

## **Два года, чтобы выжить "CNews" №2, 26.02.2006**

Отсутствие протекционистской государственной политики в области ИТ и возможности приоритетного доступа отечественных компаний к крупнейшим ИТ-контрактам, могут привести к тому что сектор ИТ-услуг будет потерян для них навсегда, как это уже произошло с разработкой собственного системного ПО и аппаратного обеспечения. При этом, как считает Президент Компании «Организационно – Технологические Решения» Дмитрий Рыбаков, именно сегмент ИТ-услуг может стать системообразующим для всего российского ИТ-рынка. У отечественных компаний есть только 2-3 года, чтобы закрепить его за собой.

### **«CNews»: Как бы вы охарактеризовали общее состояние российского ИТ-рынка? Какие процессы реально происходят на нем?**

Дмитрий Рыбаков: Я попытаюсь пояснить ситуацию на примере. Недавно я общался с одним своим приятелем, который занимается продажей банкоматов в крупной российской компании. И он мне говорит: «Представляешь, обсуждали мы с одним банком сделку о поставке банкоматов на западное финансирование. Причем условия отличные: длинный кредит, хорошая ставка и т.д. Сделка крупная, обсуждали долго, структуру прописали, гарантии — все как надо. И тут нам говорят: «А может, ну его, этот кредит, мучиться, это подписывать, то подписывать...? Может, мы лучше за наличные купим?». В целом, этот пример, на мой взгляд, достаточно четко характеризует сегодняшнее экономическое состояние страны вообще и ИТ-рынка в частности. Денег в России стало так много, что их так или иначе пытаются осваивать. А почему денег много — понятно. Труба пухнет. Но при этом не наблюдается никакого сколько-нибудь существенного роста промышленности.

### **«CNews»: В таком случае, не является ли ИТ-рынок всего лишь одним из инструментов «освоения лишних денег»?**

Д. Р.: Не совсем так. Дело в том, что российский ИТ-рынок не развивается в прямом понимании этого слова. Его рост не спровоцирован экономическим подъемом, он просто развивается с нуля. Много лет он был недофинансирован. По большому счету в нашей стране долгое время покупали только компьютеры, при этом 80% денег на этом рынке были в госсекторе. Но как бы там ни было, экономика в стране существует, пусть даже связанная с пресловутой трубой. Она есть, и отрицать это глупо. Больше 10 лет ничего в ИТ не вкладывали, а транзакции надо обрабатывать, на счетах ведь их уже не считаешь, поэтому, когда деньги появились, их и стали тратить на ИТ. Я думаю, некоего насыщения российский ИТ-рынок достигнет через 3-4 года. Причем мы просто дофинансируем его и выйдем на определенный этап, в рамках которого ИТ-рынок будет расти куда медленнее. И вот это уже будет связано непосредственно с развитием экономики в стране в целом.

### **«CNews»: Без государства в таких процессах никак. Кем оно является сегодня для ИТ-рынка и кем оно должно быть, на ваш взгляд?**

Д. Р.: Сегодня отдельные государственные чиновники по большей части выступают как лоббисты конкретных частных интересов и западных технологий. Причем не только технологий, но и западных рук. А другие инициативы просто удивительны. Например, идея создания ИТ-технопарков. Так получается, что у нас в стране не делай — лишь бы только какой-нибудь недвижимости на бюджетные деньги построить. Да, был бы рынок — мы бы сами этих офисных зданий и технопарков понастроили! Неужели вы считаете, что компания с оборотом в несколько

миллиардов долларов не может построить себе ИТ-городок под Москвой? Безусловно, инфраструктурные вопросы всегда важны, но сегодня они не являются приоритетными.

**«СNews»: Так какие инициативы должно реализовывать государство?**

Д. Р.: В первую очередь, это обеспечение протекционистской политики. При реализации своих программ государство должно обеспечить приоритетный доступ российским компаниям, и сделать это в условиях конкурентного рынка. Причем откровенно, что последние 2-3 года мы медленно, но движемся в этом направлении. Кроме того, наше производство является экстенсивным — мы напрямую зависим от количества людей, работающих в компании. При этом мы растем и вынуждены много вкладывать. Прежде всего, в кадры. В такой момент развития весьма тяжело платить такой огромный ЕСН. То есть необходимы налоговые льготы. Ну и, конечно, заявленное стремление государства к развитию рынка. Оно потом будет подхвачено чиновниками всех мастей.

**«СNews»: Однако в одном из интервью вы говорили, что будущее российского ИТ-рынка — за отечественными интеграторами, внедряющими иностранные решения. Как же так?**

Д. Р.: Мои слова вовсе не означают того, что я хочу такого развития. Но давайте посмотрим на нас немного со стороны. Мы отстали в силу многих причин по всем базовым технологиям ИТ-рынка: микроэлектронике, производству системного ПО и т.д. Глупо сейчас разрабатывать отечественные процессоры или СУБД. Это свершившийся факт. С этим можно пытаться спорить, но ничего нельзя поделывать. Но ведь есть и другая сторона вопроса. Практически весь мир работает именно по такой схеме: существует лишь 2-3 поставщика элементной базы для производства аппаратного обеспечения и столько же разработчиков системного ПО. И все используют их решения, однако работают таким образом, что добавочную стоимость создают и оставляют у себя в стране. У нас же тенденции таковы, что под прессом государственного лоббизма с одной стороны и частных западных денег с другой, мы даже прикладное ПО заказываем на Западе. Причем, оно не лучше наших нередко даже самых доморощенных решений.

**«СNews»: Вы говорите, что не хотите такого пути для России, но при этом компания работает именно по такому принципу. А «кто же тогда, если не я»?**

Д. Р.: А давайте посмотрим на то, что было 15 лет назад в Индии. В Бангалоре тогда коровы бегали. А что было у нас? Прекрасная система образования, которая охватывала все слои общества. Интеллектуальный потенциал нации был очень высок, его надо было просто использовать. Чего для этого не хватало? Первое — у нас начисто отсутствовала менеджерская практика. И второй момент — государственная политика не была протекционистской. Более того, складывается впечатление, что она по-прежнему остается направленной не на то, как бы помочь отечественным игрокам, а наоборот — как их уничтожить. Локомотивом ИТ-отрасли в любой стране может выступить только собственная экономика, а значит собственное государство. Так в США, так в Европе, так везде. Это аксиома. Все серьезные мировые ИТ-компании выросли исключительно на крупных государственных заказах. И только после получения такого контракта они могли дальше развиваться. Так что спасти может только государство. Если бы оно действительно озаботилось состоянием отрасли, и было бы реальное желание вырастить отрасль, то через 6-7 лет мы уже в Европе занимали бы достойные позиции.

**«СNews»: Что конкретно препятствует этому?**

Д. Р.: Все тот же лоббизм. Технологий, поставщиков, исполнителей. Я согласен — давайте покупать СУБД Oracle. Но услуги? Но прикладное ПО? Давайте писать сами! Ведь в действительности что происходит? Мы заключаем крупный контракт, покупаем иностранное аппаратное и программное обеспечение, а потом наши же программисты под руководством не лучших западных менеджеров за копейку практически с нуля создают решение и ставят его.

**«СNews»: Опять же, а кто должен остановить агонию? Ведь все хотят жить проще. Вы же практически не продаете отечественные продукты, а поставляете иностранные.**

Д. Р.: Вы знаете, я очень хочу, чтобы, скажем, в 2013-2015 году я, будучи президентом русской компании, сидел где-нибудь в Берлине и обмывал с партнерами сделку по автоматизации, например, немецкой почты, в которой моя компания выступала бы именно поставщиком услуг. А для того, чтобы это реализовать, первое, что я могу сделать, — это вырастить компанию, которая стремится вылезти, подняться в лидеры именно на конкурентном рынке. И практика показывает, что это нам удастся. Надо быть профессионалом именно в своей области, предлагать клиентам идти всегда на шаг впереди и нести некую дополнительную миссию на рынке, пытаться его образовывать. Причем такой подход при текущем состоянии нашего ИТ-рынка нередко обязывает идти вопреки. И это очень сложно. Но надо. И если ты последователен в достижении своей цели, то ты рано или поздно ее добиваешься. Кроме того, опыт, история других стран, показывают, что это все временно. Так не может длиться вечно. Год, два, десятилетие — но на временных конструкциях экономика не живет. Либо она погибает, либо, как говорится, «волна народного гнева» все это сметает. И тогда общество начинает вырабатывать более стабильные правила развития. И если каждый сегодня задумается о более длительных перспективах и будет последовательным в своих целях, то завтра лед тронется. Кроме того, у нас государство парадоксальное. В нем все может поменяться в одну минуту. И я очень верю, что, в том числе, может быть крутой разворот в лучшую сторону. Стоит только наверху кому-то сказать несколько фраз, вроде «Ребят, вообще говоря, крайне хотелось бы, чтобы при модернизации российской экономики доминирующую роль играли отечественные компании».

**«СNews»: А есть ли вообще время выжить для страны? Что быстрее — рост «хороших компаний» или процесс агонии?**

Д. Р.: Во-первых, безысходности нет. И если нам удастся сохранить хоть горстку того самого потенциала, занять тот самый сектор услуг, то даже засилье западных решений ничуть не смертельно. Если будет точка опоры, то мы сможем их сменить, потому что время жизни любого прикладного программного продукта — 5-6 лет.

**«СNews»: Но ведь иностранные решения активно внедряются и на стратегических объектах — предприятиях ВПК. И здесь оперативно перейти на другой продукт совсем непросто.**

Д. Р.: Ну, во-первых, не стоит впадать в этакую «шпиономанию», что у нас, дескать, везде закладки и все подобное. Для поставщиков ИТ-решений это хлеб, и оказаться в дискредитирующем положении для них — это убить себя. Но если российские компании будут оказывать именно услуги, они могут оказаться тем системообразующим фактором. И они смогут на таможне поставить Oracle, а потом сменить систему, если понадобится. Но для этого нам надо сегодня работать не на 100% и не на 200%, а на все 1000%. И реально на это есть 2-3 года. Если мы за это время не сможем оставить за собой сегмент услуг, то завтра с нами вообще не о чем будет разговаривать. Потому что уже сейчас доходит до смешного — выполнять проекты к нам приезжают не то, что из Западной Европы, и даже не из Польши, а вообще чуть ли не из Сенегала или с Филиппин. Вы знаете, я как-то видел хорошую карикатуру: скотный двор, на нем три жирные свиньи, которые едят из корыта, а чуть поодаль стоит маленький поросенок в шлеме пилота и смотрит на летящий в небе самолет. И подпись: «А когда-то мы умели делать самолеты». Так вот такие поросята в нашей стране еще остались, и их сейчас нужно выстроить в победоносную клиновидную «свинью».

**«СNews»: Допустим, вы хорошая компания и есть хороший заказчик. Причем и вы, и он думаете о своей стране. А как вам найти друг друга в условиях такого рынка? Как избежать фиктивных тендеров «черных» ИТ-проектов и т. д. ?**

Д. Р.: Давайте начнем с того, что я искренне верю, что не только мы ставим перед собой такие цели. Если бы это было так, было бы совсем грустно. Как говорится, слава о наших хороших делах дойдет до ищущего. Реально же над ИТ-рынок при всей кажущейся конкуренции очень маленький, и значимых игроков на нем очень мало. Поэтому если есть задача реализовать какое-либо нетривиальное решение, а у нас сейчас любой крупный проект является таковым, то найти подрядчика просто. Поспрашивайте у людей — кто что сделал. И все станет ясно.

**«СNews»: А почему сам рынок настолько закрыт? Почему не оглашается сумма сделки, не показывается структура расходов по проекту, проводится так мало публичных тендеров?**

Д. Р.: На вопрос «Почему мы закрыты?» я отвечу другим вопросом — «А кто у нас открыт?». Это вопрос недоверия никого ни к кому. И это нормально. Этот момент характерен для любого молодого рынка. Извините, а у нас 15 лет назад была другая страна, и мы жили по другим правилам. А потом в один миг все сломали и приказали долго жить. В США тоже при зарождении их прозрачного рынка стреляли друг в друга. Пережили. И у нас стреляли. И мы пережили. Так что открытость — дело времени. Она постоянно растет. Например, 4 года назад я вообще ничего не мог показать, а сейчас могу намного больше.

**«СNews»: Один из ваших крупнейших проектов — контракт с Федеральным Казначейством. Удалось ли вам сохранить свои принципы ведения бизнеса на таких масштабах?**

Д. Р.: Долгое время в Казначействе использовалась такая программа, как «Центр-КС», которая и обеспечивала деятельность организации. По уровню технологии это была наиболее современная система среди всего другого аналогичного ПО Казначейства. При этом на техподдержку всего софта затрачивалось безумное количество денег, а ни о каком электронном документообороте речи не было вовсе. Идея проекта была в следующем — необходимо было централизовать, стандартизировать работу всего ПО Казначейства. А у нас был уникальный опыт автоматизации финансовых предприятий, и мы без особого труда выиграли тендер. Кроме того, весь топ-менеджмент ОТР — это бывшие управленцы ИТ- подразделения «СБС-Агро». А штат только этого департамента составлял около 800 человек. И мы научились организовывать действительно профессиональное промышленное ИТ- производство. Наша экспертиза позволила выполнить за короткий срок информатизацию 2,2 тыс. отделений в 89 регионах России. И сейчас, страна работает на новом ПО, причем в Казначействе функционирует нормальный электронный документооборот. Да, конечно, были затруднения, проблемы, но успели. Причем критерий качества тут один — было бы плохо, люди вышли бы на улицы, потому что Казначейство — это зарплаты, пенсии... Масштаб ответственности огромный. Но это уникальный проект, и его доверили российской компании. Нам поверили, мы сделали это, и можем развиваться дальше. Именно поэтому я говорю, что сейчас жизненно важно оставить за отечественными игроками рынок ИТ- услуг.