«НАМ НУЖНО ТОЛЬКО НЕМНОГО ПОМОЧЬ»

В ГЛАЗАХ ИНВЕСТОРОВ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ НЕОДНОЗНАЧЕН. ИХ ПРИВЛЕКАЮТ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА, НО ПРИ ЭТОМ НАСТОРАЖИВАЕТ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА, ЗАВИСИМОСТЬ РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЙ ОТ МЕНЯЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВОМ ПРАВИЛ, КАДРОВЫЙ ГОЛОД, РАЗМЫТОСТЬ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТОВ. О ПРОБЛЕМАХ РОССИЙСКОЙ ИТ-ИНДУСТРИИ С ПРЕЗИДЕНТОМ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ОПТИМА» ВАЛЕРИЕМ ШАНДАЛОВЫМ БЕСЕДОВАЛ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВИКТОР ХИЛЬКО.

BUSINESS GUIDE: Как оценивается инвестиционная привлекательность ИТ-проектов в России? Какие особенности российского рынка и риски принимаются во внимание?

ВАЛЕРИЙ ШАНДАЛОВ: С точки зрения инвестора, очень многое зависит от типа предприятия. Возьмем, к примеру, крупное промышленное предприятие, у которого запасы на складе, объем привлеченных средств, затраты на ремонт, поддержание оборудования в рабочем состоянии, всевозможные регламенты составляют десятки миллионов долларов. Количество персонала, занимающегося всем этим,— сотни, тысячи человек. Объем хищений — миллионы долларов. При этом экономия от внедрения ERP-системы, системы электронного документооборота, систем современной автоматизации складов и т. д. тоже десятки миллионов долларов. Здесь инвестиционная привлекательность рассчитывается трудно, а деньги надо потратить сразу — и немалые, поэтому очень многое зависит от воли высшего руководства.

Второй пример. Вы работаете в сфере услуг, транспорта, торговли. Здесь посредством развития ИТ-инфраструктуры часто экономятся средства — на оптимизации логистических схем, управлении кадрами.

Но и в том и в другом случае инвестиционная привлекательность, капитализация компании связаны с прозрачностью, адекватностью бизнеса, с привычными для инвестора схемами управления, формами отчетности. Иначе говоря, вы должны общаться с инвестором на одном языке. Ведь даже стоимость аудита крупнейших аудиторских компаний зависит от того, какая ERP-система у вас внедрена, что тоже является косвенной экономией.

Что касается особенностей российского рынка, то это обычные страновые риски. Здесь очень многое зависит от политической составляющей — гарантии сохранности инвестиций, верховенства закона, отношения к частной собственности не только на государственном уровне, но и на уровне частных лиц.

К сожалению, инвесторы читают все эти многочисленные рейтинги демократичности, транспарентности и т. д., в которых мы далеко не на первых ролях. К примеру, в исследовании, подготовленном экспертами известнейшего аналитического центра RAND Corporation, отмечается, что никакие инвестиции в российскую ИТ-отрасль не улучшат ситуацию, пока в стране не изменится институциональный и экономический режим так, чтобы ИТ стало ключевым фактором конкуренции.

Поэтому если мы хотим привлечения широкого круга инвесторов, а не только хорошо знающих реалии нашей экономики инвесторов с Кипра и из Лихтенштейна, то это во многом государственная задача.

BG: Участники рынка часто жалуются на то, что рентабельность и инвестиционная привлекательность российского ИТ-бизнеса снижаются. Насколько болезненна эта ситуация для отрасли? Какие пути выхода из сложившейся ситуации видят участники российского рынка высоких технологий?

ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

ВАЛЕРИЙ ШАНДАЛОВ,
ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ОПТИМА»

В. Ш.: Если говорить о поставках оборудования, то это верно. Здесь, очевидно, сыграло свою роль не только повышение конкуренции, но и бесконечные изменения таможенных правил, повышение стоимости складских услуг и т. д. Впрочем, ГК «Оптима» занимается комплексными проектами, поставка оборудования в которых — только небольшая часть, и нас это практически не коснулось. Что касается ИТ-консалтинга, внедрения ERP-систем, системной интеграции, то, конечно, конкуренция тоже растет, в том числе и со стороны иностранных компаний. Но и спрос на качественные высокопрофессиональные услуги сильно вырос, и заказчик понимает, что это не может быть дешево. Например, рынок внедрения ERP-систем, бизнес-аналитики в прошлом году рос самыми высокими темпами, и по мере роста российской экономики он будет только увеличиваться.

Относительно снижения инвестиционной привлекательности российского ИТ-бизнеса я бы не был так категоричен. Например, мы, не предпринимая никаких специальных шагов, чувствуем к себе повышенный интерес инвесторов.

BG: Каков круг инвесторов, проявляющих интерес к российским ИТ-компаниям? Насколько реально привлечение российскими компаниями инвестиций на западных рынках капитала?

В. Ш.: Если говорить о классических инвесторах, для которых важны не только финансовые показатели (доли рынка, планы продаж, перспективы развития, прибыль), но и отрасль, куда идут вложения, то такие есть всегда. Есть инвесторы, предпочитающие сырьевые отрасли, торговлю. И, конечно, те, кто предпочитает сферу высоких технологий.

И все-таки финансовые показатели, перспективы развития и, как следствие, рост капитализации компании — это основное. Не случайно IPO провели сырьевые компании, телекоммуникационные, торговые, строительные, медийные — и нет IPO ИТ-компаний. Понятно, что при покупке акций «Сибнефти», «Роснефти», «Норильского никеля», «Вымпелкома» ситуация предсказуема и почти безрискова, к тому же ничем не отличается от покупки Shell или BP. А вот покупать акции Microsoft, Oracle или, скажем, «Оптимы» — вопрос. Я бы, конечно, покупал «Оптиму»: мы растем быстрее. Но инвестор — существо стадное, ходит строем и очень пуглив, поэтому надо создать атмосферу привлекательности вокруг российских ИТ-компаний, чтобы инвесторы вырывали друг у друга наши акции.

На мой взгляд, для этого необходимо выполнить несколько условий. Во-первых, надо, чтобы российские компании, вышедшие на фондовые рынки, поверили в российскую ИТ-отрасль, заказывали ИТ-проекты нам, а не иностранным компаниям. Во-вторых, реализовать несколько крупных государственных ИТ-проектов, заказать их частным ИТ-компаниям, у которых есть реальные компетенции. Ну и, в-третьих, конечно, необходимы кадры, которые говорят с инвесторами на одном языке. Правда, они стоят безумных денег, и их, к сожалению, мало.

В порядке спорной, бредовой идеи: может быть, можно было бы Министерству экономики или Министерству информатизации и связи создать консалтинговую фирму, в которой бы работали высококлассные специалисты, финансировать ее из государственного бюджета и помогать фирмам, желающим привлечь иностранные инвестиции.

BG: Насколько на конъюнктуру российского ИТ-рынка влияет мировое разделение труда? Оценивают ли инвесторы экспортный потенциал российской ИТ-индустрии?

В. Ш.: Знаете, как говорят, что на проект в области недвижимости влияет три фактора — место, место и место. Так же и здесь я бы сказал, что эти три фактора — кадры, кадры и кадры. А если серьезно, то это безумно сложно, потому что себестоимость наших проектов очень высока (огромные накладные расходы — помещения, зарплаты, налоги), а культура выполнения проектов сильно отличается от западной и только начинает подтягиваться к ней. Поэтому если дешево и просто (кодировка) — Индия, Китай, Румыния, Болгария; если дорого и сложно (научные разработки и т. д.), то тогда только свои западные компании. Есть узкая ниша — сложно и не очень дорого. Надо сказать, что государство идет правильным путем. Создаются технопарки, запущен национальный проект «Образование». Но когда они будут реализованы — непонятно, а пока мы сами проводим дни карьеры и ярмарки вакансий в МГУ, МИФИ, МГТУ имени Баумана и других ведущих вузах. Отбираем сто студентов, 50 приглашаем на тесты, 20 — на испытательный срок, десять остаются работать. Надо поднять привлекательность, престиж профессий в высокотехнологичной сфере. Раньше работать в науке было престижно, да и экономически привлекательно. Все знали академиков. Сейчас сколько абитуриентов, студентов знают Абрамовича и сколько, скажем, Касперского? И кем стремятся стать — первым или вторым?

Может, это мнение человека, который начинал работать еще в Советском Союзе, но у наиболее умных молодых ребят есть возможность выбрать любую профессию. От того, что они выберут, зависит, говоря высоким «штилем», развитие страны. От всего этого будет зависеть потенциал российской ИТ-индустрии, в том числе и экспортный. Ведь условия для этого есть. Если Россия сможет привлечь для работы в информационной индустрии 3% населения, то количество работников этой сферы составит более 4 млн человек (для сравнения: по данным GCS, в 2004 году в США в отрасли было занято более 10 млн специалистов, а в Великобритании — 1,7 млн). Задействовав хотя бы часть этого ресурса для экспорта информационных услуг высокого уровня, можно зарабатывать суммы, сравнимые с экспортом энергоносителей. Конечно, я понимаю, что ИТ-отрасль еще очень мала в масштабах страны, но и ей нужна протекция со стороны государства. Вся страна обсуждает слияние нефтяных, металлургических компаний. Этим занимается правительство и даже президент. Ничего похожего нет в ИТ-отрасли, а специалисты продолжают, несмотря на все наши старания, уходить работать в западные компании, уезжать на учебу и работу за границу. Вроде бы есть у государства стремление, но воплощение пока не получается.

BG: Как вы видите будущее российских инновационных проектов в сфере ИТ? Сможет ли приход венчурного капитала встряхнуть высокотехнологичный рынок?

В. Ш.: На сегодняшний день нет фабрики инновационных проектов, есть отдельные удачные, чаще неудачные проекты, которые инициированы и, главное, финансово поддержаны компаниями, для которых ИТ — профильный бизнес. Такие проекты — к счастью, удачные — есть, например, у нас в области энергетики. А известно, что соотношение удачных проектов к неудачным в зависимости от страны, отрасли и т. д.— от 1:10 до 1:3, но удачные за счет своей прибыльности покрывают все неудачи. На этом, собственно, и построены все венчурные фонды. Поэтому самое главное — кто ими управляет, какой подход к рынкам, к оценке неординарных идей, нестандартных решений.

Венчурный фонд не может быть со стопроцентным результатом и с вложением только в те области, которые интересны акционерам (владельцам) этого венчурного фонда. Поэтому если это венчурный фонд с участием государства и IBM, HP, Cisco и т. д., то это, я думаю, ничего на ИТ-рынке не изменит, Google не получится. Но вообще-то в России много талантливых ребят, и мы внедряем самые современные технологии. Так что я верю, что не только за рубежом выходцы из России будут создавать многомиллиардные компании с нуля (тот же Google), но что это возможно и в России. Нужно только немножко помочь. ■

И ВСЕ-ТАКИ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, РОСТ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ — ЭТО ОСНОВНОЕ. НЕ СЛУЧАЙНО IPO ПРОВЕЛИ СЫРЬЕВЫЕ КОМПАНИИ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ, ТОРГОВЫЕ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ, МЕДИЙНЫЕ — И НЕТ IPO ИТ-КОМПАНИЙ

МИНИСТЕРСТВО ИТ-ПРОПАГАНДЫ

В России создается Федеральное агентство по развитию экспорта в сфере информационных технологий, об этом недавно сообщили представители Мининформсвязи РФ. Основной задачей нового ведомства, по словам представителей Мининформсвязи, будет «оказание услуг по информационной, аналитической и маркетинговой поддержке продвижения товаров и услуг в сфере информтехнологий на мировой рынок». Новая структура, в частности, будет участвовать в организации выставок и отстаивать интересы разработчиков российских стандартов в сфере ИТ на уровне международных стандартизационных организаций. В Мининформсвязи также отмечают, что новая структура будет способствовать росту экспортного потенциала российской ИТ-отрасли. По оценкам министерства, в 2005 году объем экспорта российской ИТ-продукции за рубеж составил $1 млрд, а по итогам 2006 года может возрасти до $1,8 млрд. Некоторые участники рынка скептически отнеслись к госпроекту по продвижению достижений российской ИТ-отрасли за границей. По оценкам ИТ-экспертов, около 90% российского ИТ-экспорта — продукция офшорных программистов, которая в дополнительном продвижении за границей не нуждается. Альтернативной ИТ-продукции, имеющей экспортный потенциал, по мнению главы российского офиса компании Eset Дмитрия Поповича, практически нет. «Россия на мировом софтверном рынке занимает 0,5%, может быть, 0,7%. Потому что оригинальных продуктов и тем более международных стандартов пока предложить не может,— говорит господин Попович.— Организация выставок за счет государства — это, конечно, хорошо, но какой в этом смысл? Российская компания может представить стенд, больший, чем у Oracle или IBM, но ее вес в ИТ-индустрии это не повысит».