

"Ростелеком" раздвоил ИТ-направление, создав коммерческий кластер для продажи ИТ-продуктов на внешний рынок

 comnews.ru/content/234668/2024-08-09/2024-w32/1007/rostelekom-razdvoil-it-napravlenie-sozdav-kommercheskiy-klaster-dlya-prodazhi-it-produktov-vneshniy-rynok

Пресс-служба ПАО "Ростелеком" объявила, что по завершении реорганизации ИТ-направления в "Ростелекоме" появилось два самостоятельных блока: коммерческий ИТ-кластер, который объединит экспертизу и разработки ИТ-"дочек" "Ростелекома" и отдельный блок ИТ, который будет отвечать за инновации и развитие внутренних продуктов.

По данным "Ростелекома", коммерческий ИТ-кластер возглавит старший вице-президент Давид Мартиросов.

В состав кластера войдут компании "Базис", "Беркут", "ТДата", "Спутник", "Айкумен ИБС", "ОС груп", "РТК ИТ плюс", "РТК Софт Лабс", а также продуктовые линейки "РТК ЦОД" (в том числе "Публичное облако") и экосистемы "Лукоморье". Эти компании предлагают решения по облачным сервисам, средствам разработки ПО, продуктам для управления данными, виртуализации серверов и рабочих мест, динамической инфраструктуре, технологиям искусственного интеллекта и др.

Давид Мартиросов объяснил, что стратегическая цель коммерческого ИТ-кластера - содействие цифровой трансформации бизнеса; этот кластер в качестве вендора предложит рынку доступ к технологиям, которые зарекомендовали себя как внутри компании, так и у внешних заказчиков из разных отраслей.

"Ростелеком" планирует активно развивать кластер, в том числе за счет сделок M&A, расширяя портфель ИТ-продуктов и услуг", - заявил Давид Мартиросов.

Второй ИТ-блок под управлением старшего вице-президента по информационным технологиям Дария Халитова будет сосредоточен на масштабной трансформации ИТ-ландшафта, включающей внедрение технологий ИИ, полное импортозамещение и реализацию стратегических проектов, в том числе государственного значения".

Читайте также

Дарий Халитов возглавил ИТ-кластер ПАО "Ростелеком"

Дарий Халитов, ранее занимавший должность вице-президента по развитию информационных систем, назначен старшим вице-президентом по информационным технологиям ПАО "Ростелеком".

На вопрос корреспондента ComNews, как будут пересекаться эти два ИТ-направления, пресс-служба "Ростелекома" ответила, что внутренние программные продукты, созданные командой разработки (блок Дария Халитова), могут передаваться в коммерческий ИТ-кластер (блок Давида Мартиросова) для вывода на внешний рынок, как, например, произошло с экосистемой ИТ-продуктов "Лукоморье" или продуктовой линейкой для управления данными TData. Все эти продукты внедрены и используются внутри компании.

Президент "Ростелекома" Михаил Осеевский назвал формирование коммерческого ИТ-кластера закономерным этапом развития "Ростелекома" как "технологического лидера и драйвера цифровой трансформации". "Мы готовы предоставить накопленный опыт и экспертизу компаниям, стремящимся к оптимизации процессов, повышению конкурентоспособности и ускорению роста бизнеса за счет внедрения цифровых технологий", - добавил он.

В конце 2023 г. президент "Ростелекома" Михаил Осеевский заявил, что цифровая выручка "Ростелекома" за пять лет выросла в четыре раза и "Ростелеком" находится на завершающем этапе трансформации из телеком-оператора в цифровую компанию, делая упор на развитие цифровых кластеров.

Ранее разделение ИТ-направления произошло в ПАО "Сбербанк" - теперь в этой компании есть блок "Технологии", который занимается развитием и обеспечением бизнеса и платформы (Platform V) - его возглавил в мае 2024 г. старший вице-президент Кирилл Меньшов, руководивший с 2017 г. ИТ-кластером ПАО "Ростелеком".

Второй ИТ-блок в "Сбере" - "Технологическое развитие" работает над созданием новой платформы, основанной на ИИ. Его возглавил старший вице-президент ПАО "Сбербанк" Андрей Белевцев, который ранее руководил блоком "Технологии".

| Читайте также

Перемены во улучшение бизнес-показателей

Партнер группы компаний "Рексофт" Дмитрий Васильев считает, что реорганизация работы "Ростелекома" с его ИТ-решениями и консолидация их продаж в единой структуре под общим управлением - верное решение: "Мой многолетний опыт в ИТ показывает, что при грамотной организации продажа смежных продуктов может повышать доход в клиенте не менее чем на 30%. Один из вызовов, стоящих перед Давидом Мартиросовым, - это выстраивание sales-подразделения и координация интересов всех 60 продуктовых направлений, каждое из которых находится в серьезной степени зрелости и самостоятельности.

Руководитель направления ИТ-аутсорсинга, GeekSource, ГК "Анкор" (стаффинговая группа Ancor), Илья Сергеев назвал "Ростелеком" примером того, как правильно перестраивать и адаптировать бизнес в период ухода иностранных ИТ-провайдеров

и иностранного ПО: выделяя часть бизнеса в отдельный ИТ-кластер, компания концентрирует накопленный опыт в разработке и применении цифровых продуктов как внутри структуры, так и в рамках дочерних организаций.

"Оформление ИТ-активов в единый кластер позволит создать экосистему цифровых продуктов, которая удовлетворит спрос на рынке и найдет конечного пользователя. После структурных преобразований "Ростелеком" уверенно выйдет на новый рынок и в ближайшие пару лет может войти в топ-5 поставщиков отечественных продуктов и сервисов для бизнеса. Что касается бизнес-показателей, то можно ожидать роста оборотов в два-три раза", - уверен Илья Сергеев.

Партнер ООО "Агентство Контакт Рекрутмент" (Kontakt InterSearch Russia) практики High-tech Анастасия Овчаренко отметила, что в крупных компаниях с нормальным менеджментом, с серьезными уже имеющимися результатами выделение центров прибыли обычно позитивно сказывается на общей выручке и маржинальности компании, потому что такое дробление позволяет делать результаты каждого блока или управленца более видимыми.

Генеральный директор АО "Разумные деловые технологии" (РДТЕХ) Светлана Иванова считает, что сам факт выделения в отдельное направление бизнеса по созданию, продаже, развитию и поддержке ИТ-продуктов логичен для технологических компаний: эта деятельность требует иного подхода к управлению и организации, чем реализация внутренних проектов компании, соответственно и других управленческих компетенций.

Аналитик ФГ "Финам" Леонид Делицын выразил мнение, что разделение ИТ-направления на коммерческий кластер и внутренний блок ИТ в конечном счете положительно отразится на бизнес-показателях "Ростелекома", но это скажется не сразу.