

Особенности национального ИТ-рынка

Журнал «Сети и Бизнес» представляет интервью с Юрием Лисецким, генеральным директором одного из лидирующих интеграторов нашей страны — S&T Ukraine, в котором он делится своим видением ситуации в сфере развития корпоративного ИТ-рынка.

Как можно охарактеризовать корпоративный ИТ-рынок Украины с точки зрения спроса?

— В том сегменте, в котором мы работаем, — а это крупный корпоративный бизнес, — компании модернизируют системы хранения данных, сетевую инфраструктуру, решают реальные и потенциальные проблемы информационной безопасности.

Если говорить более конкретно, то за последние годы ощутил спрос на такие Hi-End решения, как высокопроизводительные интегрированные программно-аппаратные комплексы, созданные для работы с огромными массивами данных и для обеспечения, опять же, огромного количества транзакций в режиме реального времени. Такие решения предлагают Oracle, IBM, HP. С тех пор, как мы внедрили первое в Украине решение Oracle Exadata для «Киевстар», спрос на них заметно вырос, и хочу сказать, что это не дань моде — для бизнеса, генерирующего огромные объемы данных, это решение крайне актуальных задач по эффективному управлению и анализу. Возьмем, к примеру, «Астелит», для которого мы тоже внедрили такую систему. Каждый день в их базы данных добавляется более полу-миллиарда записей. Очевидно, что для работы с такими астрономическими объемами нужны специализированные решения.



Юрий ЛИСЕЦКИЙ,
генеральный директор S&T Ukraine

«Отечественный рынок системной интеграции сможет вернуться к активному росту, когда начнется развитие промышленности, а госсектор возьмет курс на информатизацию по мировым стандартам».

Есть спрос на «облака», и мы уже получили успешный опыт трансформации ИТ-инфраструктуры заказчиков по «облачной» модели, а также внедрения «облачных» решений в качестве платформ для предоставления коммерческих услуг. «Облачная» парадигма в ближайшие годы будет доминировать, хотя сам термин «облака», возможно, и сохранится, но будет использоваться не столь часто, как сейчас.

— Сказывается ли недавний кризис на особенностях спроса: заказчик на первое место ставит функционал или цену?

— Возможно, наша оценка будет не вполне объективной, ведь мы ориентируемся на крупный корпоративный рынок, помимо которого есть еще SMB — а это совершенно разные запросы. Мы сотрудничаем с компаниями — лидерами в своих отраслях, и на основе нашего многолетнего опыта можем утверждать, что такие заказчики обычно ставят на первое место функциональность, масштабируемость и максимальное соответствие внедряемых решений своим бизнес- и техническим требованиям. Поэтому мы с успехом работаем с лучшими в своих

классах решениями и продуктами, которые нельзя назвать дешевыми. Достаточно посмотреть на наш партнерский портфель — это крупнейшие мировые производители, и так было с самого начала, с 1993 года. Просто год за годом добавлялись новые бренды, повышался уровень партнерских статусов.

Конечно, стоимость решения имеет большое значение и для категории крупных заказчиков, особенно начиная с 2009 года, однако мы почти не сталкиваемся с ситуацией, когда заказчик отказывается от важного функционала в угоду экономии. В 90% случаев даже не поднимается вопрос о том, что нужно сделать все «дешево», жертвуя при этом функциональностью. Заказчик может просто отложить проект «до лучших времен» либо разделить его на этапы, однако и нас и его оберегает от ошибок понимание того, что правило «скупой платит дважды» прекрасно применимо и к ИТ. Сейчас на руководящих должностях ИТ-подразделений крупных компаний работают грамотные профессионалы с большим опытом. Они и сами хорошо знают, какие задачи перед ними стоят и как их нужно решать. Мы, системные интеграторы, просто подсказываем пути и средства решения, ведь мы всегда находимся на «гребне волны» новых технологий — иначе не смогли бы выполнять обычно неявную, но, быть может, самую важную функцию: консультанта, определяющего стратегию развития ИТ.

Что касается оптимизации затрат — конечно, она всегда подразумевается, но я бы хотел уточнить этот момент. Две основные цели внедрения новых ИТ — это оптимизация бизнес-, производственных или технологических процессов для сокращения затрат при сохра-

нении масштабов бизнеса либо создание условий для роста при повышении абсолютных показателей прибыльности. Оба сценария ведут к основной цели любого бизнеса — повышению прибыльности. Считаю, что более правильно говорить о повышении прибыльности, а не о сокращении затрат как о цели внедрения ИТ.

— А средний бизнес? Он тоже ставит на первое место функциональность?

— Как я уже говорил, в этом сегменте у нас не очень много заказчиков, и их мы делим на два подсегмента: «нижний средний», который ближе к малому бизнесу, и «верхний средний». У последнего поведенческая модель в целом схожа с корпоративными заказчиками. А вот заказчикам из первой группы, когда всем стало трудно, в первую очередь пришлось придерживаться экономии: максимально сократить расходы, притормозить развитие, финансировать только поддержание существующей инфраструктуры. Эта ситуация за прошедшие годы не слишком улучшилась, и хотя некоторые крупные интеграторы стали уделять упомянутому сегменту больше внимания, о буме ИТ в SMB сейчас говорить рано. Но в этом есть и положительный момент: формируется пресловутый «отложенный спрос», который, при изменении экономической ситуации к лучшему, даст о себе знать.

— S&T Ukraine входит в международную группу, работающую по всей Центральной и Восточной Европе. Как можно сравнить влияние кризиса на рынок системной интеграции у «них» и у «нас»?

— Мы следим за тем, как обстоят дела у наших коллег

в Центральной и Восточной Европе. Нельзя сказать, что кризис обошел их стороной, однако он был менее глубоким и уже остался для них позади. Теперь можно делать определенные выводы. В принципе, структура спроса — и в этом мы оказались похожи — существенно не менялась: менялась его величина. Все так же востребованы были решения по ИТ-безопасности, управлению информацией. Ощущался спрос на приложения для автоматизации критичных бизнес-процессов, однако не всегда и не везде. По опыту группы отмечу, что наибольший удар во время кризиса испытал рынок ERP-решений, что вполне естественно. Когда экономика была на подъеме, мы наблюдали большой спрос на ERP по всей Центральной и Восточной Европе. Части компаний был нужен инструмент для прозрачного и эффективного управления. Другие рассчитывали на привлечение крупных инвестиций, продажу активов или готовились к IPO, и также были заинтересованы во внедрении систем этого типа.

Но с началом кризиса ситуация изменилась. Внедрение ERP — процесс дорогой и длительный, масштабный проект внедрения занимает от полутора до трех лет, а успех — не гарантирован, поэтому нужно видеть перспективу и чувствовать уверенность в завтрашнем дне, чтобы начинать такой проект.

Хотел бы отметить, что аутсорсинговое направление предоставляемых услуг в ИТ в целом хорошо пережило трудные времена — «кризисоустойчивости» ему придало то, что такие контракты в основном долгоиграющие, да и создавать свою ИТ-службу в моменты, когда экономика на спаде, неосмотрительно.

В Украине ситуация была схожей. Даже в 2008–2009 гг., когда спрос заметно упал, заказчики все равно продолжали покупать то же самое, но в меньшем объеме. Поддерживали или модернизировали инфраструктуру: сетевую, вычислительную, хранения данных. Также мы в полной мере ощутили эффект «отложенного спроса».

— Как изменились подходы S&T Ukraine к работе с заказчиками, кадровая политика, позиционирование компании во время и после кризиса?

— Мы — зрелая компания, один из лидеров рынка, и у нас никаких кардинальных перемен не происходило. Еще до кризиса мы реализовывали модель ИТ-партнера крупного корпоративного бизнеса со специализацией на инновационных проектах. Практически каждый год мы успешно внедряли и продолжаем внедрять проекты, не имеющие аналогов в Украине, и не только в ней. Структура партнерских отношений, с некоторыми усовершенствованиями, у нас также остается стабильной не первый год.

В общем, кардинальных изменений не было. Считаю, что мы вышли из ситуации с минимальными потерями. Основное направление осталось неизменным — с точки зрения сегментов рынка, заказчиков, портфеля решений. Нам не пришлось менять свои методы работы с заказчиками, поскольку они не слишком изменили свои подходы к развитию ИТ. Мы просто двигались вперед вместе с ними, там, где нужно, — прокладывая дорожку.

Конечно, нам не удалось полностью избежать процесса, известного под вошедшим в моду словом «оптимизация». Пришлось немного «ужаться» с расходами, но в этом тоже был

свой «плюс»: мы отказались от нескольких второстепенных направлений. Эффекта «холодного душа» для компании не было — нашлось достаточное количество ресурсов для решения всех поставленных задач меньшими силами и средствами. И хотя мы немного отложили некоторые шаги по развитию, часть из них сейчас уже реализована.

— Какова Ваша оценка состояния рынка системной интеграции в Украине?

— Я уже частично ответил на этот вопрос, однако есть несколько важных моментов, которые стоит упомянуть отдельно. Во-первых, как легко заметить, за последние годы в списке лидеров особых изменений не происходило. Те же названия, некоторые колебания в объемах дохода, но в целом рейтинг вверху особо не менялся — вне зависимости от кризиса. Пострадал в основном «второй эшелон». Те из компаний, которые не успели отреагировать на изменения, уже покинули рынок.

Помимо этого, отечественные системные интеграторы почувствовали больше уверенности в своих силах. Поясню: несколько лет назад в отрасли звучали громкие заявления о том, что к нам приходят мощные российские интеграторы, которые «перекроют», изменят рынок и т.д. Но этого не произошло.

Конечно, за их украинскими офисами стоят действительно мощные системные интеграторы, с которыми трудно тягаться даже нашим лидерам (по финансовым показателям, а не уровню компетентности). Однако, похоже, по-настоящему серьезных инвестиций в работу у нас так и не было сделано. Скорее всего, наш рынок оказался не настолько интересен. Борьба,

условно, за каждый следующий процент рынка потребовала бы роста организационных усилий и финансовых затрат в геометрической прогрессии... А те же ресурсы, затраченные в России, дают намного более ощутимый результат. Очевидно, российские компании так и поступили. У них, на мой взгляд, была только одна жизнеспособная модель развития в Украине: нужно было покупать кого-то из интеграторов «первой десятки» — в этом случае появлялся шанс захвата серьезного плацдарма. А стратегия строительства «с нуля» или «почти с нуля» оказалась ошибочна, поэтому «блицкриг» не состоялся.

Рынок системной интеграции Украины имеет свои национальные особенности: он намного меньше российского, плотнее заселен, удельный вес госсектора в нем на порядок ниже. Немаловажно и то, что компании корпоративного сегмента Украины имеют тесные отношения с поставщиками ИТ-услуг. Вряд ли кто-то захочет менять надежного интегратора, с которым проработал 10–15 лет, на другого, в активе которого — в основном рассказы о том, как ближнем зарубежье их «космические корабли бороздят просторы Большого театра».

В принципе, наш рынок уже достиг своего уровня насыщения, но и у этого насыщения есть свои национальные особенности — оно парадоксальным образом «уживается» со значительным потенциалом дальнейшего развития. Все говорят об этом потенциале, и он действительно есть, однако пока он слишком уж «потенциальный». Дело в том, что с точки зрения спроса на ИТ-услуги у нас есть два важнейших — и пока «дремлющих» — рынка: промышленность и госсектор. Однако про-

мышленность сейчас в «загоне», хотя и есть некоторые позитивные примеры мирового уровня, нашего авторства, в том числе, но пока что это лишь «оазисы в пустыне». В госсекторе, если не принимать во внимание традиционные поставки компьютерной и офисной техники или техническое обеспечение политических мероприятий — ситуация схожая.

Отечественный рынок системной интеграции сможет вернуться к активному росту, когда начнется развитие промышленности, а госсектор возьмет курс на информатизацию по мировым стандартам. Нужны серьезные изменения на государственном уровне — стратегическая программа развития ключевых отраслей экономики, решение «наверху» о создании «электронного государства» (причем нужна целостная программа, а не набор проектов в различных ведомствах, «не подозревающих» о существовании друг друга).

В общем, рынок уже давно зрелый, чего нельзя сказать о государстве во многих отношениях. И хотя рынок системной интеграции «перерос» государство, он, являясь вторичным по сути, за границы, очерченные реалиями страны выйти не может. Поэтому нам, системным интеграторам, пока нужно ждать перемен — и надеяться, что они будут к лучшему.

— Какой была динамика рынка СИ в 2012 году? Ваш прогноз на 2013 год?

— 2012 год показал определенный рост на «допинге» Евро-2012, с другой стороны, «отложенный спрос» уже сказывался не так сильно. Кроме того, были определенные кризисные ожидания, на рынок повлиявшие, но, к счастью, не очень сильно. В итоге под действием всех этих

разнонаправленных векторов, по нашей оценке, рынок сохранил уровень где-то 2011 года.

2013 год покажет реальный объем рынка: без «отложенного спроса», который уже удовлетворен, без Евро-2012, который остался в истории, и, надеюсь, без кризисных явлений. Если не произойдет событий образца 2008 года, ожидаю, что рынок также останется в пределах 2011-2012 гг. с погрешностью 5-10%.

2013 год покажет реальный объем рынка:
без «отложенного спроса»,
который уже удовлетворен, без Евро-2012,
который остался в истории,
и, надеюсь, без кризисных явлений

Опять же, у нас не так легко посчитать реальный объем рынка, и я говорю сейчас не о методологических сложностях: учитывать или не учитывать стоимость оборудования и т.п. Евро-2012 — яркий пример, иллюстрирующий мои слова. Да, действительно, основным «драйвером» рынка системной интеграции в 2011-2012 гг. была необходимость завершать объекты к чемпионату в назначенные сроки. Финансирования не жалели, поэтому ожидаемый «всплеск» на рынке системной интеграции состоялся, однако — весьма своеобразный. Есть примеры компаний, о которых никто не слышал перед Евро-2012, но они показали фантастический старт, сделали огромные обороты, не попали ни в один рейтинг — просто «прошлись по небу как ракета» — и опять ушли «за горизонт». Задам риторический вопрос: можно ли это назвать ростом рынка? Также я не уверен, что эти результаты учитывались при оценке его объемов, а ведь это должно быть сделано, для объективности.

— Как Вы оцениваете недавние законодательные инициативы, связанные с ИТ-отраслью?

— Предлагаемые льготы, безусловно, целесообразны, однако не для всех и не в одинаковой степени. Принят закон о льготном налогообложении субъектов индустрии программной продукции. Налог на прибыль всего 5% вместо 19% — и это хорошо. Но мы, к примеру, льготной ставкой налога на прибыль

воспользоваться не сможем, так как для регистрации в качестве субъекта индустрии программной продукции у нас недостаточна доля соответствующих видов деятельности в структуре дохода (которая должна составлять минимум 70%). Поэтому этот закон имеет значение только для тех компаний, которые специализируются на оффшорном программировании. Но даже их интересовала, в первую очередь, не льгота по налогу на прибыль, а льготное налогообложение фонда заработной платы. Это позволило бы остановить «утечку мозгов» и легализовать доходы. Но это как раз в закон не вошло.

Ситуация с освобождением от уплаты НДС для нас пока также не ясна, хотя мы и ведем деятельность, связанную с поставками программного обеспечения. Закон принят, но пока еще не разработан механизм его реализации. Со временем ситуация прояснится, но есть опасения, что когда Минфин предложит механизм, а налоговая даст свои рекомендации, то окажется, что многие ком-

пании не подпадают под его действие. Конечно, для «чистых» разработчиков ПО последствия будут намного более ощутимыми, и, надеюсь, позитивными — во всяком случае, на начальном этапе.

— Пресловутый баланс между ИТ-поставками и ИТ-услугами, критерий зрелости рынка... Станет ли он когда-нибудь таким, как на Западе?

— Главное условие для этого всего лишь одно — стабильное политико-экономическое развитие государства в соответствии со стандартами передовых стран Запада или Юго-Восточной Азии. Этого будет достаточно. Чем больше уверенности в том, что информация останется неприкосновенной даже в коммерческом ЦОД, что за сервером никто не придет, что все юридические споры будут решаться строго в рамках закона, а публичные «облачные» сервисы будут надежно и безопасно обеспечивать все корпоративные потребности, тем быстрее рынок ИТ-услуг будет расти. Соответственно, ИТ-услуги будут наращивать свою долю в объеме ИТ-рынка. Пока этого не произошло, те компании, которые могут себе это позволить, будут создавать собственную ИТ-инфраструктуру, и предоставлять необходимые сервисы себе сами — только вот на объеме рынка ИТ-услуг это никак не скажется. Зато отразится на объемах закупки программно-аппаратного обеспечения, что мы и наблюдаем в Украине. Кстати, даже когда мы придем в светлое будущее, нужно еще будет преодолеть инерцию восприятия, а также нашу ментальность... В общем, и здесь я бы сказал, что нужно говорить не о *зрелости* ИТ-рынка — он у нас зрелый, а о *цивилизованности*. Вот с этим пока не очень...

— Назовите основные достижения S&T Ukraine в 2012 году

— Несмотря на некоторое уменьшение оборота, впрочем, вполне ожидаемое в связи с вышеизложенными причинами, мы смогли нарастить прибыльность, даже по сравнению с весьма удачным 2011 годом. Достичь этого удалось благодаря большему удельному весу проектов с весомой долей консалтинга, работ по интеграции, а также проектов техподдержки.

Хорошие результаты достигнуты в плане развития партнерских отношений. Мы получили два высоких статуса у мировых гигантов ИТ-отрасли, соответственно, Oracle Platinum Partner и IBM Premier Partner, а также подтвердили ряд других, таких как Cisco Gold Certified Partner, Microsoft Gold Certified Partner и др.

Среди завершенных проектов стоит особо отметить модернизацию и техническую поддержку магистральных DWDM и IP/MPLS-сетей для «Киевстара»; кроме того, мы осуществили модернизацию комплексов Oracle Exadata для этого оператора. Также мы внедрили комплекс Oracle Exadata для компании «Астелит». В «Ощадбанке» модернизирована инфраструктура расчетного центра, а также сетевая инфраструктура в масштабах всей страны. Для «Укрэксимбанка» завершена реализация проекта внедрения корпоративной системы хранения данных в рамках сотрудничества с Международным банком реконструкции и развития. Для «Укртелекома» реализован проект централизации системы комплексных расчетов. Кроме того, внедрена система для предоставления «облачных» услуг под торговой маркой «ОГО!Диск».

Успешно завершен проект создания сетевой инфраструктуры и развертывания коммуни-

кационных сервисов для UEFA в рамках проведения чемпионата Евро-2012. Об этом проекте расскажу подробнее, так как он оказался необычным даже на фоне нашего богатого опыта. Мы осуществили проектирование, внедрение и техническую поддержку сетевой инфраструктуры на 20 площадках проведения мероприятий Евро-2012 в городах Киев, Харьков, Львов и Донецк. Помимо масштабов и высокой ответственности, сложно было из-за фиксации даты начала мероприятия, в связи с чем планирование проекта велось с конца. Нам пришлось проводить Proof of Concept с предварительным развертыванием всех решений в лабораториях и проведением полного тестирования. Времени на доступ к площадкам для финального монтажа также было очень немного. В сущности, от нас требовали за три месяца сделать то, что в норме делают минимум за год. Поэтому пришлось работать в три смены по всей стране, «ставить под ружье» субподрядчиков, нанимать вспомогательный персонал. Об этом проекте можно много говорить, но я лишь добавлю, что коэффициент готовности критических сервисов составил впечатляющие 99,999%.

Вообще, одним из главных результатов 2012 года для нас стало то, что мы на реальных проектах убедились в потенциале «облачных» технологий. Помимо упомянутого проекта «ОГО!Диск» для «Укртелекома», успешно реализовали достаточно крупный проект трансформации ИТ по «облачной» модели для «Киевстара». В 2013 году мы ожидаем развития этого направления.



Подготовлено «СИБ»
По материалам S&T Ukraine