

чем в других секторах IT», — уверен президент компании «ФОРС — Центр разработки» Алексей Голосов. «Проекты в области IT-услуг становятся не просто сложными, а изощренно сложными», — вторит ему гендиректор компании IBS Сергей Мацоцкий. — Их целью чаще всего является подготовка компании к продаже, слияниям и поглощениям, выходу на IPO и проч. При этом проекты такого уровня стали возникать не только в сырьевых компаниях, но и в сфере товаров и услуг массового потребления».

Если структура IT-бюджетов российских предприятий действительно меняется в сторону сложных консалтинговых проектов, возникает вопрос, какие IT-услуги пользуются наибольшим спросом?

«По-прежнему очень востребованы услуги по внедрению бизнес-приложений, и в первую очередь систем класса ERP (Enterprise Resource Planning), — комментирует Феликс Гликман, председатель правления ГК «Систематика». — К сожалению, рынок систем CRM (Customer Relationship Management) развит хуже и пока наиболее распространены CRM-решения среднего уровня, не дотягивающие до масштабов задач крупных предприятий. В то же время стали пользоваться спросом услуги по интеграции

приложений. Уже целый ряд российских предприятий ставит задачу комплексной автоматизации». В «Систематике» отмечают рост спроса на услуги управления IT-программами и проектами. Довольно высоким остается спрос на проектирование IT-инфраструктуры, баз данных, центров их обработки, управление сетями и IT-ресурсами.

В IBS отмечают также повышенную заинтересованность в услугах, лежащих на стыке управления IT и HR. «Увеличение штата, слияние разнородных структур, необходимость грамотного подхода к созданию систем карьерного роста и воспроизводства кадров требуют новых инструментов в области управления человеческими ресурсами», — объясняет Сергей Мацоцкий. По его словам, одновременно меняется и масштаб IT-проектов: с уровня отдельных предприятий они переходят на уровень крупных территориально распределенных холдингов. «Кроме того, развивается спрос на IT-услуги, которые раньше многим казались экзотическими», — добавляет президент группы компаний «АйТи» Тагир Яппаров. — Например, на управление рисками, разработку организационных мер по защите от инсайдеров, тестирование и мониторинг персонала, аудит защищенности IT-ресурсов».

Растет спрос и на узкоспециализированные IT-системы. Многие предприятия заказывают проектирование систем интеллектуального видеонаблюдения и «умного офиса», в рамках которых интегрированы все возможные виды связи и система доступа к бизнес-приложениям через корпоративный портал. В то же время растет интерес к системам управления эксплуатацией. «Всяческих IT-систем создано уже множество — теперь пришло время все это хозяйство поддерживать или приводить в порядок», — говорит Сергей Мацоцкий.

По мнению участников рынка, спрос на IT-услуги растет практически во всех отраслях. Много новых интересных IT-проектов в последнее время было запущено в электроэнергетике, что связано с ее реорганизацией и ростом рыночной конкуренции, всегда стимулирующей спрос на IT. Уже многие годы по количеству сложных IT-внедрений лидируют телекоммуникационные операторы и банки. Первые, столкнувшись с невозможностью дальнейшего роста «вширь», теперь борются не столько за новых абонентов, сколько за повышение оперативной эффективности бизнеса и снижение издержек. Что касается банковской сферы, то там экспе-

ты отмечают вторую волну внедрений специализированных банковских IT-систем нового типа.

Все чаще заказчиками сложных консалтинговых IT-проектов становятся вузы и медицинские учреждения. «Им необходимы самые разнообразные IT-услуги, поскольку собственными специалистами у них, как правило, мало, а потребности в использовании IT велики», — объясняет Тагир Яппаров. Председатель совета директоров группы «Компьюлинк» Сергей Сульгин обращает внимание на нестандартные запросы в управлении бизнес-процессами логистических центров и дистрибуторских компаний. Много консалтинговых проектов сейчас ведется в розничных компаниях, что также объясняется острой конкуренцией в отрасли.

Кроме того, появилась первая генерация крупных российских компаний, потенциально готовых к тому, чтобы полностью отдать поддержку своих бизнес-приложений на аутсорсинг сторонней компании. Конечно, психологические барьеры и неразвитость рынка аутсорсинговых IT-компаний создают определенные трудности, но первые шаги в этом направлении уже сделаны. Некоторые масштабные аутсорсинговые проекты уже запущены, хотя на рынке и ходят устойчивые слухи об их про-

ПЛЮС АВТОМАТИЗАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

Хотя развитие IT-отрасли в России оказалось переоцененным, игроки рынка предсказывают очередной бум. По мнению президента группы IBS АНАТОЛИЯ КАРАЧИНСКОГО, рост произойдет за счет автоматизации российских предприятий. Однако существует еще немало проблем, препятствующих развитию: и высокие цены на нефть, и российская система налогообложения, и нехватка IT-специалистов.



BUSINESS GUIDE: Некоторые эксперты утверждают, что причин для дальнейшего роста российской IT-отрасли не осталось. Реальной конкуренции в экономике нет, и поэтому IT как инструмент конкурентной борьбы компаниям просто не нужны. Вы согласны?

АНАТОЛИЙ КАРАЧИНСКИЙ: На мой взгляд, это не так. Российская экономика растет, и рынок IT растет вместе с ней. Другое дело, что наша отрасль, возможно, растет не так быстро, как раньше утверждали аналитики. Прежние цифры были несколько завышены. Кроме того, к сожалению, не оправдались надежды на то, что достойное место в объеме IT-рынка займет экспорт ПО. А ведь это очень важно — развивать сегмент IT-отрасли, не зависящий от внутреннего рынка.

BG: Почему экспорт так важен?

А. К.: В последние годы наблюдалась четкая зависимость: когда российская экономика растет, на Западе спад и наоборот. Но имея сильную несырьевую экспортную отрасль, можно зарабатывать даже в те периоды, когда внутренняя экономика находится в фазе спада. А для развития экспорта нужна помощь государства. Слов на этот счет было сказано много, но этим все пока и ограничилось. Мы просили правительство создать более мягкие налоговые условия, позволяющие нашим экспортерам ПО конкурировать с компаниями из других стран. Свои обещания государство пока не выполнило. Боюсь, что экспортная составляющая в структуре IT-отрасли расти уже не будет, возможно, что даже начнет падать.

BG: Но ведь именно Luxoft, производящая ПО на экспорт, в прошлом году росла быстрее всех в рамках группы IBS.

А. К.: Но это не значит, что так будет всегда. Сегодня Luxoft наращивает свои ресурсы в основном за счет других стран. Очень обидная для страны ситуация: один

из своих уникальных ресурсов — талантливый программистов — мы не используем. Мы вынуждены создавать новые рабочие места не в России, а за рубежом. Если государству не нужны экспортные деньги, они будут перемещаться в другие страны. Это объективные законы бизнеса. Главный корень бед наших экспортных разработчиков софта — российская система налогообложения. Она никак не способствует развитию экспорта, построенного на знаниях.

BG: Несколько лет назад вы говорили в интервью, что отрасли не нужны от государства ни льготы, ни деньги. Вы изменили свою точку зрения?

А. К.: Я говорил не о льготах. Льготы дают, например, инвалидам, потому что они изначально находятся в неравных условиях по сравнению с другими. Мы же говорим о выравнивании условий ведения бизнеса для конкуренции на мировых рынках. 80% расходов Luxoft приходится на выплату зарплат. Знаете, каким налогом у нас облагают зарплату? Около 60%! А в Индии этот налог меньше 10%.

Правительству стоило бы решить, что ему важнее — получить сейчас несколько десятков миллионов долларов в виде налогов или развивать крупную несырьевую экспортную отрасль с ежегодным ростом на уровне 50–70%. В прошлом году объем этой отрасли достиг \$1,5 млрд. Другой несырьевой экспортной отрасли, растущей такими темпами, у нас сегодня нет. И теоретически эти темпы могли сохраниться. Но по нашим оценкам, со следующего года темпы ее развития начнут падать, и это грустно.

BG: Если экспорт ПО ожидает спад, то за счет чего будут расти другие сегменты IT-рынка? Рынок развивается уже давно, и кажется, что не осталось ни одного не автоматизированного предприятия.

А. К.: Ничего подобного! По большому счету многие российские предприятия только приступают к автоматизации. И со временем они будут расходовать на IT не меньше, а больше. Предприятия обычно инвестируют в IT в несколько этапов. Сначала строится инфраструктура: покупают ПК, серверы, прокладывают сети. Затем внедряются бизнес-приложения — SAP, Oracle, Microsoft и другие. Автоматизируются базовые учетные функции. Самое интересное начинается потом. Завершив первые проекты, предприятия начинают понимать, что IT — важнейшее орудие конкурентной борьбы.

Представим два завода, которые покупают по одной цене уголь, выплачивают примерно одинаковые зарплаты, отчисляют одинаковые налоги. И даже софт у них внедрен одинаковый. Как же им конкурировать? Только за счет бизнес-инноваций. Сейчас в России происходит переход от внедрения «коробок» к тонкой настройке специализированных IT-функций. Это позволяет предприятиям производить ту же самую продукцию, но с меньшими затратами. Поэтому компании начинают тратить на IT гораздо больше денег, чем они тратили раньше.

Еще пример. Предприятие автоматизировало работу складов. Потом выясняется, что с помощью информационной системы можно вести учет в производстве. После чего приходит черед автоматизации сбыта. Затем внедряется модуль CRM для работы с клиентами. А потом выясняется, что построенная IT-система устарела. Появились совершенно новые технологии. Для поддержания старой системы в рабочем состоянии требуется все больше людей. Ее меняют на новую IT-систему, кстати, не менее дорогую.

BG: То есть рынок будет дальше развиваться все-таки за счет автоматизации?

А. К.: Пока российские предприятия делают лишь первые шаги в использовании IT. Это необъятный рынок. Посмотрите на энергетиков — раньше они практически не инвестировали в IT. Но первое, что сделали отделившиеся ОГК, — стали внедрять IT-системы. Конкуренция, превращение в публичные компании, реорганизация менеджмента — все это сделало энергетиков активными потребителями на рынке IT.

Громоздкой государственной компании оптимизация бизнеса, возможно, и не так важна. Но если руководитель компании знает, что совет директоров его за плохие показатели деятельности тут же уволит, он начинает думать, как сократить издержки. Конечно, от нефтяных компаний, которые получают сегодня высокие доходы, ждать огромных инвестиций в IT не приходится. Им не до операционной эффективности бизнеса. Но поверьте, как только цена на нефть упадет, они первые постучатся в двери IT-компаний. Кстати, однажды так уже было. Когда в конце 1990-х годов нефть стоила \$12 за баррель, нефтяники думали только о том, как оптимизировать свои расходы.

BG: Ну, нефть не скоро подешевеет...

А. К.: Это только кажется, что она будет вечно дорогой. В течение последних 30

лет прослеживается четкая цикличность цен на нефть. В начале 80-х годов цена на баррель в приведенных к сегодняшнему дню ценах была около \$100. Люди думали, что нефть закончилась навсегда и придется им с машин пересесть на велосипеды. Но в 1998 году нефть уже стоила \$12. Когда энергоносители дорожают, идет поиск альтернативных источников энергии. Европа уже вся застроена ветряками. Америка производит сегодня в тысячу раз больше спирта, чем Россия. В Бразилии уже 30% автомобилей работают на спирте. Наше правительство пообещало построить в ближайшие десять лет 38 атомных электростанций, но Китай намеревается строить по 30 атомных станций в год. И чем больше развиваются альтернативные источники энергии, тем экономнее становится потребление. В итоге цена на нефть снижается, ее опять начинают потреблять больше — цикл возобновляется.

BG: Сегодня все жалуются на нехватку специалистов. Не грозит ли России такая ситуация, что денег на IT будет достаточно, но реализовывать IT-проекты окажется просто некому?

А. К.: На быстро растущих рынках персонал всегда ключевая проблема. Но это вовсе не значит, что кадровая проблема неразрешима. Чем сильнее потребность в специалистах, тем выше мотивации учиться и подтягивать свой уровень к тому, который требуется рынку. Обратите внимание на то, как растет популярность технических специальностей в российских вузах. Другое дело, что кадровая проблема всегда решается с некоторой задержкой относительно появления потребности.

BG: Доля технических факультетов в отечественных вузах всегда была очень значительна. Тем не менее проблема возникла.

А. К.: Динамика IT-рынка настолько велика, что вузы просто не способны с такой же скоростью поставлять туда новых людей. К тому же они дают в первую очередь фундаментальные знания, а не практические, востребованные в реальных проектах навыки. Но проблему не стоит преувеличивать. Когда в 2000 году создавался Luxoft, нам нужно было нанимать пять программистов в неделю. Наш HR-директор говорил, что трех они найдут, но пять — это невозможно. Сейчас мы берем 400 человек в месяц, и они опять говорят: 300 найдем, но 400 невозможно. Через год нужно будет брать 600 человек в месяц, и они бу-

дут точно так же говорить: 600 невозможно, а 400 найдем. Тех, кто считает кадровую проблему неразрешимой, следует спросить: почему в таком случае вы еще не обанкротились?

BG: Никто, может быть, и не обанкротился, но качество консультантов, работающих на IT-проектах, явно падает. Во всяком случае, так уверяют заказчики.

А. К.: Знаете поговорку про то, что «в прежние времена и вода была мокрее, и вообще все было лучше»? А кому-то кажется, что раньше консультанты были профессиональнее. Я же считаю, что профессионализм консультантов со временем только вырос. Ценность консультанта, прошедшего три проекта, вырастает на 100%. Еще три проекта — и его профессиональный уровень снова удваивается. Ведь для консультанта образование лишь 20%, а 80% — это опыт, приобретенный в реальных проектах.

BG: Но заказчики жалуются, что на проекты присылают необученных студентов.

А. К.: А что в этом страшного? Студенты всегда работали на IT-проектах. Весь вопрос, какова их роль. Без них невозможно, должны же они как-то приобретать опыт. Чтобы стать стажером, студент проходит через два-три проекта. Еще через два проекта он уже становится младшим консультантом. Мы, например, не скрываем, что у нас на всех проектах работают студенты. Конечно, за них мы не берем деньги с клиентов. В этом году мы открыли магистратуру IBS в МФТИ, где студентов будут обучать специально разработанным совместными усилиями компании и вуза специальностям: системный архитектор, системный аналитик, консультант по внедрению. Помимо получения знаний эти ребята будут проходить практику в реальных проектах IBS и к моменту выпуска будут являться уже сформировавшимися специалистами.

BG: А как к этому относятся заказчики?

А. К.: Нормально. Ведь главную роль в наших проектах всегда играют опытные консультанты. Новички им всего лишь помогают, и я не вижу в этом ничего страшного. Есть много черной работы, не требующей ни опыта, ни особых знаний. Заменяя опытных консультантов студентами никто не станет. Мы слишком крупная компания, для нас репутационные риски превыше всего. К слову, в крупных IT-компаниях процент опытных консультантов всегда выше.

Интервью взял МИХАИЛ БЕЛЯНИН