строительной (квадрокоптеры и камеры видеонаблюдения на строительной площадке для контроля за ходом строительства, BIM-проектирование и многое другое). «Сейчас даже документы для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию можно подавать через специальный онлайн-сервис. Думаю, что в недалеком будущем мы придем к тому, что у клиентов будет возможность купить квартиру онлайн без посещения объекта вживую — с помощью цифровых технологий и виртуальных 3D-туров. Возможно, цифровизация повлияет и на традиционных агентов недвижимости, ведь любые посреднические услуги могут быть легко заменены цифровыми площадками, поэтому потенциально они могут потерять свою долю рынка»,— говорит она.

Олег Пашин, генеральный директор компании «Петербургская недвижимость», с коллегой не согласен: «Рынку брокерских услуг еще далеко до полного замещения бизнеса цифровыми платформами. Как показывает практика, большинство покупателей не готово решать жилищный вопрос полностью через онлайн-каналы. Для принятия окончательного решения необходим осмотр строящегося жилого комплекса, а также личные консультации со специалистами. Это объясняется тем, что приобретение недвижимости — ответственный и „дорогой“ шаг, сопровождающийся соблюдением ряда юридических формальностей».

СОШЛИ С ДИСТАНЦИИ Сегодня своевременная цифровизация может спасти бизнес, говорят эксперты. «В моей практике был случай, когда фирма не сошла с дистанции как раз благодаря тому, что вовремя внедрила конверсионные инструменты. И когда пошел большой отток клиентов из-за проблем в отрасли, они потеряли в продажах, но смогли удержаться на плаву, тогда как многие конкуренты закрылись. Также был случай, когда компания — производитель рюкзаков закрылась, так и не внедрив систему для отдела продаж.

Процесс стагнации бизнеса редко бывает быстрым, особенно если причина — это технологическое отставание от конкурентов. Года через полтора-два таких примеров будет больше, но сейчас мы их редко видим. И причиной схода с дистанции скорее является совокупность многих факторов, одним из которых вполне может быть отставание в технологических инструментах»,— полагает господин Кондратенко.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОДРАЗУМЕВАЕТ НЕ ВНЕДРЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ IT-РЕШЕНИЙ, А КОМПЛЕКСНУЮ ПЕРЕСТРОЙКУ БИЗНЕСА: НОВЫЕ СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ, ОПТИМИЗАЦИЮ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ, ТРАНСФОРМАЦИЮ ПРОДУКТОВ И РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ

Ольга Захарченко говорит: «Уходов с рынка по причине технологического отставания пока нет, но яркие примеры серьезных проблем с убыточностью уже появляются. Работа „на ручном приводе“ больше невозможна».

«Примеры, когда фирма сошла с дистанции, не успев за прогрессом, появляются каждый день. Работает правило 80/20: 20% наиболее успешных фирм делают 80% бизнеса. Сама идеология стартапа предусматривает, что каждый год умирает огромное количество компаний, которые пытаются быть на пике технологий, но не выдерживают напора»,— добавляет господин Фридлянд.

СОКРАЩЕНИЙ НЕ ИЗБЕЖАТЬ Максим Захаренко рассуждает: «Эффективность нужна там, где есть конкуренция. Магазину „у дома“ вроде бы не требуется цифровизация, потому что его конкурентное преимущество в области физического мира — „быть в шаговой доступности“, но цифровизация может поменять модель потребления — и клиенты начнут заказывать продукты через интернет с доставкой. Везде, где есть конкуренция, мы наблюдаем бум цифровизации: развлекательный контент, туризм, образование (прежде всего дополнительное), банки и финансовые сервисы, транспортные услуги (такси, каршеринг), ритейл (мерчандайзинг, программы лояльности), телекоммуникации, медицина (особенно диагностика). С одной стороны, развитие IT достигло определенной зрелости, когда стали возможны эти цифровые изменения, с другой стороны, не очень понятно, за счет чего можно сейчас конкурировать еще, кроме развития IT в бизнесе. IT — практически единственный путь развития бизнеса»,— говорит он. Эксперт указывает, что в некоторых отраслях преобразования просто фантастические, например, такси полностью «уберизировалось» буквально за три года, банки, кто выжил, практически полностью оцифровались тоже за несколько лет. «Сейчас мы, боюсь, находимся на пороге ускорения цифровизации, что приведет к ликвидации профессий операционистов, водителей, машинистов, летчиков, поваров, бухгалтеров — не пройдет и десяти лет. Это сотни миллионов работающих сейчас людей в мире, но это уже другая тема»,— предсказывает господин Захаренко.

Евгений Пен, председатель совета директоров ОА «Единый депозитарий результатов интеллектуальной деятельности», с коллегой согласен: «В первую очередь цифровизация влияет на бизнес через услуги, которые оказывает государство. Изменения происходят на пункте обмена информацией между государством и людьми. С помощью современных технологий ускоряются и упрощаются способы взаимодействия, что положительно влияет на развитие бизнеса. В качестве побочного эффекта на горизонте трех-пяти лет будут происходить сокращения персонала, который обслуживал этот информационный поток. Речь идет про низкоквалифицированные рабочие места».

Следующее важное изменение, которое приносит цифровизация, по мнению господина Пена, это изменение бизнеса в «логистике». «Каждый заказ становится более персонализированным и кастомизированным, что приводит к сокращению складов. Товар изготавливается под конкретные требования покупателя, поэтому нет смысла его держать на складе. Никто не будет продукцию производить десятками тысяч и ждать, пока найдется покупатель»,— поясняет он.

При этом Максим Захаренко полагает, что монополизм не располагает к движению «в цифру», потому что будут потреблять их продукты и услуги и так. «Коммунальная сфера даже в Москве не очень цифровизируется, информацию со счетчиков по-прежнему надо списывать на бумажку, правда, данные уже можно ввести на специальном портале. Десять дней профилактики горячей воды никуда не ушли, хотя, наверное, даже сейчас при наличии „умных“ датчиков можно было прогнозировать и чинить только то, что „скоро сломается“. Подключение коттеджа к газу — это сотни тысяч рублей, скорее всего, из-за мутной схемы и неэффективных расходов»,— сокрушается эксперт.

«Безусловно, пока строительные компании, которые не используют современные технологии, еще могут выживать. Но темпы технологического прогресса и его проникновение в повседневную жизнь постоянно ускоряются, и через пять лет застройщики, которые не двинулись в сторону цифровизации, вынуждены будут или уйти с рынка, или все-таки внедрить их»,— резюмирует госпожа Малышева. ■

СПОРТИВНЫЕ УВЛЕЧЕНИЯ

ЛЮБАЯ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ СЕРЬЕЗНАЯ СПОРТИВНАЯ КОМАНДА СЕЙЧАС НЕ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ БЕЗ СПОНСОРОВ. ВАРИАНТОВ МНОГО: КОМПАНИЯ МОЖЕТ ОКАЗЫВАТЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ ПОДДЕРЖКУ КОМАНДЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ СНАБЖАТЬ СПОРТСМЕНОВ ЭКИПИРОВКОЙ, ОБЕСПЕЧИВАТЬ ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, ПОЛНОСТЬЮ ВЛАДЕТЬ СПОРТИВНЫМ КЛУБОМ. ПРИ ЭТОМ РАЗНЫЙ БИЗНЕС ПРЕСЛЕДУЕТ РАЗНЫЕ ЦЕЛИ: ДЛЯ КОГО-ТО СПОРТИВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ, СПОРТИВНАЯ КОМАНДА ИЛИ СПОРТИВНАЯ ПЛОЩАДКА ЯВЛЯЮТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ РЕКЛАМЫ, ДЛЯ КОГО-ТО — ЕЩЕ ОДНИМ ПЕРСПЕКТИВНЫМ АКТИВОМ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Но наиболее часто спортивные команды, особенно футбольные, приобретаются или создаются не как основной бизнес, а как дорогостоящее увлечение, не всегда гарантирующее финансовую отдачу

СВОЯ КОМАНДА Самые очевидные примеры — когда компания или бизнесмен владеют спортивным клубом, встречаются именно в футболе. Один из них — Роман Абрамович и английский футбольный клуб «Челси».

Основанный в 1905 году английский гранд выступает в высшем дивизионе, в 2003 году экс-губернатор Чукотского автономного округа приобрел клуб за 140 млн фунтов стерлингов. С тех пор «Челси» несколько раз становился чемпионом страны, обладателем различных национальных кубков, а также победителем Лиги Европы и Лиги чемпионов.

В настоящее время «Челси» входит в десятку футбольных клубов с самыми высокими доходами и оценивается в сумму около 1,4 млрд фунтов стерлингов. Таким образом, за 15 лет стоимость клуба выросла в 10 раз, так что приобретение команды стало для господина Абрамовича не только хобби, но и удачным вложением, при условии, что он соберется его продавать. ➔ 25

КОМАНДНЫЙ ДУХ