



Владимир Смирнов

Корпоративный ИТ-рынок Украины, в частности рынок системной интеграции, сейчас проходит через очень непростой период. Хотя определенные положительные изменения есть, негативных моментов также достаточно, причем зачастую системного уровня. Об этом, а также о требованиях рынка в кризисный период в интервью ChannelForIT Review рассказал генеральный директор компании «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА» Юрий Лисецкий.

Как для S&T сложился 2016 год?

Юрий Лисецкий: Так же, как и для подавляющего большинства украинских ИТ-компаний: хватало и позитива, и негатива. Основной позитив: в экономике достигнуто условное равновесие. Курс относительно стабилизиро-

вался. То есть девальвация все равно присутствует, но в этом году уже хотя бы на десятки процентов, а не в разы. И если в 2014-2015 годах бизнес чувствовал себя «посреди бурной реки в разгар ледохода», то сейчас он хотя и продолжает идти по тонкому льду, но уже со значительно меньшей вероятностью уйти под воду.

Виден некоторый подъем деловой активности на фоне небольшого улучшения состояния финансового рынка. Телекоммуникационный сектор, не попавшие «под НБУ» банки, агропромышленный сектор, кое-какая промышленность, госсектор – везде есть легкое оживление. А когда оживают сектора экономики, появляется больше работы и для поставщиков ИТ-услуг. Еще один важный фактор заключается в определенной сана-

ции рынка. Из бизнеса по различным причинам ушли некоторые компании, в том числе вполне конкурентоспособные, и сейчас у нас в стране осталось откровенно мало высокоуровневых интеграторов. Это частично нивелировало эффект катастрофического сжатия рынка и упростило выбор для заказчиков в случаях, когда требуются гарантированные и квалифицированные услуги.

Негатив, к сожалению, тоже есть, и самое неприятное – системного уровня. В стране до сих пор не произошло коренных перемен, и их вероятность серьезно уменьшилась. Путь в ЕС стал прогулкой Алисы в Зазеркалье, где чем дальше идешь к цели, тем дальше от нее оказываешься. А ведь даже ассоциированное членство в ЕС еще недавно обещало ощутимый приток западного капитала, который создал бы в Украине новые очаги конкурентоспособной экономики, в том числе в отраслях, находящихся в упадке.

Борьба с коррупцией вроде бы и идет, но, судя по результатам, как в известной экранизации пьесы Евгения Шварца, дракона пытаются поразить столовым ножом. Когда в тени почти половина экономики, то и ИТ-рынок находится «в загоне».

В-третьих, если последние два-три года мы говорили о разрушении структуры рынка, то теперь уже можно сказать, что она разруше-

на окончательно. Если раньше игра велась более-менее по правилам и каждый субъект рынка – производитель, дистрибьютор или интегратор – действовал в рамках своей роли, то сейчас на повестке дня только одна ролевая игра: «бои без правил всех против всех». Часть вендоров пытаются конкурировать со своими же каналами и начали продавать оборудование и сервисы напрямую заказчикам. Дистрибьюторы сплошь и рядом занимаются «проектной дистрибуцией», пытаются конкурировать за счет своей пусть ограниченной, но имеющейся проектной экспертизы. Многие интеграторы также демонстрируют не лучшие примеры деловой этики.

А можно об этом поподробнее? И с чем это связано – только ли с тяжелой экономической ситуацией?

Наша экономика не находится сейчас в тяжелой ситуации. Ее нынешнее состояние – это объективная норма. «Расцвет» 2002-2007 гг. был связан только с «проеданием» остатков наследства Союза и внешних кредитов. А теперь все. Запасы съедены, кредиты растащены и надо растить новый урожай. Работать же у нас умеют немногие. Когда читаешь о том, как очередной контракт или инвестиция сорвались из-за халатно-некомпетентного или очевидно коррумпированного поведения того или иного чиновника или «бизнесмена», то надо понимать: это в очередной раз за-

дается уровень нашей экономики в целом и ИТ-рынка в частности. Эти слова могут пока-



Юрий Лисецкий
Генеральный директор
«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

заться излишне эмоциональной оценкой, но, к сожалению, это оценка рациональная.

Предвосхищая традиционный вопрос, скажу: объемы рынка 2006-2007 гг. не будут достигнуты в ближайшее десятилетие. Все, кто в тайне или открыто надеется на это, дей-

ствуют по принципу: «раньше трава была зеленее, а небо – более голубым». Может, в данном случае так и было, но все, кто хочет жить и работать дальше, в обозримом будущем будут делать это на фоне «желтоватой травы и сероватого неба». Никто нам расцвет страны и ИТ-рынка не принесет. Надежды на членство в ЕС и финансовый поток евро, как это было в странах Центральной и Восточной Европы 10-15 лет назад, рассеялись если не полностью, то в основном. Проблемы ЕС нарастают с каждым годом: мигранты, Brexit, Сирия – денег им уже не хватает и на себя, особенно на страны юга и востока Европы. К тому же лобби нашего «доброего соседа» во многих ключевых странах ЕС за последнее время сильно окрепли, а международная репутация Украины регулярно «подмачивается» коррупционными скандалами разного масштаба. В общем, нас там на самом деле не ждут.

Трагикомичность текущей ситуации в Украине состоит в том, что «вторая Франция» потенциально действительно является таковой. Мы можем быть самодостаточны. Разумеется, с Европой или без нее, в стране для этого должны воцариться закон и порядок – без этого подъема не будет. Так что все опять зависит исключительно от нас.

Если вернуться к состоянию корпоративного ИТ-рынка, то все «подковерные игры» вызва-

ны абсолютно понятным желанием выжить, особенно – у вендоров. «Первоисточником» на рынке являются именно они и на них лежит основная ответственность за политику и этику рынка. В конечном итоге, правила игры задает вендор. Хотя и его можно понять. Любой наш офис любого производителя, в конечном итоге, это всего лишь ячейка строки в файле Excel. И какой план в нее внесут, как правило, зависит от человека, весьма далекого от Украины и в прямом, и в переносном смысле.

Говоря о системных интеграторах в Украине, сейчас часто используют слово «динозавры». Мол, время крупных интеграторов прошло, сейчас выживают мелкие и специализированные. S&T всегда входила в ТОП 5 интеграторов нашей страны. Как себя чувствует компания после «метеоритов» 2008 и 2014 гг.?

Это определение действительно обрело некоторую популярность в последнее время, однако, по моим наблюдениям, его используют те, кто по размерам и возможностям если и «тянет» на динозавров, то очень некрупных. Хочу напомнить любителям палеозоологических аналогий, что динозавры вымерли все, независимо от размера. У нас же на рынке ситуация иная – из игры вышли лишь некоторые компании, так что происходящее у нас ближе к ускоренной эволюции,

чем к всеобщему вымиранию. Ситуация для выживания мелких и специализированных компаний также не лучшая. У нас просто не хватит рынка для возникновения и процветания экосистемы мелких компаний. Более чем вероятны долгие «перерывы» между проектами, а как тогда сохранить команду, особенно профессиональную, которая стоит недорого? В ЕС или США это возможно, но там каждая страна, а то и некоторые из штатов в разы мощнее Украины с экономической точки зрения – поэтому есть много ниш для мелких узкоспециализированных компаний с дорогими услугами. Успешные специализированные компании в Украине, например в области ИБ, мелкими не назовешь.

Мы всегда были в числе лидеров, но при этом никогда не были самыми крупными. Это не мешало нам в благоприятные периоды и помогает в неблагоприятные. Команда, способная решать комплексные интеграционные задачи и предоставлять необходимые ИТ-сервисы, по определению не может быть малочисленной. Если пользоваться военными

аналогиями, то есть задачи, которые решают малочисленные и отлично обученные подразделения – спецназ, но основные и масштабные задачи всегда решает регулярная армия. Мы – сторонники второго подхода, при обязательно высоком уровне профессионализма личного состава. Объединение этих факторов позволяет нам удерживать лидирующие позиции на рынке.

Мы всегда были в числе лидеров, но при этом никогда не были самыми крупными. Это не мешало нам в благоприятные периоды и помогает в неблагоприятные. Команда, способная решать комплексные интеграционные задачи и предоставлять необходимые ИТ-сервисы, по определению не может быть малочисленной.

То есть вы прошли кризисы благодаря квалифицированной команде?

В первую очередь, да. Уточню, если первый кризис мы прошли, то во втором в настоящее время действуем, придерживаясь ряда прин-

ципов. Среди них: «разумный универсализм», «оптимальный размер», «кадры решают все». За почти четверть века на рынке мы прошли через несколько этапов реорганизации бизнеса и команды. На протяжении этих лет какие-то направления развивались очень успешно, какие-то менее. Некоторые направления становились неактуальными в силу объективных процессов на рынке, например, были перечеркнуты кризисом.

Все больше проектов проходят через открытые тендеры, и хотя это правильно, у этой «монеты» есть обратная сторона. Решения принимаются практически только на основании цены, что часто приводит к негативным, а то и абсурдным последствиям для заказчика.

Мы никогда не боялись рискнуть, взять на себя ответственность и внедрить то, что не внедрял до нас вообще никто в Украине. В этом мы всегда были успешны, и таким путем мы не только стали инновационным интегратором, но и дали начало многим успешным направлениям бизнеса в компании. И точно

так же никогда не боялись сказать себе: «это направление не сработало, пора его сворачивать». Так что наш размер, а также удельный вес ключевых и перспективных направлений всегда были оптимальны для текущих условий.

По этой же причине мы остаемся универсальным системным интегратором. Сейчас некоторые «по инерции» продолжают декларировать подход: «все из одних рук», однако потянуть им это на самом деле уже тяжело. Мы же – не просто декларируем, а на самом деле являемся универсалами. Этой осенью мы завершили плановый аудит портфолио компании, проанализировав буквально все решения и услуги с многих аспектов. И опять убедились в необходимости со-

ответствовать стандартам универсального интегратора.

Отсюда вытекает требование к высокому профессиональному уровню нашего коллектива. Конечно, люди приходят и уходят, но наша кадровая политика позволяет уже не

одно десятилетие повышать уровень входящих в компанию до наших требований, соответствующих мировым стандартам. Специалисты и руководители, прошедшие «школу S&T», сейчас занимают на ИТ-рынке Украины весьма заметное место.

Мы дорожим своими специалистами, хотя в последнее время это не так легко из-за дисбаланса зарплат в смежных областях ИТ-отрасли. Разработчики программного обеспечения относительно спокойно привязывают зарплаты к курсу доллара, и в этом они находятся практически в исключительном положении в Украине. Интеграторы сейчас не могут себе позволить такую «роскошь». А на лучших специалистов в областях сетевых технологий, серверных, СХД есть устойчивый спрос и со стороны компаний-разработчиков. Периодически это доставляет нам неудобства. Однако мы решаем эти проблемы, обеспечиваем преемственность нужных нам компетенций внутри компании для того, чтобы гарантировать доверие ключевых заказчиков. Скажем так: нужные «гены» у нас в компании передаем по наследству.

Как отразилась на Вас ситуация с Крымом и ОРДЛО? Насколько она повлияла на ваш бизнес?

Напрямую никак – мы почти не работали с заказчиками из тех регионов. Зато косвен-

но – отразилась очень сильно, как и на всей стране. Сказано об этом много, в том числе мной, и повторяться нет необходимости.

Добавлю лишь, что в настоящее время любой исход ситуации на Востоке (шансов на быстрый возврат Крыма я пока не вижу) не обещает особых бонусов ИТ-отрасли. Я не очень верю, что западные инвесторы выстроятся в очередь для подъема экономики вчерашних ДНР и ЛНР, учитывая их соседство. Украинские инвесторы? Тоже маловероятно. Бюджетные же средства будут направлены на решение более насущных вопросов.

Как себя чувствуют заказчики? На что есть спрос?

Все экономят. Все больше проектов проходят через открытые тендеры, и хотя это правильно, у этой «монеты» есть обратная сторона. Решения принимаются практически только на основании цены, что часто приводит к негативным, а то и абсурдным последствиям для заказчика. Качество услуг внедрения и поддержки, производитель оборудования и ПО – все это зачастую оказывается второстепенным по отношению к цене. А потом начинаются проблемы. К тому же бывает и такое, что компании для победы в тендере предлагают цену заведомо ниже себестоимости. Они его выигрывают и оказываются не в состоянии реализовать проект или поставку. Заказ-

чик – в проигрыше. Потеряны время и, порой, отношения с добросовестными партнерами. Комплексный интеграционный проект – это не поставка мыла или спецодежды. Проект это не просто результат, а процесс, от которого зависит результат. И если «правильный» интегратор выставляет определенную цену, то в ней учтены также компетенция, опыт и ответственность исполнителя. Их сложно оценить, но они всегда стоят недешево.

Несмотря на доминирующий тренд экономии, проекты все-таки есть. Если бы не было, то на рынке уже бы не осталось игроков. Да и запросы остались прежними – модернизация СХД, виртуализация, комплексные системы ИБ, кластерные решения, системы РКИВ. Появляются запросы на услуги миграции информационных систем на облачную инфраструктуру. ИТ-инфраструктура достаточно быстро устаревает, а облака не решают всех проблем, поэтому спрос есть.

Основными потребителями ИТ-услуг, как и всегда, являются телекоммуникационные компании и крупные банки. В последнее время к ним добавляются агропромышленные компании. В госсекторе тоже есть «очаги» спроса, но это очень «сложный» заказчик, работа с которым неоправданно рискована. Я думаю, многие на рынке хорошо помнят о многомиллионных долгах государства перед рядом крупнейших украинских интеграторов.

Признаюсь, когда я знакомился с этими данными, то в голове, кроме естественного сочувствия к коллегам, крутился старый анекдот про врача: «Как хорошо... как хорошо... что нас тут нет».

Для нас последние 2-3 года все более важную роль играют услуги технической поддержки. Доля этих контрактов в общем объеме растет, и мы считаем это позитивным трендом, а также одним из признаков «взросления» корпоративного ИТ-рынка Украины. Заметим: как правило, это поле деятельности для достаточно крупных, универсальных интеграторов, которые могут содержать персонал с необходимой квалификацией и сертификациями и, соответственно, предоставлять такие услуги.

Ваш прогноз по рынку системной интеграции на 2017-2018 гг.?

Все прогнозы сейчас можно давать только с большими оговорками. Поэтому, если не будет новых военно-политико-экономических потрясений, то я вижу потенциал для умеренного роста в размере 5-15% в год. Наиболее успешными будут те интеграторы, которые смогут эффективно внедрять специализированные современные ИТ-решения, а также оказывать востребованные ИТ-услуги лучше большинства остальных игроков на рынке. На рынке останутся наиболее компетентные.

C4IT