



Почему ИТ-директорам не следует впадать в крайности

Аркадий Карев
Вице-президент

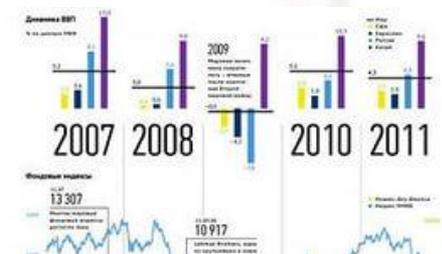
Позвольте представиться

- «Борлас» на рынке с 1991 года
- Сегодня – один из ведущих игроков рынка консалтинга и информационных технологий России и стран СНГ
- Команда из 700 профессионалов
- География проектов: Россия, Украина, Казахстан, Беларусь, Молдова
- Лучший партнёр корпорации Oracle в России по бизнес-приложениям по итогам 2013 финансового года
- Лучший российский и лучший европейский партнёр компании Siemens PLM Software по всем показателям по итогам 2012 года



Что мы видели за эти 24 года...

- «Лихие» 90-е ИТ-рынка: от продаж оргтехники до первых собственных разработок и контактов с приходящими в Россию западными ERP-вендорами
- Экономический кризис 1998 года. Несмотря на все сложности, запуск практики на основе приложений Oracle Applications. Старт её первого проекта – внедрение HR для Магнитки.
- Стремительный рост ИТ-рынка в «нулевые». Пример «Борласа»: рост оборота в 10 раз, с 8 до 80 млн долларов за три года (2002-2004) и признание в качестве самой быстрорастущей ИТ-компании России по итогам 2003 года.
- Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. Даже в этих условиях – продолжение ряда важных проектов в металлургии, химии, телекоме, машиностроении, госсекторе, энергетике, химии.



Однако, несмотря на все кризисы...

(извините за нескромность)



Рейтинг

Позиции «Борлас» по итогам 2013 г.

Общий рейтинг
консалтинговых
групп России

14-е место

12-е место

Консалтинг в сфере
управления
персоналом

4-е место

3-е место

Управленческий
консалтинг

7-е место

—*

* В консалтинговом рейтинге журнала «Коммерсантъ Деньги» данный сегмент не выделен

Однако, несмотря на все кризисы...

(извините за нескромность)

Рейтинг «Лидеры ИТ
для промышленности-2014»



«Лучший поставщик ERP-решений»
«Лучший поставщик PDM-решений»

Рейтинг «ERP 2014. Системы
планирования ресурсов
предприятия»



1-е место

Рейтинг «ИТ в авиации»
по итогам 2013 года



4-е место

Рейтинг «ИТ в энергетике»
по итогам 2013 года



6-е место

Рейтинг «Российский рынок HRM-
систем: объем и тенденции 2013»



3-е место

Рейтинг «Крупнейшие поставщики
ИТ-сервисов и ИТ-аутсорсинга в
России, 2012-2013»



9-е место

Уроки прошлого и оценка настоящего

В первой фазе кризиса все мы – и заказчики, и ИТ-компании – пребываем в состоянии неопределённости, когда трудно прогнозировать развитие событий. Однако положение на ИТ-рынке уже вполне можно сравнивать с прошлыми кризисами, имея в виду и отрицательную динамику, и поведение игроков рынка.

Однако работают ли санкции на деле? Ряд компаний нефтегазовой отрасли, ОПК и финансовой сферы находятся в «чёрном списке». Но даже в худшем случае никто не заберёт ваши лицензии и серверы. А если вендоры откажут в сервисе, то его (как и развитие систем) с радостью возьмут на себя российские партнёры и сохранят для вас текущий уровень ИТ-поддержки.

В этот раз ситуация усугубляется осложнением отношений с Западом (санкциями) и многочисленными спекуляциями и передёргиванием по поводу немедленного импортозамещения любых западных товаров, разработок, систем и т.д.

При этом, пусть в стране и есть интересные разработки, в реальности не так просто будет заменить то, что западные производители создавали 10-20 лет с привлечением огромных ресурсов. Ни в одночасье, ни в среднесрочной перспективе это невозможно.

Уроки прошлого и оценка настоящего

В связи с этим основная рекомендация – не впадать в крайности. Например, таковой может стать стремление ИТ-руководителей к жесткой минимизации своего бюджета. Проблема с ИТ-составляющей бизнеса в этом случае – вопрос времени. Между тем, цена неуправляемости в кризис окажется для предприятия значительно выше.

Как минимизировать риски? Во-первых, оценить подходы к срокам конкурсных процедур и контрактов. Если закладывать бюджет в рублях зимой, разыгрывать конкурс весной, подводить итоги летом, подписывать контракт осенью, то проблемы будут у обеих сторон. Чем меньше лаг между формированием бюджета и его контрактованием, тем более вероятна реализация ИТ-проектов в рамках запланированного бюджета.

Другая крайность – делать вид, что ничего не происходит. Кризис – это спецрежим, при котором особо важен оперативный план действий. Рекомендую выбрать наиболее перспективные (способные к росту) области деятельности, и именно в их ИТ-поддержку инвестировать. При этом подбирая наиболее подходящий инструмент на рынке, будь то западное или российское ПО.

Во-вторых, надо присмотреться к сервисным партнёрам из числа российских компаний, способных поддерживать ваши ИТ-системы. Вопрос не только в угрозе санкций. Отечественные компании работают в рублёвой зоне, что теперь означает лучшие условия, чем у вендора. И в целом целесообразно выстраивать стратегические партнёрские отношения с российскими провайдерами ИТ-сервисов.

Проектные кейсы: во что инвестируют в «турбулентное» время



Создание передовой системы планирования продаж и операций. Цель – минимизировать стоимость потоков и максимизировать прибыль.



Миграция ИТ-системы ОКБ Сухого в рамках реструктуризации ряда компаний в единое юридическое лицо (награда Adam Smith CFO Awards).



Внедрение систем расчётов с потребителями и управления энергоданными, построение ЦОДа. Обработка показаний приборов учёта ускорена в 11 раз, расчёт потребления и начислений – теперь в 2,5 раза быстрее.



Создание системы учёта и планирования финансовых потоков. Ведущий западный ритейлер оптимизирует процесс использования денежных средств.



ДОМОДЕДОВО
МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ

Самый масштабный проект оснащения аэропорта в России системами досмотра пассажиров и их интеграции в единую сеть. Безопасность превыше всего.



Курчатовский
ИНСТИТУТ

Проектирование и построение инженерной инфраструктуры ЦОДа. ИТ-инфраструктура института связана с экспериментами на Большом адронном коллайдере.



Внедрение системы автоматизированного проектирования и управления жизненным циклом изделия. Задача ФГУП «НАМИ» – создать качественные отечественные автомобили представительского класса и сопровождения (проект «Кортеж»).

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

117105, Москва,
Новоданиловская набережная, д. 4а

+7 (495) 545-59-30

info@borlas.ru

www.borlas.ru

