

Геннадий Армашула: «Украинский рынок ИТ-консалтинга находится как бы в зародыше, поэтому конкуренции на нем нет»

Экономика Украины развивается. Все больше отечественных компаний и предприятий пытаются увеличить свою добавленную стоимость, получить дополнительные конкурентные преимущества. О том, как обстоят дела на украинском рынке ИТ-консалтинга сегодня, об итогах прошлого года и перспективах развития мы беседовали с Геннадием Армашулой, директором по развитию бизнеса компании Citia.

Украинский рынок консалтинговых услуг. Что значимого было в прошедшем году, основные тенденции и прогноз на следующий год.

Можно сказать, что в прошедшем году каких-либо суперзначимых событий на рынке ИТ-консалтинга Украины не было. Тем не менее, так как этот рынок постепенно растет, начинают обозначаться интересы крупных консалтинговых компаний. Например, в этом году появился полноценный офис IBM, где будет представлено, в том числе, и консалтинговое подразделение. Кроме того, я знаю, что многие крупные компании занимаются укреплением своих ресурсов, связанных с консалтинговым бизнесом. Так что интерес крупных консалтинговых компаний к украинскому рынку начинает созревать. По всей видимости, данная тенденция будет продолжаться.

Что касается будущих тенденций, то я не думаю, что в ближайшее время будет какой-то драматический поворот на рынке консалтинговых услуг, так как он очень сильно ориентирован на развитие экономики. И если вдруг в следующем году на Украину прольется золотой дождь инвестиций, тогда ИТ-рынок оживет и, в частности, более динамично станет развиваться рынок консалтинговых услуг. Но пока никаких тенденций к этому нет, так что будет, скорее всего, естественный медленный рост.

Если сравнивать украинский и российский рынки ИТ-консалтин-

га, то принципиальное различие между ними заключается в том, что на российском рынке есть деньги. Они не такие значимые, как, например, в США, но они есть. И, естественно, в России присутствуют все большие международные компании, в том или ином



Геннадий Армашула

виде есть у всех консалтинговые подразделения и достаточно большой штат консультантов. (И если раньше объем российского ИТ-рынка в целом можно было делить на 10 и получать объем украинского рынка — то в отношении ИТ-консалтинга, я думаю, нужно делить на большую цифру. С западным украинский рынок ИТ-консалтинга не стоит даже и сравнивать.

Насколько интересен ИТ-консалтинг украинским компаниям?

Интерес к консалтингу не приходит сам по себе, он появляется, когда у бизнеса есть потребность изменить свое поведение на рынке, как-то выделиться, приобрести конкурентные преимущества и т.д. В этом смысле как ИТ-, так и бизнес-консалтинг призваны приносить бизнесу некую добавленную стоимость. Пока же развитие бизнеса в Украине таково, что он обходится базовыми вещами: ПК,

стандартные программы. Качественное изменение подхода к бизнесу наблюдается только в некоторых секторах. Именно они являются потребителями ИТ- и прочего консалтинга. Как только что-то произойдет на рынке, как только бизнес начнет думать о том, как повысить свою эффективность, — появится интерес к консалтингу. В отношении российского рынка сейчас предсказывается, что в ближайшее время на нем постепенно будет снижаться интерес к инфраструктурным вещам (рост замедлится), а также ожидается очень большой рост в области ИТ-консалтинга. Т.е. российский рынок набрал определенный вес, он богаче нашего, его развитие идет существенно быстрее, мы просто за ним не успеваем. Думаю, что такие тенденции будут повторяться и у нас, но будет ли это повторение точно шаг в шаг — я не знаю.

Распределение интереса различных отраслей к консалтинговым услугам. Наиболее привлекаемые, какие только начинают проявлять интерес. Наиболее востребованы услуги ИТ-консалтинга там, где компании себе это могут позволить (самые развитые сектора экономики), а также там, где конкурентная среда такова, что консалтинговые услуги уже нужны (ведь консультантов приглашают, чтобы обеспечить себе в каком-то элементе бизнеса конкурентные преимущества).

Это, безусловно, телекоммуникации, рынок финансовых организаций (банки, страховые компании). Кроме того, сейчас в связи с довольно активным развитием ритейла стоит ожидать появления осязаемого интереса к консалтингу со стороны компаний данного сегмента. Консультантов могут также приглашать некоторые крупные предприятия, но это скорее фрагментарный интерес, который на ситуацию в конкретной отрасли в целом не влияет. Безусловно, в перспективе нам интересен сектор крупных промышлен-

ных предприятий. Потенциально они смогут стать нашими клиентами, но в каком масштабе, в каком объеме — я не знаю. Большинству из них еще предстоит пройти путь базовой автоматизации, в частности внедрение ERP-систем.

То, что в Украине есть ограниченное число отраслей, которым интересны услуги ИТ-консалтинга, я думаю, связано с тем, что пока бизнес просто не видит в нем необходимости. Если для примера взять финансовую сферу (потенциал рынка еще очень огромен, но здесь уже присутствует очень большая конкуренция), то на этом рынке наступает этап борьбы за клиентов. Точно также раньше телекоммуникационные компании брали как бы «свеженьких» абонентов, сейчас же они будут вынуждены отбирать их у конкурентов. Как только у таких фирм появляется определенная стратегия, появляется необходимость выделиться среди конкурентов — у их ИТ-директоров появляется задача информационно обеспечить новые подходы к бизнесу, трансформировать стратегию в какие-то конкретные информационные потоки, которые должны ее поддерживать. Вот тогда и происходит повышение интереса к ИТ-услугам в целом и к консалтингу в частности.

Насколько осязаема конкуренция на рынке консалтинговых услуг Украины?

Если вернуться к определению понятия рынка, то минимальная его функция — это приносить выгоду и покупателю и продавцу. Образно говоря, украинский рынок консалтинговых услуг и ИТ-консалтинга в частности в значительной степени таков, что покупатель (руководство компании-клиента) получает какой-то совет, который ему не приносит большой выгоды, а с другой стороны, он платит продавцу (компания-консультанту) такие деньги, которые не приносят осязаемой выгоды и ему.

Украинский рынок ИТ-консалтинга находится как бы в зародыше, поэтому конкуренции на нем нет. Здесь нет ведущих игроков, которые обычно конкурируют на мировом рынке друг с другом, здесь также немного локальных компаний, у которых есть, чем конкурировать. Они скорее конкурируют декларациями, заявляя, что они что-то реально умеют делать, зачастую не имея на то достаточных оснований. Например, мы считаем, что в своей нише у нас нет конкурентов (просто никто не работает по той модели, по которой работаем мы).

Как влияет правовая политика государства на ваш бизнес?

Сказать, что мы совсем не пересекаемся с правовым или регуляторным полем нельзя, но свойство нашего бизнеса таково, что мы не завязаны на налоговом законодательстве и прочем. Мы в основном предлагаем решения, связанные с повышением эффективности бизнеса. И влияние политики государства здесь не так велико. Поэтому в этом смысле мы не видим для своего бизнеса какой-то большой зависимости. С другой стороны, мы очень сильно зависим от того, насколько государство хочет обустроить само себя, насколько оно готово навести порядок в стране, чтобы экономика развивалась не черепашиными темпами, а произошел какой-то качественный скачок. В этом смысле мы зависим от государства точно так же, как и любой бизнес, который работает в Украине.

Крупные игроки на рынке ERP-систем вводят инструменты BI в свои продукты. Как данные тенденции влияют на бизнес вашей компании? Можно ли их рассматривать в качестве конкурентов консалтинговым компаниям?

Крупные игроки на рынке ERP-систем действительно стали добавлять инструменты бизнес-анализа в свои продукты. Это обусловлено тем, что мировой рынок BI растет значительно быстрее, нежели рынок ERP, где в последнее время прослеживается некоторое замедление роста. Поэтому естественно желание тех, у кого есть солидная клиентская база по установленным ERP-системам, расширить свое присутствие за счет внедрения новых модулей и новой функциональности, одной из которых является BI.

Как это влияет на наш бизнес?

Мы придерживаемся мнения, что транзакционные системы и системы поддержки принятия решений ошуществляют все-таки разные задачи. Транзакционные системы, в частности ERP, должны заниматься обработкой операций, а системы бизнес-анализа должны заниматься поддержкой управленческих решений. Это разные классы систем, и в этом смысле как подходы к проектам, так и специфика работы компаний очень отличаются. Мы не двигаемся в эту сторону: для себя мы отрезали ту часть, которая связана с ERP и CRM. Мы находимся чуть выше — чуть ближе к тем людям, которые принимают ключевые для компании решения. Поэтому какого-то риска, какой-то конкуренции со стороны тех, кто внедряет ERP-системы, мы не ощущаем. В глобальном плане, я все же думаю, что специализация победит, и вряд ли кому-то из ERP-игроков удастся выйти на тот уровень, на котором сейчас находятся ведущие BI-производители. Тем более что понятие BI сейчас очень сильно расширяется, выходя за пределы просто средств отчетности и анализа.

Кроме того, существуют рынки и индустрии, где ERP не является основной системой (например, в телекоммуникациях, где основной системой выступает биллинг). Поэтому тащить данные, скажем, из биллинга в ERP-систему, чтобы там сделать какой-то анализ, не совсем логично. Это иногда делается, но все же правильнее рассматривать все присутствующие транзакционные системы как источник, откуда нужно брать данные и складывать их в какое-то хранилище, на котором уже и вести анализ.

Инструменты, которые используют консалтинговые компании. Что нового? На самом деле в любом виде консалтинга основная методология не менялась с момента основания: анализ проблемы, выработка решения, имплементация этого решения и оценка результата. Она просто трансформируется под определенные виды консалтинга и компаний.

Если брать нашу нишу — Corporate Performance Management (мы работаем чуть шире, чем просто BI-технологии), то в ней время от време-

ни появляются новые названия, но опять же, основной метод остается тем же: озвучить стратегию, определить стратегические цели, потом эти цели разбить на какое-то количество целей меньшего масштаба, придать им измеримые характеристики, потом придумать, как эти измерители добывать и как их сравнивать с плановыми значениями. Эта базовая методология будет присуща любым новым подходам, как бы они не назывались. Поэтому здесь стоит выделить маркетинговый аспект, когда за красивой новой оболочкой скрывается что-то старое. В прошлом году чего-то такого, принципиально нового, даже с точки зрения маркетинговой идеи, которую можно было бы использовать, не появилось.

Чем прошедший год был знаменателен для вашей компании?

Самое главное событие для нашей компании — в начале ноября мы отметили 5-летие своего существования, по поводу чего была вечеринка. Естественно, мы подвели какие-то итоги и думаем о том, куда двигаться дальше. Для того чтобы придать этому движению некую направленность, мы разрабатываем обновленный вариант стратегии нашей компании, которая будет предполагать расширение состава услуг, которые мы оказываем нашим клиентам, выход на новые сектора рынка, повышение эффективности операционной деятельности и т.д. Тем не менее, принципиальных, драматических изменений в бизнесе компании не ожидается — мы предполагаем работать в той же нише, где есть очень большой потенциал и где мы себя очень уверенно чувствуем.

Кроме пятилетия, можно назвать еще несколько событий — в начале этого года мы стали партнерами компании Business Objects и компании IBM; кроме того, мы получили звание «Партнер года» от нашего основного технологического партнера Oracle. По мере роста компании приобретается необходимый набор званий и атрибутов. Хотя мы и отдаем должное значимости подобных событий, тем не менее, стараемся их не переоценивать.

Пару слов о самых интересных проектах в этом году.

Не все проекты мы можем анонсировать, но я могу упомянуть два из них, на мой взгляд, очень интересных. Первый — тот, что мы сейчас ведем для компании «Астелит» (бренд life:)), — это создание информационно-аналитической системы на базе корпоративного хранилища данных. Второй — достаточно короткий, но очень интересный с точки зрения расширения опыта, — это аудит системы управления в компании «Аеросвіт».

Насколько мировая практика в области ИТ-консалтинга отличается от украинских реалий?

Если брать ИТ-консалтинг вообще, то я думаю, что в западной экономике вряд ли существует сектор, где он совсем не востребован. К примеру, от 30 до 40% всех заказов в любой развитой экономике — это государственные контракты. Т.е. государственный сектор является одним из самых мощных потребителей этих услуг. Украинский же госсектор только начинает в этом направлении развиваться. Задумываются ли они сейчас над своей эффективностью, т.е. являются ли нашими потенциальными клиентами? Я думаю, нет... Хотя на западных рынках в области анализа эффективности, которая в основном направлена на корпоративные задачи, много работы ведется и по оценке эффективности работы государственных организаций. Думаю, когда-нибудь это произойдет и у нас, но пока все разговоры, которые мы пытались по этому поводу вести, особого энтузиазма не вызывают.

Что вы ждете от 2007 года?

Я думаю, что каждый из нас всегда ожидает чего-то особенного от наступающего года — новой интересной работы, реализации смелых планов, качественных изменений в бизнесе... Очень часто, если не всегда, жизнь вносит свои коррективы, и все складывается не так радужно, как это виделось в свете огней новогодней елки.

Я хочу пожелать всем читателям, а также всем своим коллегам, партнерам по бизнесу и друзьям, чтобы в будущем году у них сбылись абсолютно все, даже самые безосновательные надежды и ожидания, и исполнились все, даже самые утопические планы.

— Интервью провел
Ярослав Кучеренко