

02 февраля 2016

Интеграция в Северо-Западном регионе

Представители российских ИТ-компаний дали свои комментарии в рамках обзора IT News о тенденциях и развитии ИТ-рынка в СЗФО. Светлана Вронская, директор по маркетингу и PR ГК «КОРУС Консалтинг», рассказала о специфике ведения проектов и приоритетных отраслях для заказчиков в Северо-Западном регионе России:

В чем особенность ведения проектов в Северо-Западном регионе России?

Максим АРШИНОВ, директор филиала «Энвижн – Северо-Запад»:

Реализация проектов для крупных заказчиков зачастую имеет сжатые сроки и предусматривает получение технических компетенций по объектам на этапе проектирования. Такая ситуация подразумевает большее погружение в деятельность заказчика, а также в бизнес-процессы компании в данном регионе. Плотная работа с заказчиком обеспечивает общий взгляд на ситуацию с проектами внутри региона и помогает вовремя определить стыковку параллельно идущих проектов и не потерять драгоценное время. На этапе реализации приходится добровольно брать на себя некоторые важные работы по проекту с целью сэкономить время и обеспечить темп и необходимую последовательность.



Сергей ИЗОТОВ,

коммерческий директор «X-Com | Системный интегратор» в Санкт-Петербурге:

В последние годы наблюдался взлет по всем направлениям развития региона, однако на экономическое состояние области самого последнего периода несомненно повлияла ситуация в стране, которая сложилась за последний год. Несмотря на общий спад, в Северо-Западном регионе наметилось развитие военно-промышленной отрасли и, как следствие, рост производства на оборонных предприятиях, каковых в регионе множество.

Михаил ГАВРИЛОВ,

глава представительства группы «Астерос» в Санкт-Петербурге:

Ни для кого не секрет, что большинство крупных и значимых IT-проектов финансируется из Москвы. В связи с этим питерским компаниям приходится жестко конкурировать за столичные бюджеты не только между собой, но и с московскими организациями. На мой взгляд, такая финансовая централизация стала причиной излишней агрессивности рынка IT-услуг СЗФО.

Юлия СЕРБИНА,

директор филиала компании «Инфосистемы Джет» в Санкт-Петербурге:

Сегодня в регионе наиболее активно развиваются секторы промышленности, энергетики и ритейла. IT-решения и услуги очень востребованы на предприятиях этих секторов, и в настоящее время они являются нашими

основными заказчиками.

Светлана ВРОНСКАЯ,

директор по маркетингу и PR ГК «КОРУС Консалтинг»:

Рынок СЗФО повторяет общие тенденции российского IT-рынка, и запросы клиентов из этого региона такие же, как и в других регионах России. IT-решения, которые были востребованы в 2015 году, прежде всего должны были помочь компаниям быстро оптимизировать деятельность, повысить ее эффективность и, таким образом, показать быстрый ROI. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, такого рода проекты не были заморожены. Отрасли, которые для нас были и остаются приоритетными в СЗФО, это розничная торговля и производство. Третьим сектором, в котором активно идут IT-проекты, является нефтегазовая отрасль: объем работ по внедрению IT-решений в нефтегазе в Санкт-Петербурге и регионе вырастет в следующем году в связи с продолжающимся переездом в СЗФО дочерних и обобщающих структур «Газпром нефти» и «Газпрома».

Николай ЯКИМОВ,

генеральный директор компании «ЛАНИТ Северо-Запад» (ГК ЛАНИТ):

Не раз говорилось, что заказчики Северо-Западного региона достаточно требовательны и настороженно относятся к компаниям, которые работают издалека. Особенность ведения проектов заключается в том, что ресурсы на них должны быть в большинстве своем локальны, так как оперативно и качественно сделать работы с привлечением специалистов из Москвы или других регионов не всегда получается. Важно наличие хорошей проектной

команды и квалифицированного персонала в Северо-Западном регионе.

Проекты становятся все более интересными и все более сложными. Возросло число проектов с обязательной разработкой ПО либо с интеграцией различных систем.

Через офис в каком городе вы работаете с Северо-Западным регионом России?

Максим АРШИНОВ («Энвижн – Северо-Запад»):

В Северо-Западном регионе нашу компанию представляет филиал «Энвижн-Северо-Запад», находящийся в Санкт-Петербурге.

Сергей ИЗОТОВ («X-Com | Системный интегратор»):

У «X-Com | Системный интегратор» есть два офиса: в Москве и в Петербурге.

Михаил ГАВРИЛОВ («Астерос»):

У группы «Астерос» есть собственное представительство в Санкт-Петербурге. Работа на рынке СЗФО группой ведется уже более 11 лет.

Юлия СЕРБИНА («Инфосистемы Джет»):

Филиал нашей компании в Санкт-Петербурге действует уже 11 лет, через него ведется работа в Северо-Западном регионе России. Мы предоставляем весь спектр решений и услуг, содержащихся в портфеле компании.

Светлана ВРОНСКАЯ («КОРУС Консалтинг»):

В Санкт-Петербурге у нашей компании головной офис, поэтому с заказчиками в СЗФО работа ведется из него.

Николай ЯКИМОВ («ЛАНИТ Северо-Запад»):

Наша компания работает через офис в Санкт-Петербурге. В этом году компании исполнится 5 лет.

Есть ли у дистрибьюторов, с которыми вы работаете, региональные склады в СЗФО, или все оборудование для ваших проектов в этом регионе поступает со складов в Санкт-Петербурге или Москве?

Сергей ИЗОТОВ («X-Com | Системный интегратор»):

Нет, склады имеются только в Санкт-Петербурге и Москве.

Михаил ГАВРИЛОВ («Астерос»):

Почти у всех дистрибьюторов, которые, несмотря на включенный режим затягивания поясов, выжили и остались на рынке, есть сильные представительства в регионе, в том числе с обширной сетью складских комплексов. Для нас нет никакого финансового смысла использовать склады дистрибьюторов в Москве: это увеличит стоимость проекта, что на фоне всеобщей оптимизации было бы крайне нелогичным.

Николай ЯКИМОВ («ЛАНИТ Северо-Запад»):

Мы реализуем длительные проекты и используем все возможные логистические схемы. Чаще всего (примерно 80%) это логистика ГК ЛАНИТ.

На каком месте этот регион в вашем бизнесе по отношению к остальным регионам, в которых вы работаете?

Михаил ГАВРИЛОВ («Астерос»):

Согласно структуре выручки «Астерос», основной объем продаж, безусловно, приходится на Москву. Доля представительства «Астерос» в Санкт-Петербурге сейчас порядка 5% продаж. Однако в активе филиала сложные и долгосрочные проекты с локализацией именно в Санкт-Петербурге. Одним из них, например, стал самый сложный проект по созданию инженерной инфраструктуры в рамках реконструкции Главного штаба, входящего в Государственный Эрмитаж. В течение трех лет кропотливых работ одно из величественных зданий Дворцовой площади оснащалось комплексом современных технологичных систем, которые вдохнут новую жизнь в музей и при этом не затронут архитектурно-художественного убранства исторического объекта.

Светлана ВРОНСКАЯ («КОРУС Консалтинг»):

Для нас этот регион является приоритетным.

Покупаете ли вы какую-нибудь продукцию у ритейлеров?

Максим АРШИНОВ («Энвижн – Северо-Запад»):

Нет. Наши бизнес-процессы не предполагают использования услуг ритейлеров.

Сергей ИЗОТОВ («Х-Сот | Системный интегратор»):

Мы осуществляем закупки только у дистрибьюторов – «Марвел», OCS Distribution, Treolan, ELKO, «Мерлион», «Ресурс-Медиа», ОЛДИ.

Юлия СЕРБИНА («ИнфосистемыДжет»):

Оборудование и ПО для проектов, которые мы выполняем, может поставляться как через дистрибьюторов, так и напрямую от производителей – с рядом вендоров у нас есть прямые контракты. Как именно будет выстраиваться логистическая цепочка, зависит от задач и потребностей конкретного заказчика.

Николай ЯКИМОВ («ЛАНИТ Северо-Запад»):

Покупаем, но в незначительном количестве: примерно 1% от общего объема закупок.

Что изменилось за последние два года в работе с госкомпаниями?

Максим АРШИНОВ («Энвижн – Северо-Запад»):

За это время заметно уменьшились масштабы проектов. В первую очередь это связано с необходимостью обслуживать и поддерживать уже внедренные комплексы, что привело к увеличению числа сервисных контрактов.

Сергей ИЗОТОВ («X-Com | Системный интегратор»):

Госкомпании стали осуществлять закупку под проекты только через проведение тендеров.

Михаил ГАВРИЛОВ («Астерос»):

Мы практически не работаем с заказчиками из городских администраций по причине того, что рынок IT-услуг СЗФО для данной категории клиентов в значительной мере монополизирован.

Юлия СЕРБИНА («ИнфосистемыДжет»):

Заказчики из госсектора традиционно являются более инертными, чем коммерческие, – их деятельность более формализована, сильнее регулируется. Между тем и коммерческие, и государственные компании сегодня находятся в одинаковой ситуации – те и другие должны достигать поставленных целей в условиях строгой экономии и урезания бюджетов.

Николай ЯКИМОВ («ЛАНИТ Северо-Запад»):

Кардинальных изменений не замечено. Тем не менее госкомпании чаще начинают задумываться о конечной цели реализации того или иного проекта и более внимательно распределяют бюджеты. Изменения проходят медленно.

Можете назвать интеграторов, которые прекратили работу в Северо-Западном регионе России?

Максим АРШИНОВ («Энвижн – Северо-Запад»):

Многие интеграторы уменьшили объемы своего бизнеса, оставив только ключевые направления, однако из прекративших работу на память приходит только «Микротест».

Сергей ИЗОТОВ («X-Com | Системный интегратор»):

Из крупных игроков IT-рынка в этом регионе никто не прекратил своей деятельности.

Материал опубликован в еженедельнике IT Weekly от 1.02.2016.

