

## **Дмитрий Рыбаков: Российские ИТ-компании проигрывают в маркетинге и уровне зрелости**

Cnews №5, 03.05.2006

На вопросы CNews отвечает Дмитрий Рыбаков, Президент компании ОТП

**«CNews»:** *Как вы оценили бы динамику российского ИТ-рынка в последние годы? Можно ли, на ваш взгляд, говорить о некотором сокращении темпов роста?*

**Дмитрий Рыбаков:** Безусловно, российский ИТ-рынок в последние годы демонстрирует положительную динамику. Что касается количественной оценки его роста, то цифрами, как известно, можно манипулировать как угодно, и любая из оценок может оказаться по-своему правильной. Дело в том, что реальный размер подсчитать достаточно проблематично. Во-первых, практически все компании непрозрачны, а во-вторых, не всегда ясно, каким именно образом формируется структура их доходов. Поэтому говорить о некотором сокращении темпов роста или наоборот увеличении, мне кажется, не вполне уместно. Здесь пока что можно полагаться лишь на субъективные ощущения.

**«CNews»:** *Какие факторы могли бы, по вашему мнению, стимулировать развитие российского ИТ-сектора?*

**Дмитрий Рыбаков:** В последнее время часто поднимается вопрос о роли государства в развитии ИТ-сектора, в частности, о такой госинициативе как создание технопарков и венчурных фондов. Я допускаю возможность существования ИТ-компаний, которым требуются большие изначальные капиталовложения, чтобы вывести какой-то продукт. Им как раз и пригодились бы венчурные фонды. Правда, в своей практике я не встречался с тем, чтобы российской компании не хватало собственного капитала для развития бизнеса или же у нее были проблемы с развитием инфраструктуры. В крупных российских городах с инфраструктурой, особенно сетевой, вообще все в порядке.

В целом же, действительно стимулировать развитие российской ИТ-отрасли, по моему мнению, могли бы два фактора. Во-первых, это реформа образования. Наступил уже 2006 год, а фактически, ИТ-специалистов готовят примерно так же, как это делали, допустим, году в девяностом. В этой области очень мало, что изменилось, и роль государства практически не видна. Благоприятная экономическая ситуация в стране способствует бурному развитию ИТ-сектора. Но мы уже сейчас сталкиваемся с недостатком квалифицированных кадров, а в будущем эта проблема может усугубиться. И об этом пока мало говорят. Столько денег выделяется из бюджета на технопарки, а вот до реформирования преподавания в вузах руки почему-то не доходят. Поэтому недостаток квалифицированных специалистов остается главной проблемой российской ИТ-отрасли.

Российская разветвленная система вузов, большое количество кадров, способных вести преподавательскую работу, доступные методики преподавания представляют собой весомую образовательную базу. Для того, чтобы страна обладала большим кадровым потенциалом, необходимо его готовить у себя.

Второй момент заключается в том, что крупными заказчиками в нашей стране являются либо гос.организации, либо компании, в капитале которых присутствует доля государства, соответственно, органы власти оказывают влияние на принятие решения этими компаниями о выборе поставщика. Речь не идет о том, чтобы государство оставляло приоритет за российскими ИТ-компаниями, но обеспечило бы им равные возможности, наряду с западными гигантами.

**CNews:** *Какие вертикальные рынки вы обозначили бы в числе наиболее активных потребителей ИТ-услуг в настоящий момент? Какова по вашим оценкам, доля государства среди потребителей высокотехнологичных продуктов и услуг?*

**Дмитрий Рыбаков:** Главные потребители ИТ-услуг это госсектор, финансовый сектор, а также и нефтяная и

газовая промышленность. При этом основным потребителем ИТ-услуг остается по-прежнему госсектор. На его долю приходится более 50%.

**«CNews»:** *В чем вы видите ключевую проблему в продвижении российских ИТ-продуктов на рынке? Эксперты часто обращают внимание на тот факт, что конкуренция с западными аналогами ведется преимущественно в маркетинговой плоскости. Разделяете ли вы эту точку зрения?*

**Дмитрий Рыбаков:** Я полностью согласен с тем, что на рынке идёт борьба маркетинговых бюджетов. Выигрывает тот, кто имеет огромные финансовые ресурсы и отлаженную машину продаж. Говорить о том, что продукты западных производителей чем-то лучше или хуже отечественных аналогов — это вопрос сугубо профессионального анализа. Это вещи, неподдающиеся сравнению. Да, мы проигрываем в маркетинге и в уровне зрелости компаний. Не будем забывать, что отечественному ИТ-рынку не более 10-12 лет. Это две ключевых проблемы, на которые нужно обращать особое внимание. Нам, в нашей текущей ситуации, чтобы продвинуть ИТ-продукты, нужно не удвоить усилия, а удесятерить. И за любую возможность просто-напросто цепляться зубами.

**«CNews»:** *Недавно вы закончили локализацию SAP for Banking. С кем будет конкурировать SAP for Banking? Как бы вы оценили потенциал спроса на это решение в нашей стране?*

**Дмитрий Рыбаков:** На самом деле, работы ещё не завершены. Мы проанализировали несоответствия системы российским особенностям, подготовили требования к доработкам и создали в нашем офисе среду локализации. Вероятнее всего, к концу этого года мы увидим российскую версию решения. Практика SAP for Banking — это лишь один из четырех центров компетенции по автоматизированному банковским решениям, которые на сегодня созданы в ОТП. Прямыми конкурентами SAP for Banking являются другие представленные на российском рынке АБС решения мирового уровня. Мы отмечаем, большой потенциал этого решения в России, особенно в тех банках, где есть западный капитал. Кстати говоря, уже реализуется проект по внедрению SAP for Banking в России, мы ведем его в одном крупном региональном банке, к сожалению, не могу назвать, в каком именно.

**«CNews»:** *Как вы оцениваете итоги 2005 г. для своего бизнеса? За счет каких направлений деятельности преимущественно увеличился оборот компании?*

**Дмитрий Рыбаков:** 2005 год был достаточно успешным для ОТП. Конечно, такого взрывного роста, как в 2004-м году, когда мы выросли на 280%, не было. В 2005 году наш оборот увеличился на 70%, в абсолютном показателе он составил около 700 млн. На следующий год мы планируем удвоить выручку.

Если говорить о направлениях, способствовавших увеличению оборота компании, я бы отметил следующее. Наша компания предлагает для определенных отраслевых сегментов рынка (в частности, банков, госсектора) полную линейку сервисов: от ИТ-консалтинга до разработки, внедрения и сопровождения информационных систем. При этом мы создаем центры компетенции по наиболее востребованным рынком ИТ-продуктам. Клиент с нашей помощью может подобрать себе оптимальное по соотношению цены и качества решение. Именно предоставление всего спектра услуг в сочетании со знанием специфики конкретной отрасли позволяет нашим клиентам выиграть время при реализации ИТ-проектов.

**CNews:** *Каким вам видится развитие российского рынка информационных технологий в 2006 г?*

**Дмитрий Рыбаков:** Одна из главных тенденций — это ужесточение борьбы между российскими софтверными компаниями и западными, между российскими интеграторами и западными. В этом отношении хотелось бы обратить особое внимание на то обстоятельство, что большинство российских компаний не могут полноценно бороться с западными. Часто действует следующая схема работы на рынке: знаменитая глобальная компания, продающая технику, в то же время продает и услуги. Многие российские компании-интеграторы, не могут ей адекватно противостоять, потому что приобретают оборудование у нее же по ее дисконтам и своим партнерским программам. И как в такой ситуации вести жесткую конкурентную борьбу? Мы, наверно, в этом отношении наиболее независимы, потому что мы мультивендорны.

Закрывая партнерские соглашения, особенно с софтверными компаниями, мы принципиально из договоров исключаем понятие маржи за продажи. Ее просто нет. Пускай, в краткосрочной перспективе мы теряем определенную сумму денег, но получаем стратегическое преимущество — свободу выбора в интересах клиента. Иначе, обеспечено попадание во все большую зависимость. В дальнейшем компания вынуждена становиться не на позицию клиента, а на позицию вендора, интересы которого представляет.