

Продукты российских разработчиков доживают последние два-три года **"CNews" №11, 07.11.2005**

О том, как будет выглядеть российский рынок корпоративного ПО в ближайшем будущем рассказал Дмитрий Рыбаков, Президент Компании «ОТР».

«CNews»: Как вы оцениваете динамику рынка корпоративного ПО в России в последние годы? Какие тенденции доминируют сегодня, по вашим наблюдениям, в этом сегменте?

Дмитрий Рыбаков: Российский рынок информационных технологий растет, и рынок корпоративного ПО, как одна из его составляющих, естественно, растет вместе с ним. При этом следует отметить, что его рост, по нашему мнению, несколько активнее, чем у других сегментов ИТ-рынка.

В качестве основной тенденции необходимо отметить, что программные комплексы западного происхождения начинают доминировать все больше и больше. Причём, в сегменте крупных промышленных предприятий, по существу, осталось только два игрока — SAP и Oracle. В то же время в финансовом секторе представлено большое количество как отечественных, так и иностранных компаний-разработчиков. Однако и здесь наблюдается та же тенденция — зарубежные компании завоевывают рынок и вытесняют российских разработчиков. Крупные финансовые организации смотрят только в сторону западных решений, а продукты российских разработчиков доживают последние два-три года.

Не следует оставлять без внимания одно из интересных событий конца лета — начала осени, а именно, инвестиции компании Oracle в компании I-flex и Ziebel, что довольно сильно поменяло структуру рынка корпоративного ПО для финансового сектора. Позиции Oracle в финансовом секторе усиливаются. Стремление компании расширить свое влияние и перейти к завоеванию доминирующего положения на рынке прикладного программного обеспечения становится всё более очевидным.

В общем, вырисовывается следующая картина. Рынок интенсивно растет, но не зная подробностей конкретных сделок, сложно оценить этот рост в процентах. В этом году запланирован ряд ключевых событий, прежде всего в госсекторе, которые могут подстегнуть развитие этого рынка.

«CNews»: Отечественные разработки заточены под российскую специфику бизнеса, чем выгодно отличаются от западных. Чем вы объясняете рост популярности западных решений на российском рынке?

Дмитрий Рыбаков: На рынке существует распространенное мнение, что западные решения обладают излишней, для российских компаний, функциональностью. На деле это не так. Если посмотреть на каждый конкретный проект в отдельности, то можно увидеть, что 80% функционала, необходимого для работы в российской компании, причём не экзотического (связанного с анализом позиций или долгосрочным планированием), а функционала без которого невозможно обойтись в повседневной работе, просто нет. Поэтому первая фаза многих крупномасштабных проектов заключается в доработке системы, а иногда, в её корневой переработке, в части прикладного функционала, продиктованного российской спецификой ведения бизнеса.

Безусловно, любая российская система в отношении прикладного функционала значительно превосходит по адаптированности какую-либо западную. Особенно это заметно в финансовом секторе — на рынке банковских и казначейских систем, и рынке страхования. Но западные продукты покупаются, во-первых, потому, что Россия, так или иначе, втягивается во взаимоотношения с мировым капиталом. Многие отечественные компании либо находятся на пути интеграции в мировую экономику, либо уже частично интегрировались. Поэтому крупные компании стараются ориентироваться на общепринятые в мировых масштабах продукты и готовы переплачивать за них, получая, в итоге, технологии, понятные западным инвесторам и партнерам. Во-вторых, финансовые возможности российских и западных вендоров несопоставимы, а это и маркетинг, и многое другое.

«CNews»: Как изменились, на ваш взгляд, методики построения решений для бизнеса за

последнее время, по мере того, как повышался уровень ИТ-«образованности» отечественного заказчика?

Дмитрий Рыбаков: По мере повышения ИТ-образованности заказчика и по мере формирования рынка мы все ближе и ближе подходим к стандартным методикам ведения проектов, которые не нами изобретены.

Сегодня мы участвуем в проектах, где со стороны заказчика, как правило, уже руководят профессионалы. Они хорошо знакомы со стандартами и методами ведения проектов. В части методик добавить новое сложно — все уже давно известно и работает во всем мире, главное аккуратно и результативно применить их. Организации сейчас находятся на этапе активного освоения общепризнанных инструментов ИТ. Я думаю, что культура ведения проектов, как заказчиков, так и подрядчиков, движется в нужную сторону.

«CNews»: **Какого рода программные продукты, из вашей практики, наиболее востребованы российскими компаниями в настоящий момент? Спрос на какие решения вы отмечаете при этом со стороны госструктур?**

Дмитрий Рыбаков: Опираясь на наш опыт, можно с уверенностью сказать, что в госсекторе наблюдается большая потребность в интегрированных решениях, например, электронный документооборот вместе с ERP системой. Обычно в качестве решений выступают западные продукты. Это связано с тем, что многие проекты выполняются на заемные деньги Мирового Банка. Структура займов такова, что часть денег, поступающих в Россию, должна за короткое время вернуться обратно, в конкретном примере — к западным поставщикам. Поэтому довольно сложно говорить о противостоянии западных и российских вендоров, когда само государство в некоторых случаях находится на стороне западных разработчиков.

Если говорить о финансовом секторе, то сейчас наблюдается спрос в первую очередь на крупные транзакционные системы, имеющие западное происхождение. Вторым приоритетным направлением являются решения по обработке информации, подготовке управленческой отчетности для анализа и т.д. Растущий спрос имеет место на другие решения, связанные с денежными рынками, с CRM-системами, с системами, отвечающими за интеграцию бизнес-процессов, но емкость этих направлений значительно меньше.

«CNews»: **В чем вы видите специфику разработки и внедрения программных продуктов в органах госвласти, на примере вашего проекта с Федеральным казначейством?**

Дмитрий Рыбаков: В данный момент мы работаем, пожалуй, с одним из крупнейших федеральных заказчиков, обладающим огромной разветвленной инфраструктурой по всей стране.

В первую очередь следует упомянуть о рисках, связанных с людскими ресурсами. Не везде людям платят адекватную зарплату, не везде люди, как в Москве, готовы работать больше восьми часов, не везде они обладают соответствующей квалификацией и т.д. В связи с этим, объем текущих задач довольно часто бывает значительно выше запланированных, это происходит, прежде всего из-за того, что невозможно опереться на специалистов заказчика, хотя изначально это подразумевалось.

Второй момент заключается в том, что очень сложно найти компромисс между временем выполнения работы и ее качеством. Работы ведутся в масштабах страны: когда в Калининграде начинается рабочий день, во Владивостоке он уже закончился. В случае возникновения ошибки, время, необходимое на откат, не измеряется минутами или часами. К тому же, поскольку сейчас казначейская система во многом проходит период реформации, то мы постоянно вынуждены менять технологию работы программного обеспечения. Таким образом, необходимо делать все очень быстро, успевать за выходящими нормативными актами и т.д.

К сожалению, не всегда возможно обеспечить качество и скорость одновременно. Основная сложность, с которой мы сталкиваемся в данном проекте — постоянный поиск компромисса.

«CNews»: **Вы сказали, что возникают сложности со специалистами со стороны государства. Значит ли это, что государственные предприятия и организации не обладают грамотными специалистами для ведения такого рода проектов?**

Дмитрий Рыбаков: Для ведения проектов у государства есть очень грамотные и профессиональные кадры. Но Россия — это не только Москва, проблемы в силу объективных причин возникают именно в регионах. В некоторых регионах экономическое состояние таково, что самим государственным органам тяжело найти квалифицированных специалистов, потому что там экономика не развивается, соответственно, все более или менее грамотные люди уже перебрались куда-нибудь. Мы работаем со всей страной — от Калининграда до Владивостока, и видим, что в некоторых регионах эта проблема стоит очень остро.

«CNews»: **Какие направления являются сегодня приоритетными для ОTR?**

Дмитрий Рыбаков: На сегодняшний день мы выделяем для себя два основных направления — работу с финансовыми структурами и работу с госсектором. Кроме того, в настоящий момент мы ведем активную работу по выходу на региональный рынок, сотрудничаем с муниципальными образованиями, а также планируем выход на рынок ERP. Идёт подготовка профессиональной команды и уже зимой или в начале весны мы рассчитываем выйти на рынок не с одной продажей, а достаточно уверенно, чтобы можно было вести речь о существенных объемах.

Прежде всего, мы будем ориентироваться на сегмент западных решений. Однако наш потенциал позволяет внедрить любое решения по выбору заказчика.

«СNews»: Каковы ваши планы по развитию бизнеса в ближайшие годы?

Дмитрий Рыбаков: Главный критерий бизнеса — это рост оборота и доходов. Я уверен, что тенденция роста компании ОТП продолжится, и рост по итогам года должен составить 30-40%. В этом году по заключенным контрактам мы план роста выполняем и, я надеюсь, что и в следующем году эти тенденции сохранятся.

Пожалуй, компания ОТП—единственный в России, реально работающий интегратор, имеющий опыт работы с практически любым западным решением для банков. Это не голословное утверждение, а результат, который мы достигли за 5 лет существования компании. Поскольку в настоящее время, как я говорил, западные компании все чаще приходят на наш рынок, то и клиенты, и вендоры предпочитают опираться на качественные ресурсы, у которых есть опыт.

В целом, если говорить о планах бизнеса, то это сохранение накопленного опыта и дальнейшее развитие практики работы с классическими ERP-решениями для промышленности, с региональными рынками, казначейскими решениями для регионов и муниципальных образований, системами отчетности, аналитическими системами и пр.