Инженерные системы и сервис ИНСИСТЕМС
РЕКЛАМА

«Заказчики стали тщательнее просчитывать риски»

Компания «ИНСИСТЕМС» (входит в группу ЛАНИТ) была создана в 1996 году и начинала со строительства сложных инженерных сооружений с ИТ-направленностью (ЦОДов, серверных и т. д.). Сегодня это инженерно-строительная компания, умеющая справляться с проектами любой сложности вплоть до космической. Генеральный директор **Евгений Вирцер** рассказывает, как чувствует себя бизнес в период экономического спада.

ПРЕСС-СЛУЖБА «ЛАНИТ»

— сегмент рынка —

— Что на сегодняшний день приносит больше всего выручки вашей компании? Какова доля поставок оборудования в обороте?

— Мы занимаемся строительством инженерных систем: эта деятельность приносит нам 100% выручки. Инженерные системы — это системы безопасности, связи, электроснабжения и электропитания, кондиционирования, вентиляции, автоматизации и так далее. Фактически мы строительная компания: делаем на объектах все, кроме стен и отделки. Около 70% выручки генерируют поставки оборудования, 30% — услуги. Очень редко продаем «железо», в подавляющем большинстве случаев поставляем оборудование только вместе с услугами в рамках единых комплексных проектов.

— Кто в числе ваших основных клиентов?

— Практически с момента создания компании мы работаем с Центробанком и Сбербанком. Первое время эти клиенты были основными, но с годами их доля в выручке сократилась, хотя абсолютные цифры по совместным проектам выросли. Мы работаем в самых разных сферах. Наши клиенты — банки, промышленность, госкорпорации, транспортные и логистические компании, гостиничные операторы, мы строим объекты социальной инфраструктуры и т. д.

— Какие из недавних крупных проектов могли бы назвать?

— Это, например, космодром Восточный, стадион «Лужники», Корпоративный университет Сбербанка. Среди объектов индустриальной недвижимости — это логистические комплексы ПНК, Балтийский терминал удобрений.

На космодроме реализовали очень сложный и масштабный проект: оснастили инженерными системами технический комплекс. Это несколько объектов, среди которых огромное здание, где собирают ракеты «Союз», тестируют их и оттуда уже везут прямо на стартовую установку. Под каждый тип ракет строится отдельный такой комплекс. Требования там очень жесткие: девятый класс чистоты в основном помещении, восьмой — в зале, где заправляют топливные ячейки космических аппаратов. Контролируются все климатические параметры, работает система газоудаления и т. д.

Также по-прежнему строим ЦОДы: корпоративные для крупных компаний, среди которых Сбербанк, Альфа-Банк, и коммерческие для тех, чей бизнес построен на продаже услуг ЦОДов. Недавно такой проект реализовали для компании «Линкстелеком».

— Как на ваш бизнес повлияла экономическая ситуация?

— Мы пока не ощущаем существенного негативного влияния. В прошлом году увеличили рублевую выручку на 35%. Вырастем в 2016 году как минимум на 15%. Это то, о чем можно говорить наверняка. Результат может быть и лучше: один крупный проект может удвоить этот показатель.

Число проектов не уменьшилось, скорее наоборот. Складывается ощущение, что заказчики стали тщательнее просчитывать риски. Многие уже наступили на грабли, работая с мелкими компаниями, предлагающими низкие цены, после которых зачастую приходится переделывать работу, что ведет к незапланированным затратам и срыву сроков. Сегодня выбирают исполнителей по другим критериям: по репутации, способности нести ответственность, в том числе финансовую, умению предвидеть возможные риски и т. д.

— То есть работает принцип «мы не так богаты, чтобы покупать дешевые услуги»?

— Да, теперь смотрят не только на стоимость работ. Мы предлагаем услуги по ценам не выше среднерыночных. Но при этом умеем считать все тщательно и честно. Это гарантия того, что не возникнет каких-то внезапных неучтенных расходов. Сегодня, в кризис, у заказчиков нет возможности тратить дополнительные деньги и время на исправление недоделок. Компенсировать отсутствие профессионализма деньгами — не вариант: бюджеты ограниченны. Заказчики стали это понимать.

— Вы говорите про свою ответственность. Но бывало ли так, что компании приходилось уходить в минус ради выполнения условий контракта?

— Да, была такая история. Примерно три-пять лет назад создали действительно хороший объект, но ушли по нему в небольшой минус. Причина: хуже посчитали, чем могли бы, проявили мягкость по отношению к заказчику. Могли бы немного жестче себя повести. Клиент не хотел принимать объект, и мы решили, что проще доделать то, что он хочет, чем спорить. В итоге с этой компанией больше не работаем, но очень благодарны за школу. Тот объект, кстати, получил профессиональные награды и до сих пор считается одним из лучших в своем сегменте.

— В связи с падением курса рубля упала ли у вас маржинальность по поставкам?

— Конечно, доходы упали в тот момент, когда курс рубля резко изменился. У нас были долгие контракты, включающие поставку оборудования, приобретаемого за валюту. Решали этот вопрос одним из трех способов. В некоторых случаях пересматривали условия контракта и заказчик доплачивал разницу. Второй вариант — меняли оборудование на более доступное по цене, чтобы вписаться в рублевый бюджет или с незначительным увеличением затрат. В некоторых единичных случаях нас все же принуждали выполнить условия контракта. Но такие ситуации возникли по небольшим заказам, мы немного потеряли. Самый распространенный вариант — второй. Большинство заказчиков все понимают и идут навстречу.

— На что меняли оборудование во втором случае? На китайское?

— Это зависит от конкретного типа оборудования. Всегда можно подобрать полноценный и более доступный по цене аналог. Иногда это менее дорогое европейское «железо», иногда — китайское и даже российское. Хотя, конечно, полноценных российских производств пока очень немного. В последний год идет волна импортозамещения, но большинство российских поставщиков, по сути, занимаются переклеиванием шильдиков. Это не российское производство на самом деле. Каких-то новых неожиданных поставщиков не появилось. Но тренд, безусловно, есть. Мы, например, также собираемся открывать свое производство, выпускать инженерное оборудование.

— Что планируете производить?

— Силовые шкафы, шкафы автоматизации, вентиляцию, холодильные машины и прочее. Начнем с локальной сборки, но постепенно наладим выпуск компонентов, перейдем на производство полного цикла. Это проект сроком на три года. Но уже в этом году начнем выпускать небольшие партии простого оборудования. Сначала будем его использовать в рамках своих контрактов, а затем предложим рынку.

— География ваших проектов — это вся Россия или все же они больше сконцентрированы в Москве и области?

— Географический разброс объектов, которые мы строим, очень широк. К Олимпийским играм в Сочи мы реализовали два проекта: пансионат «Южный» и здание Оргкомитета. Работаем на Дальнем Востоке, в Краснодарском крае, на Урале, в Поволжье, даже на Камчатке. Год от года отличается, но в среднем около половины проектов строим в Москве и области, остальные — в регионах. К сегодняшнему моменту построили объекты в 50–60 регионах. На Камчатке оснащали здание Центрального банка РФ, занимались установкой вентиляционных систем на Агинском месторождении, ведем работы на Якутской ГРЭС и т. д.

Много работаем с Дальним Востоком. И вообще считаем Дальний Восток стратегически важным регионом, который очень бурно развивается, туда вкладываются значительные средства со стороны государства. Часть своих производственных мощностей мы, кстати, планируем открывать в Хабаровске. В этом городе штаб-квартира компании «ЛАНИТ-ПАРТНЕР», с которой исторически активно взаимодействуем.

Были попытки работы за рубежом: в Узбекистане строили ряд объектов. Но потом запросы заказчиков там сократились, начались просрочки по платежам. В целом нам пока хватает российских заказов, и главная задача на сегодня — выполнить их с высоким уровнем качества.

— Сколько проектов вы ведете одновременно?

— Обычно это около десятка крупных проектов. Но нужно понимать, что некоторые контракты подразумевают много мелких проектов. К примеру, у Банка России, «Газпрома» есть множество небольших объектов, на которых мы проводим модернизацию, реконструкцию инженерных систем и т. д. Это долгие контракты, которые можно назвать одним крупным проектом. На данный момент в основном реализуем проекты, которые начались в прошлые годы. Но к концу этого года у нас будет примерно половина новых проектов из общего портфеля контрактов, по которым работаем.

— Считаете ли вы свою компанию одним из лидеров рынка?

— Компании, подобные нашей, рождаются тремя путями. Мы были подразделением ИТ-компании, начинали со строительства ЦОДов, монтажа слаботочных систем. Такие же подразделения есть у всех крупных ИТ-компаний. Другой вариант: строители организуют при себе компании, которые со временем становятся самостоятельными игроками на рынке. Третий вариант: компания создается с нуля, изначально как инженерная. Если считать всех, то мы по оборотам в десятке точно, а может быть, даже в пятерку уже вышли. Рынок закрытый — сложно сказать более достоверно.

— Какие свои компетенции считаете ключевыми? Привлекаете ли субподрядчиков для других работ, не входящих в число ваших преимуществ?

— Главное, за что нам клиенты платят деньги,— инжиниринг, умение управлять проектами и надежность. Конечно, мы привлекаем субподрядчиков.

Я считаю, что невозможно уметь все. К тому же если компания стремится охватить весь спектр задач, это ведет к рискам — и техническим, и финансовым. Как следствие, повышается стоимость проектов, так как нишевым специалистам нужно платить зарплату вне зависимости от их реальной занятости на проектах.

Изначально нашей сильной стороной было умение обращаться с системами безопасности и кондиционирования. За последние годы мы подтянули все направления, есть соответствующие специалисты. Но мы не стремимся реализовывать проекты только своими силами. Скорее эти специалисты выступают в роли контролеров качества, курируют работу субподрядчиков, и они постоянно заняты в проектах.

— Не боитесь ли вы, что такие субподрядчики могут вырасти до конкурентов?

— Да ради бога, пусть вырастут до конкурентов. Но пока такого не случалось. Мы ведь тоже не стоим на месте.

Беседовала Светлана Рагимова

информационные технологии

Прошлись по списку

Единый реестр российского ПО пополняется. Сейчас в нем пара сотен продуктов, и еще ряд разработчиков готовят свои заявки на включение в главный список года ИТ-рынка. Интеграторы принялись предлагать «патриотичный» софт заказчикам, которым власти предписали отдавать предпочтение российскому ПО.

— регулирование —

Минкомсвязь начала активнее пополнять список программных продуктов в реестре российского ПО. Сейчас в нем 242 позиции, тогда как в январе было 3.

В состав экспертного совета, который подтверждает российское происхождение софта, входят Минкомсвязь, Минпромторг, Минфин, ФАС, Пенсионный фонд, институты развития и отраслевые ассоциации разработчиков ПО («Отечественный софт», «Руссофт», АПКИТ). К марту был выработан подход к «спорным» позициям — когда заявленное ПО содержит компоненты иностранных продуктов, но по формальным критериям может считаться российским. Члены совета договорились, что настоящий отечественный продукт — тот, в котором ключевые функции базируются на локальных технологиях, а также платформа находится под определяющим контролем российских структур. Этот же критерий будет применяться к софту с открытым кодом нероссийского происхождения (так, проверку уже не прошло ПО на базе LibreOffice). На предыдущей встрече экспертного совета всего 11 заявок из 166 были отклонены.

В последнее время добавлено 40 продуктов «1С», 5 — ABBYY, 27 — «Лаборатории Касперского», 3 — InfoWatch и прочие. Доминируют в списке продукты из сферы информационной безопасности. Также заказчик может выбрать себе из реестра СУБД (ЛИНТЕР, Postgres Pro, «Ред»), офисные приложения («МойОфис»), СЭД («Евфрат», «Логика СЭД», Docsvision), ERP («1С»), BI (Prognoz Platform), систему видеоконференцсвязи («Спирит», TrueConf, «Майнд»), контакт-центр («Наумен»), ПО для СХД (RAIDIX), ГИС («Терра», NextGIS Web), системное ПО (Diasoft Framework), серверное ПО («Азбука»), складские и транспортные системы, отраслевые решения для образования, медицины, ЖКХ, энергетики, ритейла, геологоразведки.

Но этого пока явно недостаточно, чтобы удовлетворить нужды государственных заказчиков, которых с 1 января законодательно ограничили в выборе ПО. Как ни странно, реестр стал рабочим инструментом, его используют при закупках, хотя скептики предрекали, что заказчики станут всеми способами избегать перехода на российский софт.

«Реестр — более чем рабочий инструмент,— утверждает Михаил Прибочий, генеральный директор Axoft.— Все госзакупки сейчас происходят в соответствии с документом. И дистрибуторы, и поставщики корректируют свой портфель решений с учетом реестра. Спрос на реестровые продукты, в первую очередь со стороны госсектора, в ближайшее время будет только расти».

Поставщики ИТ-услуг, в частности компании, помогающие клиентам внедрять ПО, также внимательно следят за пополнением списка. «Системные интеграторы нацелены в основном на внутренний рынок — в структуре их доходов растет доля госзаказчиков. Если продукт попал в реестр, то интеграторы должны не просто его знать, но уметь внедрять и поддерживать, чтобы не потерять долю рынка»,— говорит Сергей Строганов, руководитель дирекции «Технософт» компании «Техносерв».

Закупил — обоснуй

Не стоит воспринимать это как попытку полностью выдавить иностранцев с рынка ПО. Закупать иностранное ПО не запрещено, главное — суметь обосновать свой выбор. «Минкомсвязь стремится снизить долю импорта бизнес-приложений к 2025 году с 75% до 25%, а офисного ПО — с 97% до 50%,— поясняет Александр Беляев, руководитель направления open source решений в ИТ-инфраструктуре КРОК.— Если рассматривать 188-ФЗ и распоряжение президента к нему, то с 1 января 2016 года госструктуры обязаны приобретать российское ПО из реестра, но только в том случае, если оно соответствует функциональным, техническим и прочим характеристикам и требованиям проекта. В противном случае заказчик имеет полное право закупить иностранный софт, обосновав это письменно». Проверкой таких обоснований, по-видимому, скоро займется центр компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ, создание которого сейчас согласует Минэкономики и который также станет оператором реестра отечественного ПО.

В затее с реестром есть риск: российские продукты могут получить преференции, не демонстрируя реальной конкурентоспособности. «Вокруг реестра начала разворачиваться борьба. На рынке возникают новые игроки, могут появляться продукты низкого качества, единственное достоинство которых — российское происхождение,— подтверждает эти опасения Иван Панченко, заместитель генерального директора Postgres Professional.— Но без преференций отечественным разработчикам намного сложнее конкурировать с международными гигантами».

Большинство российских поставщиков ПО уверены в том, что проигрывают иностранцам лишь из-за их больших маркетинговых бюджетов. При этом считают, что полный функционал иностранных продуктов часто избыточен и заказчики им не пользуются.

с20

Открытые двери

— кооперация —

Три года назад Россия подписала Хартию открытых данных на саммите G8. Страны, поддержавшие данную инициативу, пообещали не позднее чем к концу 2015 года создать технические условия для публикации открытых данных, которыми оперирует государство. Предполагается, что в этом скрыт огромный потенциал для инноваций.

Открытые данные — явление, похожее на открытое программное обеспечение (open source software). Это свободно распространяемая информация, которую может использовать любой человек или компания, без ограничений авторского права, патентов и других законодательных механизмов контроля. Чтобы соответствовать понятию Open Data полностью, данные должны быть машиночитаемыми, распространяться в том формате, в котором их может обработать компьютерная программа, в противном случае формат может стать ограничением для их использования. Главный генератор, агрегатор и поставщик открытых данных по логике вещей — государство. Считается, что чем больше людей и организаций используют открытые данные, тем больше может быть достигнуто социальных и экономических преимуществ. Данное утверждение относится как к коммерческим, так и некоммерческим областям применения. В частности, открытость данных может способствовать вовлечению обычных людей в жизнь общества и страны в целом, помогать развитию инновационной экономики и так далее.

Степан Томлянович, генеральный директор компании «ФОРС— Центр разработки» говорит, что открытые данные создают среду win-win, в которой выигрывают все участвующие стороны: граждане получают больше качественных сервисов, бизнес — перспективный рынок, государство — доверие со стороны общества и диверсификацию экономики. «И все выигрывают в качестве принятия решений, которое напрямую зависит от степени информированности»,— уверен он. По его словам, по сути, открытые данные способствуют формированию информационного общества и экономики знаний. Использование их позволяет бизнесу открыть для себя новые источники роста, а представителям власти — обеспечить более качественное управление обществом, в том числе повысить уровень предоставления госуслуг, снизить риск стихийных бедствий, общественных беспорядков и пр. Для ИТ-компаний это шанс создать новые направления деятельности, связанные с разработкой приложений на основе открытых данных.

По этой причине в июне 2013 года на саммите «большой восьмерки» (G8) странами-участницами, в том числе Россией, была подписана Хартия больших данных. Государства тем самым подтвердили согласие придерживаться нескольких принципов: открытые данные по умолчанию, качество и количество, использование всеми, опубликование данных для оптимизации управления, опубликование данных для инноваций. Последнее относится к тому, что открытые данные могут быть коммерциализированы в инновационных сервисах, на их основе могут вырастать стартапы, зрелый бизнес может использовать их для своего развития и так далее. К концу 2015 года страны, подписавшие хартию, обязались технически реализовать распространение открытых данных в машиночитаемом формате. В России за это также взялись довольно основательно.

Василий Пушкин, заместитель руководителя Аналитического центра при правительстве РФ, в своем блоге на сайте Открытого правительства (open.gov.ru) рассказывает о результатах февральского заседания Совета по открытым данным. Он отмечает, что к этому моменту опубликовано более 12 тыс. наборов данных, в том числе 4,5 тыс. на федеральном портале открытых данных data.gov.ru, а количество скачиваний превысило сотни тысяч. Создано и функционирует более 150 приложений в различных сферах. Открытые данные уже сейчас создают добавленную стоимость в виде платных сервисов и оптимизации затрат.

Организация, которая занимается исследованием и популяризацией открытых данных в РФ,— АНО «Информационная культура» — выделяет 14 приоритетных направлений раскрытия данных: компании, преступность и правосудие, наблюдение за планетой (например, погода и пр.), образование, энергетика и окружающая среда, финансовые и контрактные вопросы, геопространственные данные, международное развитие, подотчетность правительственного аппарата и демократия, здравоохранение, наука и исследования, статистика, социальная мобильность и благосостояние, транспорт и инфраструктура. В исследовании, опубликованном «Инфокультурой» в нынешнем году, говорится, что по 12 направлениям данные так или иначе раскрываются. Исключение составляют наука (этот тип данных предоставляют коммерческие организации) и международное развитие.

с16