

Дмитрий Рыбаков: Рынок крупных заказчиков захватывают иностранные вендоры **Cnews, 07.12.2005**

На вопросы CNews отвечает Дмитрий Рыбаков, Президент компании «ОТР».

«CNews»: Насколько зрелым можно сейчас считать российский рынок ИТ-услуг, если сравнивать его, например, с европейским?

Дмитрий Рыбаков: В отличие от Европы, российский рынок еще молод. Большинство европейских компаний являются постоянными клиентами поставщиков профессиональных услуг, в частности в сфере ИТ. Многие крупные и средние компании имеют опыт передачи на аутсорсинг целых бизнес-процессов. На европейском рынке ИТ-услуг представлены как крупнейшие международные сервисные поставщики, так и локальные компании, некоторые из которых приобрели панъевропейский статус. Причем последние не только успешно конкурируют с международными гигантами на родном континенте, но и выходят на рынки в других частях света. Что касается России, то у нас лишь недавно стал развиваться ИТ-консалтинг, специализированные услуги по внедрению бизнес-приложений. Заказчиками таких услуг пока в основном являются крупные организации. Контрактов на аутсорсинг пока немного и они малоизвестны. Ситуация в данном секторе аналогична той, которую мы наблюдали на рынке интеграции в 2000 г., когда появлялись первые крупные проекты, и рынок к ним присматривался. Собственно, как таковой не сформировано еще и бизнес-потребности со стороны заказчика.

«CNews»: Какие процессы, по вашим оценкам, российские компании уже готовы отдать на аутсорсинг?

Дмитрий Рыбаков: Прежде всего, многие компании готовы аутсорсить технологическое сопровождение, включая такие процессы, как анализ изменений, доработка решений и их поддержка. Сама эксплуатация - как техники, так и системного и прикладного ПО, остается пока в руках заказчиков, а такие функции, как выявление новых потребностей бизнеса, развитие дополнительных модулей и внесение изменений, они уже охотно отдают на сторону - внешним консультантам.

В целом переход на аутсорсинг продолжает оставаться психологической проблемой. Компании боятся доверить сторонним лицам доступ к системе, где хранится закрытая информация. Ещё свежи в памяти скандалы о похищении данных из информационных систем некоторых крупных коммерческих и государственных структур, хотя большинство из них отнюдь не пользовались услугами аутсорсинга. Другими словами, избегать аутсорсинга - еще не значит быть застрахованным от потери данных.

На мой взгляд, риск, связанный с собственным персоналом, всегда выше, чем риск при взаимодействии с надежной компанией на контрактной основе. Последней, в соответствии с договором, всегда можно предъявить иск. А единственная мера, применимая к конкретному системному администратору и любому другому сотруднику - только увольнение.

«CNews»: Насколько серьезно сдерживает развитие этого направления фактор цены? Каким компаниям сегодня целесообразно прибегать к аутсорсингу?

Дмитрий Рыбаков: У нас уже хорошо научились считать стоимость аутсорсинговых услуг, однако до сих пор не могут точно оценить стоимость тех же работ внутри. Как показывает опыт, чаще содержание собственной ИТ-команды оказывается дороже, если учитывать не только размер заработной платы сотрудника, но и все сопутствующие расходы. Как правило, заказчик не стремится оптимизировать издержки своего ИТ-производства - это, в конце концов, не его бизнес. Но рано или поздно он приходит к пониманию, что часть задач целесообразнее отдать на сторону - тем профессиональным компаниям, которые как раз ориентированы на снижение издержек и оптимизацию процессов. Здесь немаловажен фактор контрактных обязательств, гарантирующих соблюдение сроков и качества проекта.

В первую очередь привлечение внешних специалистов предполагают крупные инфраструктурные проекты, которые в противном случае требуют вырастить у себя огромную команду, обеспечивая всех сотрудников

рабочими местами, регулярными отпусками и соцпакетами. По завершению проекта непонятно, что делать с этой командой – либо держать у себя на балансе, либо растить дальше, до собственной ИТ-компании.

«CNews»: Каким поставщикам ИТ-услуг доверяют сегодня больше, на ваш взгляд – отечественным или западным?

Дмитрий Рыбаков: Известно, что существует некая «магия имен», благодаря которой, крупнейшие заказчики, в начале своего технологического перевооружения, пытаются сделать ставку на глобальные компании-бренды. Однако, мощная маркетинговая поддержка не всегда означает положительные результаты сотрудничества. Нынешняя расстановка сил, с перевесом в сторону российских поставщиков услуг, подтверждает это. К тому же в нашей практике мы часто сталкиваемся с заказчиками, которые устали от общения с варягами.

В частности, наша компания выигрывает за счет четкого понимания задачи, способности предложить практичный план её решения и организованные процессы и команду профессионалов, владеющих знаниями предметной и опытом реализации проектов именно в России. Репутация компании растёт от проекта к проекту, и мы это ощущаем. И к слову, цена российских профессионалов не намного ниже стоимости услуг иностранных брендов. Фактор цены при этом для многих вообще не является определяющим, в том числе и для тех компаний, которые даже по российским меркам относятся к среднему бизнесу. Важны надёжность, успешный опыт, гибкость и лояльность.

«CNews»: Как часто, из вашего опыта, российские поставщики услуг участвуют в качестве субподрядчиков в проектах, выигранных западными компаниями?

Дмитрий Рыбаков: Достаточно часто. Наша компания тоже, в свое время, участвовала в таких проектах. На сегодняшний день, мы принципиально от этого отказываемся. Причины просты. Во-первых, иностранный менеджер, представляющий бренд, зачастую изначально не владеет ситуацией. Во-вторых, западная компания приходит со своими стандартами, которые надо адаптировать. Наши стандарты также основываются на международных, только уже адаптированы. В-третьих, персонал иностранного поставщика, как правило, не обладает опытом в данной конкретной области, и российский субподрядчик используется в качестве тренера. Всё это ложится дополнительными затратами на клиента, а мы бесплатно передаем своё know-how. Подобная форма сотрудничества для российских поставщиков сегодня, очевидно, нецелесообразна.

«CNews»: Какой из своих проектов в области ИТ-услуг за последний год вы могли бы выделить особо?

Дмитрий Рыбаков: В первую очередь наш проект в Федеральном казначействе (ФК), который по срокам, по объёму работ и по географической широте можно назвать «расстрельным», никто еще за такой срок не внедрял приложений в масштабе всей страны. К концу года мы планируем завершить внедрение, а далее предстоит сопровождение, рассчитанное на три года. Притом, что уже сейчас в процессе внедрения, мы одновременно осуществляем и доработку, и сопровождение. Внедрение единой технологии позволит оптимизировать ресурсы ФК: сократить расходы на сопровождение и доработку, уменьшить контрольные функции специалистов поддержки разных систем. Унификация программного обеспечения будет способствовать повышению управляемости.

«CNews»: Какие направления ИТ-сервисов вы планируете развивать в ближайшие годы?

Дмитрий Рыбаков: За годы нашей деятельности мы добились хороших результатов как поставщики ИТ-услуг для финансового сектора. Теперь мы планируем выйти с предложениями для предприятий других отраслей. ИТ-консалтинг (аудит, стратегия, выбор решений) по-прежнему останется приоритетным направлением нашей деятельности. В компании создается целый ряд практик по внедрению и сопровождению наиболее перспективных ИТ-решений ведущих мировых поставщиков (Oracle, SAP и другие). Другими словами, мы будем сервисо-ориентированной компанией. Мы не планируем продавать и зарабатывать на продаже лицензий - мы будем внедрять и сопровождать. По крайней мере, такие соглашения мы подписываем сейчас с иностранными поставщиками ПО.

Подобные решения, в частности, уже востребованы отечественным финансовым сектором – большинство банков, входящие в Топ50, либо рассматривают возможность внедрения, либо выбирают, либо уже внедряют иностранный продукт.

«CNews»: Как, по вашим прогнозам, в дальнейшем будет развиваться российский рынок ИТ-услуг?

Дмитрий Рыбаков: Этот рынок вырос за пару лет в два раза. Если ранее средний бюджет проекта составлял

1-5 млн. долл., то сегодня это уже показатель в 5-10 млн. При том, что подобная динамика будет, вероятно, сохраняться, очень хотелось бы, чтобы доминировали в этом секторе российские поставщики.

Сегодня на рынке прикладных систем сужается доля рынка отечественных разработчиков. Рынок крупных заказчиков захватывают иностранные вендоры. В немалой степени этот процесс обусловлен отсутствием сколько-нибудь заметной поддержки со стороны государства. Однако, я надеюсь, что с ИТ-услугами этого не произойдет и российские компании смогут успешно конкурировать не только на отечественном, но и в последствии на мировом рынке. Очень хотелось бы, чтобы Россия торговала не только нефтью и газом. А нам ведь уже сейчас есть чем гордиться.

«СNews»: **Какие правительственные инициативы могли бы, на ваш взгляд, содействовать развитию отрасли?**

Дмитрий Рыбаков: В первую очередь, стратегия, ориентированная не только на иностранных поставщиков при реализации своих же государственных проектов. Во многих экономически развитых странах государственный сектор являлся основой развития ИТ-отрасли. Сегодня российские компании в силу своей молодости несоизмеримо меньше мировых гигантов, не имеют финансовых показателей, для того чтобы быть в одной весовой категории с государственным заказчиком. Если российские компании будут иметь при размещении госзаказа преимущественные или хотя бы равные с мировыми гигантами права, это выведет отрасль на новый уровень. И тогда, лет через пять, не нужны будут никакие оговорки и условности, все финансовые параметры будут соответствовать «уровню», а возможно и мировой рынок услышит российские имена. Во-вторых, необходимы экспортные льготы. В-третьих, учитывая, что в сфере ИТ-услуг экстенсивное производство, которое во многом напрямую зависит от количества людей, здесь хотелось бы иметь взвешенную налоговую политику и социальные льготы. Однако пока все это сложно реализовать - доверие власти к бизнесу и бизнеса к власти в нашей стране остается довольно шатким.