРОМ VK TECH.

ВЕКТОРЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

— Сотрудничество РЖД и VK предполагает развитие технологических решений по трём направлениям: в области хранения и обработки данных, корпоративных коммуникационных сервисов и оптимизации бизнес-процессов. О чём конкретно идёт речь? — Действительно, мы наметили три основных вектора сотрудничества. Начну с решения, которым будут пользоваться все сотрудники РЖД — это суперапп для корпоративных коммуникаций. Он создаётся на базе нашего продукта VK Teams и собственной разработки РЖД — системы видео-конференц-связи IVA R. Решение позволит проще и быстрее взаимодействовать сотрудникам материнской и дочерних компаний, а также обеспечить связь с отдалёнными регионами.

VK Teams — это решение, которое каждый день используют все сотрудники нашей компании. В приложение интегрированы все основные сервисы для работы: почта, календарь, таск-трекер и другие.

Кроме того, оно позволяет общаться не в публичных мессенджерах (Telegram, WhatsApp), а в корпоративном приложении, установленном на серверах РЖД. Это значительно повышает безопасность переписки и внутренних данных бизнеса.

Совместно с компанией «Цифровые технологии железных дорог» (дочернее общество ОАО «РЖД». — Прим. ред.) мы проработали концепцию и создали программный модуль, который обеспечивает бесшовную интеграцию VK Teams с системой ВКС IVA R. Благодаря интеграции сотрудники смогут пользоваться всеми необходимыми инструментами для организации командной работы и онлайн-встреч, для решения ежедневных задач.

Наше сотрудничество — хороший пример технологического партнёрства, в результате которого получается нужный рынку продукт. В будущем мы не исключаем, что совместное решение поможет и внешним компаниям на рынке.

Не менее важное направление сотрудничества — обеспечение РЖД необходимыми вычислительными мощностями для развития собственных цифровых продуктов. Например, объектно-ориентированное хранилище (S3 от VK Cloud) помогает эффективно дедуплицировать данные и снижать стоимость хранения больших массивов информации.

Третье направление нашего сотрудничества связано с оптимизацией бизнес-процессов. Это важный элемент цифровой трансформации компаний. Экспертиза в аудите и оптимизации процессов в компании сегодня особенно востребована, решать эту задачу с помощью технологий можно гораздо быстрее и эффективнее.

Для того чтобы помочь партнёрам, мы развиваем VK Process Mining — платформу процессной аналитики для управления бизнес-процессами в режиме реального времени. Она позволяет составить цифровой двойник процессов компании, найти потенциал

для автоматизации и роботизации операций, смоделировать риски и зоны роста бизнеса. Процессная аналитика помогает анализировать процесс по любым параметрам, включая сроки исполнения и эффективность сотрудников на каждом участке.

— С какими ещё российскими компаниями по этим направлениям сотрудничает VK? Если говорить простым языком, увеличилась ли потребность в таких партнёрствах в последнее время?

— Среди партнёров VK крупнейшие компании на российском рынке: Росатом, «Газпром», «Газпромнефть», «Лукойл», АвтоВАЗ, «Ростелеком», лидеры банковской сферы (ВТБ, «Открытие», Газпромбанк) и ретейла («Магнит», «Ашан», X5 Group).

Кроме того, мы активно помогаем развиваться малому и среднему бизнесу. Например, создаем простые и доступные инструменты для ускорения разработки цифровых продуктов, коммуникационные сервисы, решения для роста и развития СМБ в интернете.

Количество запросов со стороны бизнеса растёт пропорционально уровню зрелости продуктового портфеля VK.

К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ СУВЕРЕНИТЕТУ — ЧЕРЕЗ ОБЪЕДИНЕНИЕ

— Павел, по вашей оценке, как много в России компаний, способных предложить высокий уровень возможностей в этих сферах?

— В России есть много компаний, которые занимают определённую нишу в программных продуктах и развивают решения в своих нишах.

Одна из основных сложностей для заказчиков сегодня — необходимость адаптировать технологический стек под новые условия. Комплексных предложений на рынке не так много, что приводит к «лоскутности» цифровизации. Компаниям, вендорам и интеграторам приходится тратить время не только на внедрение, но и на интеграцию отдельных элементов информационных систем между собой.

— В чём же ваши преимущества?

— Продуктовая стратегия VK Tech основана на принципах универсальности и комплексности предложения. Заказчикам нужны не отдельные продукты под узкий спектр задач, а партнёр, который сможет закрыть максимально широкие потребности.

Технологические продукты VK интегрированы между собой, дополняют и усиливают друг друга. Такой подход позволяет собрать комплексное решение под самые разные потребности бизнеса из широкого набора сервисов, платформ и программных продуктов.

— Павел, невозможно обойти стороной тему технологического суверенитета. Насколько он реально достижим в текущих условиях?

**НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
С РЖД — ХОРОШИЙ ПРИМЕР
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПАРТНЁРСТВА, В РЕЗУЛЬТАТЕ
КОТОРОГО ПОЛУЧАЕТСЯ
НУЖНЫЙ РЫНКУ ПРОДУКТ**



XXV Петербургский экономический форум.

Глава ОАО «РЖД» Олег Белозёров и гендиректор VK Владимир Кириенко

— Проникновение цифровых решений в России всё ещё ниже, чем в некоторых других странах. И сейчас нам надо за короткое время преодолеть это отставание.

Для этого необходимо объединяться. Компаниям нужно совместно формулировать отраслевые требования, а вендорам — разрабатывать продукты, которые решают общеотраслевые задачи, а не задачи конкретных компаний.

В последние годы распространена практика, когда крупные, например промышленные или государственные, компании, тратят много усилий на попытку с нуля сделать собственные продукты, которые уже есть на рынке. Сейчас не самое лучшее время для конкуренции на поле нецелевых для бизнеса направлений.

Эффективнее использовать готовые решения, которые помогут быстро и с минимальными затратами организовать разработку необходимых отраслевых продуктов. Например, нефтяные компании могут объединиться и сформулировать требования к отраслевым платформенным сервисам для разработки. Тогда вендоры получают конкретные требования, а заказчики — инструмент, изначально адаптированный под их задачи.

ГИБКИЙ ПОДХОД И ИЗМЕНЕНИЕ ЛАНДШАФТА ОТРАСЛИ

— В нашем журнале мы всегда говорим о людях, о человеческих ресурсах. Для ИТ-отрасли эта тема была всегда особенно важной. Как сегодня вы выстраиваете взаимодействие со своими сотрудниками?

— Для VK сотрудники всегда были и будут главной ценностью и приоритетом компании. В 2020 году из-за понятных обстоятельств кристаллизовалась потребность на более гибкий подход к работе. Тогда мы запустили проект «Гибридный офис Make Really Good». Он изменил привычный взгляд на офис, так как учитывает потребности современного человека. **Каждая команда решает для себя, как ей удобнее работать: в офисе, удалённо или собираясь офлайн время от времени.** Цель проекта в том, чтобы люди работали в удобном режиме,

ЗАКАЗЧИКАМ НУЖНЫ НЕ ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ПОД УЗКИЙ СПЕКТР ЗАДАЧ, А ПАРТНЁР, КОТОРЫЙ СМОЖЕТ ЗАКРЫТЬ МАКСИМАЛЬНО ШИРОКИЕ ПОТРЕБНОСТИ

при этом сохраняли эффективность и не теряли контакт друг с другом.

Наша команда подготовила юридическую базу, переосмыслила офисные пространства и HR-процессы, создала необходимую для этого ИТ-инфраструктуру, а также обучила руководителей управлять распределёнными командами.

В основу легли технологические решения для распределённых команд: внутренняя социальная сеть, корпоративный суперрапп VK Teams и персональный цифровой ассистент.

Проект оказался очень успешным и для текущих сотрудников, и для будущих. У соискателей повысился интерес к компании. В 2021 году посещение корпоративного сайта с вакансиями выросло на 49%, количество откликов на hh.ru — на 15% по сравнению с 2020 годом. Скорость найма в VK увеличилась на 26%. При этом доля прошедших испытательный срок сотрудников за этот период достигла 93,6%. Срок закрытия вакансий сократился на 16%.

Кроме того, в этом году благодаря проекту «Гибридный офис Make Really Good» VK стала лучшей компанией в России по итогам премии «HR-бренд-2021».

— Какие сегодня первоочерёдные задачи стоят перед отраслью вообще и перед VK в частности?

— В целом ИТ-отрасль оказалась в условиях изменения ландшафта. Все вынуждены искать новых партнёров и новые продукты для решения первоочерёдных задач.

Для VK первоочерёдная задача — создание универсальных доступных продуктов, которые помогут бизнесу любого масштаба. В этом контексте особенно значимо развитие облачной платформы. Облако — это один из самых эффективных и быстрых инструментов для доставки продуктов и сервисов до заказчика. **HR**