

Дмитрий Рыбаков: Клиентами востребованы комплексные решения «в квадрате»

Cnews, 08.12.2006



Ситуацию, сложившуюся сегодня на российском рынке ИТ-сервисов, в интервью CNews комментирует Дмитрий Рыбаков, президент компании ОТР. Утверждая, что этот сектор находится пока лишь в зачаточном состоянии, он видит здесь будущее за теми системными интеграторами, которые способны предложить заказчикам комплексные ИТ-решения для бизнеса.

CNews: Как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся сегодня на российском рынке ИТ-сервисов, в сравнении с развитием европейского сектора?

Дмитрий Рыбаков: ИТ-рынок на Западе развивается десятилетиями. Если говорить об ИТ-сервисах, то этим направлением большинство крупных игроков занимаются последние лет двадцать. Европейские и американские ИТ-компании создают и поддерживают информационные системы своих клиентов от инфраструктуры до уникальной бизнес-логики.

По сравнению с ними эта область в России пока находится лишь в зачаточном состоянии. Многие отечественные системные интеграторы в своей деятельности зачастую сужают понятие «система» до аппаратного комплекса или СКС и демонстрируют внушительные по российским меркам рейтинговые показатели за счет оборота от дистрибуции и продажи продуктов западных вендоров. Такой подход оставляет за бортом стратегически важные задачи, которые могли бы составить основную часть добавленной стоимости.

Внедрение бизнес-приложений, благодаря которым можно сформулировать новое предложение рынку и оптимизировать бизнес-процессы, а также предоставление ИТ-сервисов в режиме аутсорсинга, высвобождающего управленческие ресурсы клиента для решения профильных задач, — вот два основных продукта ИТ. Как раз они помогают формировать конкурентные преимущества заказчика. Я уверен, что очень скоро рынок будут определять системные

интеграторы нового поколения — компании, способные предложить клиентам весь спектр ИТ-услуг по созданию, сопровождению и развитию комплексных ИТ-решений для бизнеса.

CNews: Отмечаете ли вы какие-либо изменения в структуре спроса на ИТ-услуги в России за последний год? Какие сервисные направления, из вашей практики, развиваются в настоящее время наиболее активно?

Дмитрий Рыбаков: Российский ИТ-рынок нельзя назвать информационно открытым, поэтому делать выводы об изменениях в целом достаточно сложно. Однако в структуре спроса на услуги ОТР за последние два года мы выделяем четкую тенденцию: клиентами востребованы комплексные решения «в квадрате». Во-первых, нужны не серверы, сети и программы по отдельности, а весь спектр услуг по созданию технологии для бизнеса. Во-вторых, требуется не просто автоматизация отдельного процесса или внедрение конкретной системы, а модернизация всего комплекса информационных систем клиента для приведения его в соответствие целям бизнеса. Сами заказчики уже ставят перед собой и консультантом задачи по стратегическому управлению ИТ, разработке и реализации целостной ИТ-стратегии.

CNews: С какими ключевыми проблемами сталкивается компания-консультант при реализации проектов по оказанию профессиональных ИТ-услуг? В чем вы видите здесь наиболее критичные риски? Какие факторы, по вашему опыту, определяют сегодня успешное завершение проектов в сфере ИТ-консалтинга?

Дмитрий Рыбаков: Риски связаны в основном с квалификацией персонала и с масштабом проекта, а также с требованиями к информационной системе в целом. Кроме того, это могут быть организационные и политические риски. Однако в каждом конкретном случае можно столкнуться и с другими рисками, возникающими на различных этапах выполнения проекта.

Рецепт минимизации рисков в ИТ-проектах прост: непосредственное участие в работе руководства заказчика, повышение квалификации его персонала, корректировка и оптимизация затрагиваемых бизнес-процессов, тщательный выбор программного и аппаратного обеспечения, выбор компетентных и опытных подрядчиков плюс особое внимание к управлению проектом.

Во многом успех зависит от отношения заказчика. Для того чтобы свести риски к минимуму, заказчик должен относиться к проекту не как к внедрению очередного программного обеспечения, а как к выполнению задач, затрагивающих всю организацию в целом, таких как оптимизация бизнес-процессов, улучшение системы управления и т.д.

CNews: Как можно охарактеризовать существующую сейчас структуру потребления ваших услуг в отраслевом разрезе?

Дмитрий Рыбаков: Наша компания позиционирует себя как системный интегратор. Основными клиентами ОТР являются банки и финансовые организации. Если говорить о потреблении наших услуг в отраслевом разрезе, то приблизительно 50% выручки составляют проекты в банках, столько же — в государственных структурах.

CNews: Какие наиболее масштабные проекты в сфере ИТ-консалтинга были реализованы вами за последнее время?

Дмитрий Рыбаков: Безусловно, наш крупнейший проект за последние 2 года — это внедрение и сопровождение во всех структурных подразделениях Казначейства России единой технологии на основе программных комплексов «Центр-КС» и «СЭД». Это беспрецедентный по срокам проект такого масштаба. Менее чем за год программное обеспечение было внедрено во всех 89 региональных управлениях и более чем в 2200 территориальных отделениях Федерального Казначейства по всей территории РФ. Сейчас система обрабатывает в день свыше миллиона транзакций. После внедрения мы продолжаем сопровождение единой технологии в территориальных органах Казначейства. Для этого компанией ОТР была организована сервисная

сеть, включающая более 12 точек обслуживания в различных часовых поясах по всей территории РФ.

Кроме этого я бы отметил наши проекты в банке «Центр-инвест», в «Евразийском Банке Развития» (ЕАБР) и «АК БАРС» Банке. Все три банка подошли к задаче развития ИТ с позиций стратегического управления. На основе бизнес-целей были разработаны ИТ-стратегии, перспективная архитектура и планы развития информационных систем. Выбор ИТ-продуктов для реализации стратегий осуществлялся банками на основе собственных специфических требований. Каждый сделал свой выбор: «АК БАРС» Банк отдал предпочтение решению Equation Misys, «ЕАБР» выбрал систему от компании Colvir, а банк «Центр-инвест» первым в России будет внедрять АБС SAP For Banking. В настоящее время мы совместно с банками реализуем поставленные задачи. Проекты находятся на разных стадиях, но можно с уверенностью сказать, что все банки имеют большие шансы в короткие сроки получить в свое распоряжение отличную ИТ-платформу для развития бизнеса.

CNews: На каких сервисных направлениях вы планируете сфокусироваться в ближайшие годы?

Дмитрий Рыбаков: По большому счету мы не планируем менять фокус. Наши направления — это ИТ-консалтинг, внедрение бизнес-приложений, проектные поставки и аутсорсинг в области поддержки информационных систем. Надо сказать, у нас это неплохо получается. Теперь мы ставим перед собой задачу расширить свое присутствие в отраслевых секторах, предложив ИТ-сервис высшего качества предприятиям промышленности и сферы услуг. Первые шаги в этом направлении уже сделаны.

CNews: Спасибо.