



Александр Мальшаков: Будущее ИТ-рынка за сервис-ориентированными системными интеграторами

Своими прогнозами относительно дальнейшего развития российского ИТ-рынка, а также видением того, какие факторы могут способствовать успешной деятельности российского системного интегратора, в интервью CNews поделился Александр Мальшаков, президент группы компаний «Амфора».

CNews: Каковы основные векторы развития российского ИТ-рынка, по вашим наблюдениям?

Александр Мальшаков: Российский ИТ-рынок сегодня сложно назвать зрелым, однако он постепенно переходит в стадию стабилизации роста на уровне разумных показателей. Многие крупные корпорации в России уже построили ИТ-инфраструктуру, после чего резко снизили объем связанных с этим инвестиций (что, в свою очередь, сказывается на объемах продаж обслуживающих их ИТ-поставщиков). В этих условиях ИТ-компании становятся более сервисно-ориентированными. Это происходит по двум причинам. Во-первых, рынок насыщается оборудованием и информационными системами, соответственно, растет доля затрат на эксплуатацию этих решений в ИТ-бюджетах компаний. Во-вторых, обострилась конкуренция в области box-moving. Данная сфера не требует высокой компетенции, поэтому соперничество игроков на рынке перепродажи оборудования становится все более жестким. Интеграторы вынуждены смещать акценты в сторону оказания услуг. Но основная проблема тут заключается в том, что предоставление качественных услуг, в том числе и связанных с поставляемым оборудованием и решениями третьих поставщиков, требует сформировавшейся культуры их оказания, зрелых внутренних технологий, соответствующего менталитета персонала. А такие вещи невозможно приобрести быстро, они нарабатываются в сотнях проектов и накапливаются годами. Это дает дополнительное преимущество компаниям, изначально ориентированным на оказание услуг. Так что в ближайшие несколько лет именно сервис-ориентированные компании будут расти наиболее интенсивно.

В структуре доходов компании «Амфора» доля сервисов составляет около 70%, и поэтому мы уже сегодня начинаем ощущать эту тенденцию на себе. Хотя это вовсе не означает, что мы перестанем заниматься поставками оборудования и его сервисной поддержкой. Наоборот, в минувшем году компания выиграла ряд серьезных тендеров по поставке оборудования и более чем вдвое увеличила доход от этого направления деятельности. Просто, продавая решения внешних поставщиков, мы всегда делаем акцент на формировании комплексных решений для бизнеса заказчиков, оказании сопутствующих услуг, таких как определение необходимого уровня производительности информационной системы, внедрение, обеспечение качества работы и доступности систем на основе SLA, профессиональная техническая поддержка программно-аппаратного комплекса, включая прикладное программное обеспечение. Обычный box-moving нам малоинтересен.

Казалось бы, все вышеперечисленное — это очевидные вещи, которые необходимы каждому заказчику и, соответственно, каждый интегратор должен иметь возможность их предоставлять. Однако, как показывает практика, на российском рынке наблюдается острый дефицит ИТ-компаний, обладающих реальной экспертизой и ресурсами для предоставления комплексных индустриально-ориентированных решений. Портрет успешного российского системного интегратора кратко можно охарактеризовать так: ежегодный оборот — более полумиллиарда долларов, на 85% обеспечен поставками оборудования и ПО, в штате — около сотни «продавцов», обеспечивающих тесные, сформированные за годы взаимоотношения с менеджментом заказчиков

и вендоров. Успех на рынке для такой компании всецело зависит от связей ключевых сотрудников и владельцев бизнеса. Вместе с тем, в компании может отсутствовать глубокая компетенция в области вертикальных решений для бизнеса. Компания из года в год осваивает бюджеты и просто не чувствует реальной необходимости вставать на непростой и затратный путь наращивания проектной экспертизы.

Мне кажется, что год от года ситуация будет меняться, и лидерами станут компании, уже сегодня сделавшие ставку создание центров индустриальной экспертизы.

CNews: Какие события ИТ-рынка оказывают сегодня наибольшее влияние на ИТ-бизнес в целом и на бизнес вашей компании — в частности?

Александр Мальшаков: В первую очередь, это выход крупного российского бизнеса за пределы России и СНГ. Российские инвестиционные группы весьма успешно конкурируют с западными инвесторами в развивающихся странах. Но, обеспечивая себе выход на эти рынки, все они сталкиваются с похожими проблемами — слабой применимостью тех инфраструктурных и бизнес-решений, которые внедрялись этими группами на территории СНГ, а также с нехваткой квалифицированного местного персонала. Это дает отличные возможности для развития нашего бизнеса, так как накопленный опыт и компетенции позволяют нашей компании успешно решать упомянутые проблемы.

Также можно отметить, что по мере укрупнения бизнеса наших заказчиков они все больше осознают, что должны сосредоточиться на своем основном бизнесе, отдавая на аутсорсинг все сопутствующие направления. На Западе этот подход уже давно стал типовым, и его целесообразность не требует доказательств. Теперь эта тенденция дошла и до России.

Еще одна тенденция — укрупнение бизнеса. Будь то финансовый сектор, торговля или производство — игроки во всех этих сегментах укрупняются, консолидируя активы, сливаются и поглощают друг друга. Это служит довольно серьезным мотивом для повышения спроса на интеграционные услуги, консалтинг и контроль качества вокруг объединяемых инфраструктур.

CNews: Каких бизнес-результатов удалось достичь вашей компании в 2007 году?

Александр Мальшаков: Прежде всего, это был очень удачный год в плане усиления команды компании. Мы пригласили к себе несколько высокопрофессиональных команд, обладающих экспертизой в области телекоммуникационных и банковских технологий. Это позволило лучше понять бизнес наших заказчиков, расширить спектр предлагаемых нами услуг, поставлять заказчикам принципиально новые, эффективные бизнес-ориентированные решения и технологии. Фактически мы делаем именно те инвестиции в вертикальные практики, о которых я говорил раньше. Да, порой это затратно и не окупается за несколько месяцев, однако я считаю, что именно это — залог нашего успешного будущего.

Кадровое усиление сделало возможной реализацию давно планируемой перестройки внутренней структуры компании. Были выделены вертикальные центры компетенции, отвечающие за развитие бизнеса в телекоме, финансах, промышленности и ритейле. По сути, компания сейчас разбита на независимые вертикали, опирающиеся на разделяемую общую инфраструктуру в виде производственного центра и обслуживающих подразделений. Каждый центр компетенции обладает финансовой самостоятельностью, имеет собственные показатели эффективности. Одним из важных следствий такой перестройки стало появление здоровой внутренней конкуренции между центрами компетенции, что, безусловно, стимулирует развитие компании в целом.

CNews: Какие проекты, реализованные компанией в 2007 году, вы можете отметить в числе ключевых?

Александр Мальшаков: Как результат усиления нашей команды, в 2007 году мы выполнили ряд знаковых проектов, которые окончательно закрепили за «Амфорой» статус системного

интегратора, способного выполнять задачи любого уровня сложности. Сюда можно отнести успешно завершённый проект по гармонизации IN-платформ в компании МТС, в котором наша компания отвечала за проектное управление и обеспечение качества внедрения IN-платформы Comverse.

Стратегически важными для нас стали участие в запуске нового сотового оператора Azerfon в Азербайджане, а также развитие оператора SkyMobile в Киргизии. Из этих проектов мы вынесли опыт, который позволяет нам сейчас предлагать услуги по построению и выводу на рынок новых сотовых операторов «с нуля».

Запомнился интересный проект по разработке долгосрочной ИТ-стратегии одного из крупнейших европейских банков. Довольно редкий случай, когда ответственный консалтинговый проект такого масштаба поручают системному интегратору. Успешная реализация этих проектов позволила серьезно поднять уровень доверия к компании как со стороны наших заказчиков, так и со стороны ИТ-сообщества в целом.

Главный же результат минувшего года не материален. Он заключается в пришедшей к нам уверенности, что компания способна успешно реализовывать масштабные проекты практически любой технической степени сложности.

CNews: Удастся ли «Амфоре» сохранить в 2008 году темпы роста оборота?

Александр Мальшаков: Что касается удвоения выручки, то это не самоцель. Хотя, конечно, такие финансовые показатели радуют и стимулируют к дальнейшему развитию, и в 2008 году мы приложим все усилия для сохранения этого тренда.

Для меня куда более важным показателем успеха компании является серьезный рост экспертизы нашей команды в 2007 году. Именно рост компетенции ключевых сотрудников и, как следствие, успех наиболее значимых для компании проектов повышают уровень доверия к «Амфоре» со стороны наших заказчиков, позволяет им наращивать свой бизнес в результате сотрудничества с нами. Именно это является, в конечном счете, залогом стабильности компании и гарантий высоких финансовых показателей в будущем.

CNews: Каковы планы дальнейшего развития компании? На каких бизнес-направлениях вы планируете сосредоточиться?

Александр Мальшаков: Если говорить про среднесрочную перспективу, то нашей стратегической целью на ближайшие три года является вхождение в десятку ведущих системных интеграторов СНГ по показателю годового дохода. Задача сама по себе весьма амбициозная, но у нас для этого есть все предпосылки: сильная команда, отлаженные технологии, бизнес-ориентированный подход, проработанная стратегия развития.

Если же раскрывать тактические планы «Амфоры» по географическому расширению нашего присутствия, то мы планируем продолжить региональную экспансию в страны СНГ, прежде всего — в среднеазиатский регион. У нас уже есть представительство в Киргизии, где бизнес динамично развивается. В ближайшие месяцы планируем в Казахстане открыть офис, который будет отвечать за развитие бизнеса в среднеазиатских странах СНГ. На очереди Украина, которая, несмотря на некоторое отставание от России в сфере ИТ, уже созрела для услуг и решений, предлагаемых нашей компанией.

Абсолютно уверен в том, что уже в этом году мы выйдем за пределы традиционного для российских интеграторов рынка СНГ и начнем оказывать услуги в странах дальнего зарубежья, прежде всего — в Юго-Восточной Азии.

Что касается расширения спектра решений для заказчиков, то важным шагом для нас стал переход от отдельных продуктов, решающих локальные задачи, к пакетному предложению, решающему

бизнес-задачи заказчика в комплексе. Например, если раньше мы предлагали банкам отдельно услуги по мониторингу, поддержке и повышению производительности информационных систем, то сейчас мы предлагаем пакетное решение по обеспечению непрерывности работы банковских сервисов в сезон высоких продаж. То же самое касается предприятий телекоммуникационного рынка — мы беремся за такие комплексные задачи, как запуск сотового оператора «под ключ», повышение качества обслуживания абонентов за счет внедрения интегрированного комплекта OSS-решений, комплексное решение проблем с внутренним и внешним мошенничеством. Это бизнес-ориентированный подход, который дает гораздо больший эффект развитию бизнеса наших заказчиков.

Мы продолжаем и совершенствование собственных технологических процессов. В частности, сейчас мы реализуем внутренний проект по внедрению промышленной CRM-системы. Проект серьезный и дорогостоящий. Но мы намерены реализовать его как можно скорее, так как это позволит сделать взаимоотношения с нашими заказчиками более прозрачными, поднимет эффективность контроля и управления процессами продаж и обслуживания.

CNews: Спасибо.