

# Сергей Коровкин: «Это был эволюционный, а не революционный год»



Компания OmegaSoftware специализируется на разработке систем управления производством для предприятий Беларуси и зарубежья. 14 лет работы компании помогли ей создать сегодняшнюю версию системы Omega Production, которую можно назвать визитной карточкой белорусской промышленности в сфере ИТ. Об итогах 2010 г. в сфере внедрения информационных технологий на предприятиях реального сектора экономики мы беседуем с директором компании OmegaSoftware Сергеем КОРОВКИНЫМ.

– В качестве итога 2010 г. я бы в первую очередь отметил то, что промышленные предприятия СНГ в большинстве своем оправались от экономического кризиса и это позволило им усилить свое внимание к внедрению информационных технологий. ИТ-рынок сильно оживился. Порадовало и то, что активизировали свою деятельность конкуренты нашей компании.

– **Почему вас радует, что растут конкуренты?**

– Это подстегивает нас к поиску новых и к расширению функционала существующих ИТ-решений. У нашей компании появляется больше возможностей сравнивать различные подходы, конкретные продукты. Если на рынке высокая конкуренция, то более быстрыми темпами идут исследования предметной области, генерируется большее число инноваций. При этом тот, кто способен эффективно «пропускать через себя» весь массив нового, грамотно использовать наиболее ценное, выбирать верный путь развития, тот выигрывает. Поскольку мы на рынке чувствуем себя уверенно, набираем обороты, то нам высокая конкуренция на руку.

– **Значит, 2010 г. для вас сложился удачно?**

– Да. Нас радует, что удастся выигрывать крупные тендеры. Скажем, недавно мы начали работать с концерном «Уралвагонзавод». Вообще, в 2010 г. произо-

шло довольно много значимых для нашей компании событий, к примеру, мы стали стратегическим партнером концерна «Роскосмос», вошли в состав Парка высоких технологий Беларуси. В целом год получился очень насыщенным.

– **А стал ли 2010 г. знаковым для всей ИТ-отрасли? Появились ли на рынке новые прорывные ИТ-решения?**

– Я лично значимых технологических прорывов, скачков не заметил. С моей точки зрения, 2010 г. стал эволюционным, а не революционным.

– **Ваша компания начинала свою деятельность на белорусских предприятиях, а сегодня активно работает в том числе в России. Отечественным разработчикам выгоднее и интереснее сотрудничать с российскими заказчиками? Если да, то почему?**

– Будем говорить откровенно: в России наши услуги выше ценятся и с предприятиями проще договариваться, поскольку они понимают, сколько стоят информационные технологии. Мы плотно работаем с белорусскими заказчиками и очень их ценим, но, скажу честно, у многих наших директоров все еще старое видение того, сколько стоят проекты по автоматизации.

– **Может быть, отечественные предприятия привыкли многое получать с помощью государства?**

– Действительно, в Беларуси заводы и фабрики несколько «разбалованы», что ли, госпрограммами, не всегда проявляют высокую собственную инициативу. Большое

значение имеет и уровень конкуренции на рынке, его жесткость. В России, если не успел обеспечить высокую производительность труда, хорошую адаптивность и управляемость бизнеса, то ты – банкрот. В Беларуси экономическая жизнь «мягче», что сказывается на темпах внедрения информационных технологий. Но, думаю, 2011 г. внесет тут свои коррективы.

– **Существенную роль в усилении внимания к внедрению информационных технологий должны сыграть ИТ-директора. Эти должности в 2011 г. появятся на многих белорусских предприятиях. Работая на российском рынке, вы могли оценить, как институт ИТ-директоров действует там. Каковы ваши наблюдения?**

– Формирование сообщества ИТ-практиков – актуальная задача для нашей страны. Наша компания активно взаимодействует с клубами ИТ-директоров России, и мы видим, что они приносят большую пользу. Думаю, российский опыт в этой части можно и нужно перенимать.

– **Нет такого, что профессионалы, работающие на различных предприятиях, не слишком охотно делятся своими наработками, передают ноу-хау?**

– Общение между ними идет открыто и продуктивно. Со случаями отказа в помощи, в консультировании коллег с других предприятий я ни разу не сталкивался.

– **Зато среди ИТ-разработчиков такого «братского» отношения друг к**

### другу наверняка не наблюдается? Конкуренция за клиентов жесткая?

– Игроков на рынке достаточно много, и их число в 2010 г., по моим подсчетам, только выросло. К региону СНГ все более активно начинают проявлять внимание иностранные фирмы. В том сегменте рынка, где работает наша компания, серьезных конкурентов насчитывается пять, остальных можно отнести к «массовке».

### – По вашей оценке, сильно ли отличаются по качеству, функционалу и т.п. предлагаемые сегодня различными разработчиками ИТ-системы для промышленных предприятий?

– Да, в принципе, все основные системы неплохи. Другое дело, что могут быть лучше или хуже проработаны отдельные их части. Где-то лучше выполнен модуль управления инженерными данными, а где-то – модуль производства или что-то еще. Каждая система – как готовый костюм, который обязательно нужно примерять. Иногда он сразу отлично «сидит», порой его подгоняют под фигуру, а бывает, что перешить под покупателя невозможно.

### – Как заказчикам разобраться в существующем разнообразии предложений и сделать верный выбор?

– Ряд предприятий перед проведением тендера устраивают просмотры систем, внедренных у других схожих субъектов хозяйствования. Эти «смотрины» позволяют многое расставить по своим местам. Если вдобавок дать претендентам выполнить ту или иную задачу, а затем сравнить полученные от них результаты, то ты приобретаешь своеобразную гарантию, что твой проект будет реализован именно так, как нужно. Обязательно нужно учитывать, сколько стоили аналогичные проекты и как быстро они выполнялись. Еще бы посоветовал перед тендером провести аудит своей нынешней ИТ-системы. Иногда бывает, что не стоит «гнаться за журавлем в небе», упуская «синицу» из рук и изменяя не самую худшую ИТ-структуру. Могу привести пример дагестанского предприятия «Азимут», с которым мы недавно начали работать. У них часть системы уже сейчас очень хорошо реализована. Да, она основана на устаревшей технологической платформе, но одновременно неплохо адаптирована под ключевые локальные требования. Удачные решения менять не надо, их нужно только модернизировать и дополнять. Понять, что именно вы имеете, что с этим лучше делать дальше, и призван помочь ИТ-аудит. Увы, в секторе ИТ для промышленности толковых аудиторов не так уж много. В промышленности и цикл

производства сложный, и сами изделия, и бизнес-процессы.

### – Насколько остро сегодня на повестке дня стоит вопрос недобросовестной конкуренции, «откатов»?

– Что касается Беларуси, мы с такими негативными эпизодами вообще никогда не встречались. А в России эпоха этих явлений подходит к концу. В последнее время рынок стал другим. Собственникам предприятий нужно развивать их, и ИТ-директорам сейчас обычно хорошо платят, так что у них нет стремления искать прибавку на стороне. Кроме того, на российских предприятиях появляется практика материальных поощрений руководства и сотрудников ИТ-отделов при быстром и успешном внедрении ИТ-систем. Спрашивается, зачем кому-то в таких условиях рисковать и брать взятки, если можно выбрать реально наилучшее ИТ-решение и в результате совершенно легально получить от своего предприятия премию?

### – Если сравнить зарплаты руководителей ИТ-подразделений предприятий в Беларуси и за рубежом, как они соотносятся, справедлив ли их уровень?

– Белорусским ИТ-специалистам нужно платить больше, чем они получают сейчас.

#### – На сколько?

– Я считаю, что зарплаты руководителей ИТ-отделов промышленных предприятий должны быть сравнимыми с зарплатами работников отечественных ИТ-компаний. Работы они выполняют не меньше, а может, и больше. Значит, и зарабатывать должны примерно столько же. Только таким образом можно решить проблему «вымывания» кадров.

### – Кадровая проблема в 2010 г. была ключевой для ИТ-отрасли Беларуси. Ваша компания за истекший год по числу сотрудников выросла на 25%. Как думаете, на сколько она могла бы вырасти больше, если бы ИТ-специалистов на трудовом рынке было в избытке?

– Я убежден, что слишком быстро расти – это плохо. Те темпы роста, которые демонстрирует OmegaSoftware в последние несколько лет, – оптимальные. 30% роста было бы уже многовато. При таком показателе становится сложно качественно интегрировать новых сотрудников в коллектив, передавать им необходимые специфические навыки, умения, компетенции.

### – То есть стремительное развитие экспортоориентированной ИТ-отрасли Беларуси, прописанное в со-

### ответствующей госпрограмме, на ваш взгляд, может упереться в проблемы роста?

– Во всяком случае, по тем направлениям деятельности, которыми занимается наша компания, трудности возникнуть могут. К примеру, сегодня мы не берем столько заказов, сколько, в принципе, могли бы взять. Мы понимаем, что заказы мало взять, их затем надо качественно выполнить. Впрочем, возможно, в других нишах ИТ-рынка ситуация проще, чем в промышленной, и там расти можно быстрее.

### – Каковы планы вашей компании на 2011 г.?

– Намерены активно развиваться. Что касается нашей системы Omega Production, в следующем году мы перейдем на новую технологическую платформу. Это логическое продолжение уже сделанного. Считаю, каждые пять лет систему нужно существенно модернизировать, поднимаясь на новый уровень. 2010 г. стал годом подготовки к очередному такому шагу, а в 2011 г. он будет окончательно сделан.

### – На чем бы вы посоветовали сосредоточить свое профессиональное внимание в 2011 г. руководителям ИТ-подразделений промышленных предприятий?

– Предприятиям, у которых автоматизацией охвачены все сферы их деятельности и решены почти все первоочередные проблемы, нужно переходить на качественно новый уровень и внедрять системы анализа хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования для высшего руководства. Подобные системы на просторах СНГ встречаются все еще очень редко, хотя польза от них высока. Руководители предприятий должны четко знать, куда и как они движутся, что они имеют на данный момент и где у них «узкие места» – не с опозданием в 1-2 недели, а максимально оперативно.

Тем, кто находится на середине пути автоматизации, нужно просто двигаться дальше, присматриваясь к решениям, которые внедряют лидеры.

Ну а тем предприятиям, у которых в сфере ИТ почти ничего не сделано, нужно провести ревизию своих бизнес-процессов и наконец приступить к процессу автоматизации. При этом я, например, сторонник комплексной автоматизации. Соответственно, советую им внедрять комплексные решения.

**Владимир ВЕРНИЧ**