

# УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ ЛИДЕРА САМАРСКОГО IT

текст **Алексей Сергушкин**  
фото **Людмила Грибцова**



**С&Г** **Антон Юрьевич, ваша компания прошла большой путь развития. Как менялись её стратегические задачи?**

**Антон Дмитриев** «Маджента» начала свою историю более 20 лет назад как технологический стартап, запущенный группой учёных, специализирующихся в мультиагентных технологиях – бурно развивающемся математическом аппарате, позволяющем решать задачи управления сложными системами. Отсюда и название (от «m-agent»). Проект поддержали международные инвестфонды, и юридически в Самаре компания была оформлена в 2001 году.

Первые годы команда искала собственную нишу, при этом с прицелом сразу на западные рынки. Постепенно приходило понимание того, что такой нишей может стать транспортная логистика. В то время бизнес представлял собой разработку уникальных заказных решений, в том числе для таких международных гигантов, как Airbus, Linde Group и Noble Group. За их привлечение отвечал открытый в Лондоне офис международной продаж и маркетинга, а офис в Самаре играл роль инженерингового центра и отвечал за разработку ПО.

Экономический кризис 2008-2010 годов заставил компанию сильно измениться. «Маджента» приняла новую стратегию, сделав ставку на разработку и внедрение тиражируемых SaaS-продуктов, доступных в том числе малому и среднему бизнесу, вместо дорогостоящих разработок под конкретных заказчиков. Реализовывать эту стратегию взялась новая команда самарских менеджеров, сформированная как из специалистов, выросших в «Мадженте», так и приглашённых из ведущих международных IT-компаний. Одним из первых решений стал разворот в сторону близкого нам отечественного рынка. Верность этого шага мы особенно оценили после 2014 года, когда геополитика заметно усложнила продвижение российского инновационного бизнеса на Западе.

На сегодня «Маджента» является признанным экспертом номер один в России в области IT-решений по управлению так называемой «последней милей» логистики. Компания обладает целой линейкой собственных продуктов, клиентами которых являются свыше 500 компаний по всему миру – в более чем 20 странах, в том числе из самого требовательного enterprise-сегмента. Зачастую компания выступает в роли системного интегратора для корпоративных заказчиков. В Самарском офисе сформированы полноценные службы клиентской поддержки 24/7 по всему миру, международного маркетинга и продаж.

**С&Г** **Расскажите подробнее о разработках вашей компании и их преимуществах. В каких отраслях они применяются?**

**А.Д.** Специализируясь на задачах транспортной логистики, мы разработали собственную платформу, куда вошли все наши уникальные алгоритмические наработки, а также современные сервисы, на базе которых строятся облачные SaaS-продукты «Мадженты» и отраслевые решения для корпоративного сектора.

Годы научных исследований в сфере алгоритмов оптимизации, а также богатый бизнес-функционал, наработанный за эти годы, позволяет нам уверенно развиваться на конкурентном рынке. Немаловажную роль играет уровень сервиса. Ведь «Маджента» поддерживает весь проектный цикл создания и внедрения IT-решения и отвечает за конечный результат. Алгоритмы оптимизации, интеграционные интерфейсы, мобильные приложения, услуги консалтинга, внедрения, обучения и поддержки пользователей – всё это клиенты получают от единого поставщика в нашем лице.

В 2016 году мы были удостоены европейской премии Fleet Hero Awards за разработку программного обеспечения, помогающего сократить потребление топлива и повысить эффективность использования автопарка. Награду вручил министр транспорта Великобритании Эндрю Джонс.

**Мир переживает стремительную цифровую трансформацию. Автоматизация бизнес-процессов, роботизация, искусственный интеллект давно стали актуальными трендами, а пандемия ускорила всеобщий переход в онлайн, развитие дистанционных услуг и служб доставки. Цифровизацией экономики обеспокоено и государство. В этом процессе оно ориентируется на опыт и разработки ведущих отечественных IT-компаний с международным авторитетом. С руководителем одной из них – директором ООО «НПК «Маджента Девелопмент» Антоном Юрьевичем Дмитриевым – мы и беседуем сегодня.**

В 2019 году аналитическая компания Stats&Reports включила «Мадженту» в список ключевых поставщиков решений для пассажирских перевозок по требованию. Было получено приглашение о выступление в российский межотраслевой консорциум «Автодата.Рус».

В 2020 году «Маджента» стала победителем регионального конкурса «Экспортёр года», а также была включена РВК во всероссийский рейтинг быстроразвивающихся высокотехнологических компаний «ТехУспех».

Список отраслей, где успешно применяются технологии «Мадженты», достаточно широк и включает известные бренды: ритейл, товарная дистрибуция («Азбука Вкуса», Marks&Spencer, «МВидео»), нефтегазовая промышленность («Иркутская нефтяная компания»), курьерская доставка и электронная коммерция («EMS Почта России», «СберЛогистика»), банковские услуги («ВТБ», «Открытие», «Почта Банк»), пассажирские перевозки и корпоративные перевозки персонала (Emirates Airline, «Сбер», Avis Rent a Car).

**С&Г** **Есть ли примеры успешного внедрения решений на базе платформы Magenta организациями и компаниями Самарской области?**

**А.Д.** Непосредственно в Самарской области у «Мадженты» совсем мало клиентов, как и у большинства самарских продуктовых IT-компаний. В этом специфика региона. Транспорт, который работает здесь под управлением систем от «Мадженты», относится, по большей части, к филиалам федеральных структур. Но при этом нам всё-таки удалось заинтересовать ряд амбициозных компаний в Самаре, например, сеть аптек «Вита».

Особняком стоит наш совместный долгосрочный проект сотрудничества с ООО «Экостройресурс» по внедрению системы управления кооперационным производством сбора и утилизации твёрдых коммунальных отходов на базе цифровой платформы Magenta. Менеджмент «Экостройресурса» верно уловил, что суть их создаваемого с нуля бизнеса очень близка к модели Uber. Ведь задача регионального оператора – связать на единой платформе клиентов (жителей, предприятия) и перевозчиков отходов, обеспечить высокий уровень сервиса, а также оптимизировать логистические потоки, чтобы удерживать тарифы от инфляции. Такая бизнес-модель мыслима без современных IT-технологий. И опыт «Мадженты» в оптимизации внутригородской логистики пришёлся как раз кстати.

**С&Г** **Как осуществляется взаимодействие вашей компании с государственными структурами, призванными содействовать цифровизации?**

**А.Д.** Заметным игроком в IT-бизнес-сообществе региона стал Проектный офис цифрового развития Самарской области. Его специалисты ведут активную развязывательную работу по всем доступным инструментам господдержки. Государство, понимая критическую необходимость обеспечить «цифровой суверенитет» в XXI веке, разработало целый букет мер поддержки, в котором не так просто сориентироваться. Примером такой поддержки стало выделение фондом РФРИТ крупного гранта для реализации в Самарской области проекта цифровизации сферы обращения с ТКО. И это не единичный пример. Насколько мне известно, только за послед-



**НА ДАННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЯ ВИДИТ СВОЮ МИССИЮ В ТОМ, ЧТОБЫ НА СОБСТВЕННОМ ПРИМЕРЕ ДОКАЗЫВАТЬ, ЧТО ТАЛАНТЛИВЫЙ И НАСТОЙЧИВЫЙ СПЕЦИАЛИСТ МОЖЕТ СТАТЬ УСПЕШНЫМ В IT-БИЗНЕСЕ. ДЛЯ ЭТОГО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО БЫТЬ ПРОГРАММИСТОМ**

ние два года в Самаре удалось привлечь порядка 20 грантов на сумму более 2 млрд рублей. Также в Правительстве Самарской области работают над поддержкой экспорта региональных IT-компаний. Мы видим усилия структур минэкономразвития, того же Проектного офиса. Экспорт программных продуктов – наверное, самое сложное направление в IT-бизнесе. Это ведь не сырьё или понятные всем сельхозтовары. Можно вспомнить, сколько времени, усилий и инвестиций занял у нашей страны выход на международные рынки вооружений. С IT-решениями будет не проще. Тем более, после 2014 года для нас практически закрылись западные рынки. А ведь бизнес Северной Америки и Европы был нам гораздо ближе и понятнее и по культурному коду, и по деловому этикету, чем альтернативные рынки Юго-Восточной Азии, Африки или Латинской Америки.

Другая проблема – отсутствие опыта. Неслучайно большая часть самарских IT-компаний (если не брать в расчёт филиалы крупных федеральных или иностранных компаний), преуспевших в экспорте, основаны выходцами из «Мадженты», которая имеет 20-летний опыт присутствия на международных рынках и управляет международными операциями из Самары.

**С&Г** **Как обстоит дело с кадрами в вашей компании и в целом в IT-отрасли? Продолжаете ли вы работу по поддержке талантливых студентов и молодых специалистов?**

**А.Д.** Интересно, что в первые годы «Мадженты» практически все инженеры компании были студентами. В начале 2000-х мы создали – наверное, первыми в Самаре – полноценный учебный центр по обучению программированию на Java. И сегодня мы с удовольствием принимаем талантливых студентов на рабочие стажировки или сразу на постоянную работу в роли «джуниора», подтягивая до необходимого уровня на реальных задачах.

Но, вообще, на данном этапе развития компания видит свою миссию в том, чтобы на собственном примере доказывать, что талантливый и настойчивый специалист может стать успешным в IT-бизнесе. Для этого не обязательно быть именно программистом – в отрасли целый спектр востребованных профессий, в том числе для гуманитариев. В сегодняшней России IT-индустрия уникальна тем, что социальные лифты здесь реально работают. Причём спрос на знания и усердие настолько велик, что при желании десятки и сотни тысяч вчерашних студентов могут сделать впечатляющую карьеру без какой-либо поддержки «мохнатой лапы», не растеряв достоинства и чести. И для этого вовсе не обязательно покидать родные места.