

## **Дмитрий Рыбаков: Господрядчик просто должен уметь хорошо работать**

**Cnews, 11.04.2007**



*Что необходимо сделать для того, чтобы получить подряд на крупный государственный проект? Каким критериям должна соответствовать ИТ-компания, претендующая на выполнение работ в госсекторе? Об этом в интервью CNews рассказал Дмитрий Рыбаков, президент компании «ОТР».*

**CNews: Какие решения на сегодняшний день наиболее востребованы государственными организациями?**

**Дмитрий Рыбаков:** Потребности государства в ИТ практически не изменились. Государственным компаниям, как и годом раньше, требуется «всего и побольше». Есть ли отличия с точки зрения стоимости проектов? Я бы сказал, что госсектор в принципе не скупится. Это одна из причин, по которой многие ИТ-компании хотят сотрудничать с госструктурами.

Другой момент, который нельзя не отметить, — по мере роста количества проектов в госсекторе и заказчики, и исполнители становятся все более профессиональными. Соответственно, повышаются и уровень выполнения работ, и уровень управления проектами.

**CNews: Каким критериям должна соответствовать ИТ-компания, претендующая на должность господрядчика? Насколько известно, существуют «особые методы» работы на этом рынке...**

**Дмитрий Рыбаков:** Существует некий миф, что работа с госсектором должна строиться на этих «особых методах». Это не так. Надо просто уметь работать. Конечно, ИТ-компаниям нужно уметь лоббировать свои интересы — без этого нельзя существовать ни на одном рынке, ни в одной стране.

Важный фактор — осведомленность. Необходимо знать рынок, знать, какие процессы происходят у того или иного заказчика, каковы его планы, перспективные бюджеты, кто отвечает за принятие решений, какие кадровые перестановки происходят в компании. Нужно приходить на встречу вовремя и в костюме, уметь найти подходящий момент для разговора с заказчиком и т.д. Но все это — обычные составляющие любой работы с клиентом.

То, что в компаниях с частным капиталом сидят сплошь интеллигентные и образованные люди, а в министерствах — «дядьки под 60», которые ни в чем не разбираются и ничего не соображают — это еще один миф. Везде работают одни и те же люди. Периодически они «перетекают» из госсектора в частные компании, и наоборот. Сегодня все чаще заказчики в госкомпаниях отличаются лучшей осведомленностью в области ИТ, чем в частных структурах. Хотя бы потому, что госсектор внедряет большее количество высокотехнологичных проектов.

### **CNews: Какова Вы оцениваете долю государства в общем объеме ИТ-заказчиков?**

**Дмитрий Рыбаков:** Ни один другой заказчик в России не инвестирует столько в информационные технологии. Только государственные министерства и ведомства формируют около 20-23% рынка ИТ, а если к их числу добавить госкомпании, а также предприятия, где государство является основным акционером, думаю, их доля окажется доминирующей. Надо сказать, что среди государственных структур есть передовики информатизации — именно их затраты на ИТ формируют около 80% упоминавшейся доли. Одним из таких лидеров является Федеральное Казначейство, которое является нашим клиентом.

### **CNews: А каково влияние государства на развитие отрасли?**

**Дмитрий Рыбаков:** Государство не только крупнейший заказчик. Государство еще и источник законодательного регулирования. Не лукавя, можно сказать, что в прошлом году эта ипостась государства для ИТ-рынка была заметна в меньшей степени. Должно ли государство предпринимать усилия для развития отрасли? Да, безусловно. Проблема в том, что слишком часто события развиваются по принципу «Хотели как лучше.....».

Возьмем, к примеру, образование. Ни для кого не секрет, что сейчас техническое образование находится далеко не в самом цветущем состоянии: программы вузов настолько далеки от текущих потребностей отрасли, что выпускникам приходится все навыки и знания приобретать уже после окончания обучения. С этой проблемой сталкивается любая ИТ-компания, которой нужны новые кадры, и каждой из них приходится решать эту проблему собственными силами.

По инициативе РСПП запрос бизнеса на специалистов переместился на государственный уровень. Все признали, что проблема есть, что нужно разработать схему, по которой работодатели могли сообщать образовательным учреждениям, какие специалисты востребованы, а государство, в свою очередь, перестраивало бы образовательные программы и распределение бюджетов под эти потребности. Инициативе этой скоро исполнится год, а видимых подвижек нет. Остается надеяться, что тема не будет забыта.

Придать ИТ-рынку дополнительное ускорение несложно. Достаточно посмотреть на структуру расходов практически любой ИТ-компания, и мы увидим, что значимая часть приходится на зарплатный фонд. ИТ-компаниям не нужно много станков, транспортных систем — ей нужны люди, которые могут производить интеллектуальные услуги. Рост штата сотрудников в развивающейся компании может происходить в геометрической прогрессии, следовательно, и расходная часть растет с той же скоростью. Перевооружение предприятия — задача либо разовая, либо хорошо прогнозируемая. «Перевооружение» ИТ-компаниями людьми зачастую может происходить стремительно. Поэтому взвешенная налоговая политика и социальные льготы смогли бы дать российскому ИТ-рынку огромные возможности для развития — освободившиеся ресурсы компании пустят на свое развитие, а значит, и на создание новых рабочих мест.

Постоянный диалог между бизнесом и государством — это необходимое условие для развития любой отрасли, и ИТ-рынок не исключение. Инициативы по развитию отрасли должны исходить «снизу», от участников рынка, и транслироваться «наверх».

**CNews: Спасибо.**