

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Отечественный ИТ-рынок будет расти благодаря государственной поддержке.

- Андрей Москаленко -

Сегодня государство становится активным заказчиком и регулирующим органом для отечественной отрасли информационно-коммуникационных технологий. Президент Дмитрий Медведев назвал развитие ИКТ в числе пяти приоритетных направлений модернизации российской экономики. Глава Минкомсвязи Игорь Щеголев отметил, что хотел бы получить от отечественных ИТ-компаний интеллектуальные и инновационные продукты. О том, как претворяется в жизнь стратегия развития информационного общества, в интервью «Профилю» рассказал Алексей Нашекин, генеральный директор компании «Энвижн Груп» — российского интеллектуального интегратора и разработчика инновационных ИКТ-решений для автоматизации промышленных компаний и государственных структур.

— В чем, на ваш взгляд, должно выражаться участие государства в развитии ИКТ?

— Госсектор традиционно является одним из крупнейших потребителей ИКТ в России. Сегодня определены новые приоритеты в информатизации страны: на смену задачам автоматизации работы госучреждений пришли новые, более сложные требования по обеспечению госуслуг населению в электронном виде. Эта стратегия представлена в концепции создания в России информационного общества и «электронного правительства».

Наличие и запуск программы, реализация которой требует несколько лет, уже стали хорошим стимулом для развития национальных ИКТ и открыли новые возможности перед российскими операторами связи и ИТ-компаниями. Тем не менее, есть конкретные действия, которые ИКТ-отрасль ждет от государства.

Например, в рамках реализуемых программ, на конкурсной основе и при условии качественного выполнения работ, отечественным компаниям должны быть предоставлены гарантированные объемы заказов, включая заказы на оказание комплексной сервисной поддержки. Очень важно установить для государственных корпораций и госструктур фиксированные квоты на закупку отечественного оборудования и программного обеспечения, особенно при наличии конкурирующих аналогов. Наблюдаемый сегодня дисбаланс в таможенных пошлинах на ввозимую продукцию и комплектующие приводит к тому, что ввести готовое телекоммуникационное оборудование стоит дешевле, чем его составляющие, а это означает, что выигрывает готовый западный продукт.

Остается острой проблема высоких налогов на прибыль: для стимулирования российского ИКТ-производителя необходимо снижать налоговое бремя. Кроме этого, необходимо стимулирование экспорта наукоемкой продукции и программного обеспечения.



ДОСЬЕ

ЗАО «ЭНВИЖН ГРУП» — российский интеллектуальный интегратор и разработчик инновационных ИКТ-решений, владеющий полным комплексом технологий, экспертизы и отраслевых решений для коммерческих компаний и государственных организаций. Входит в ТОП-10 крупнейших ИТ-компаний и ТОП-500 крупнейших компаний России. «Энвижн Груп» способен решать весь комплекс задач, связанный с использованием информационных технологий практически во всех отраслях экономики.

В условиях сокращения экономики на рынке выживают только финансово стабильные ИКТ-компании, имеющие диверсифицированный бизнес, и которые, по сути, являются ИТ-холдингами. Именно такие национальные лидеры в области высоких технологий способны победить недоверие со стороны российского заказчика к российскому же решению. Поддержка подобных структур, как активных

участников становления российской экономики, а также государственные инвестиции в создание интеллектуальной инфраструктуры, необходимой для развития отраслей, станут действенными мерами по поддержке отечественной ИКТ-отрасли.

— Примеров таких холдингов не много, мало кто из ИКТ-компаний может оказать такой спектр услуг. Что предлагает сегодня заказчик ваша компания?

— «Энвижн Груп» — это интеллектуальный интегратор, главное отличие которого состоит в умении создать для каждого заказчика, вне зависимости от отрасли, где он работает, комплексные высокотехнологичные и уникальные ИКТ-решения. Эти решения — интеграция собственных инновационных технологий, сторонних отечественных разработок и решений мировых ИКТ-производителей. Здесь речь идет о клиенто-ориентированном подходе, при котором заказчик получает весь комплекс услуг — от консалтинга и разработки концептуальных документов до создания и внедрения интеллектуальных решений, а также полную сервисную поддержку.

Накопленный проектный опыт позволяет нам создавать программно-аппаратные вертикальные отраслевые решения, в которых заложены тренды будущего. Например, мы разработали универсальную интеграционную платформу «NaViГатор» для создания полнофункциональных центров управления в масштабах отрасли. Разработанная платформа успешно внедрена в ситуационно-кризисном центре Росатома, сейчас ведутся работы по ее внедрению в других федеральных агентствах. Платформой интересуются многие крупные распределенные корпорации и ведомства, так как аналогов решению, которое создает центр управления любой организацией, нет.

Другим нашим решением является информационная система, обеспечивающая предоставление государственных услуг в электронном виде (в режиме одного окна) и победившая в конкурсе «Лучшие десять ИТ-проектов для госсектора». Система успешно внедрена нами в Москве, сейчас планируется тиражирование системы в регионах.

Специально для операторов связи «Энвижн Груп» представила в этом году свои новые решения — это NViewGo

и iNnoVativeGeneration Suite. Первое включает в себя систему активации сервисов, комплекс по автоматизации деятельности оператора и портал управления услугами. Второе — iNnoVativeGeneration Suite — позволяет операторам связи предоставлять клиентам новые сервисы, например, обеспечение информационной безопасностью, удаленное резервное копирование, голосовой чат, видеоконференцсвязь по требованию и

боты знания и моментально применять их для достижения целей. Главный актив компании — это интеллектуальный потенциал наших экспертов, у нас накоплена уникальная экспертиза, которой больше ни у кого нет. Мы инвестируем миллионы рублей в развитие сотрудников, поскольку совершенствование и обучение персонала являются фундаментом для работы интеллектуального интегратора и

означало увеличение доли рынка.

Мы не сокращали своих сотрудников, а продолжили привлекать лучших специалистов отрасли и открывать новые представительства. Сегодня «Энвижн Груп» — это более 750 сертифицированных специалистов, работающих в представительствах компании во всех федеральных округах России и странах СНГ. Мы сохранили отношения со всеми нашими стратегическими заказчиками, которых более ста — это, например, «Ростелеком», Росатом, Росимущество, «РоснаноТех», «Росгорстрах», Россельхозбанк, а также приступили к реализации новых проектов — для «ЦентрТелеком», «Сибирьтелеком», РЖД, Федеральной службы судебных приставов РФ, Газпромбанка, X5 Retail Group, группы «ИСТ-ЛАЙН» и др. Сегодня мы работаем во всех стратегических отраслях экономики благодаря политике диверсификации бизнеса. Компания реализует проекты для государственных организаций, национальных корпораций, операторов связи, в финансовом секторе и энергетике.

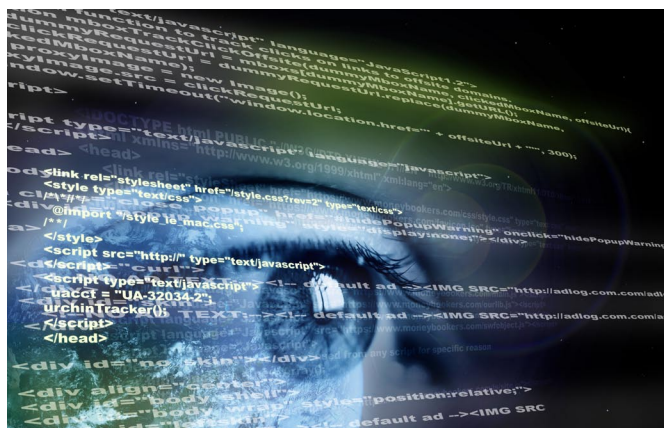
— С какими результатами компания закончит 2009 год? Какие планы на будущее?

— Последние пять лет мы росли на 70–90% в год, а по результатам 2008-го финансового года показали рост 112%. По итогам 2009 года наша выручка останется на уровне 2008 года и составит порядка полумиллиарда долларов.

В наступающем году я вижу новые возможности для развития нашей компании как интеллектуального интегратора: мы продолжим наращивать присутствие в регионах, продвигать на рынок новые высокотехнологичные решения и комплексные услуги, развивать бизнес. Но, прежде всего, мы видим себя как активного участника в развитии интеллектуального потенциала страны и готовы сделать всё, чтобы вывести нашу страну в лидеры в области интеллектуальных и инновационных решений. ■



Мы видим себя как активного участника в развитии интеллектуального потенциала страны и готовы сделать всё, чтобы вывести Россию в лидеры в области инновационных решений.



«виртуальный телефонный номер». Системы внедрены некоторыми крупными российскими операторами — например, «Центральным телеграфом», «Голден Телекомом» (до вхождения его в состав «ВымпелКома») — и показали высокую эффективность применения.

Наша уникальность — это экология интеллекта, как способность создавать самостоятельно и быстро осваивать нужные для ра-

его главным конкурентным преимуществом.

— Сказался ли экономический спад на ИТ-рынке в целом? Пришлось ли вам сокращать персонал?

— Сегодня сокращение ИТ-рынка в разных секторах составляет от 20 до 80% при общем падении экономики на 8%. Основной целью нашей компании стало сохранение завоеванных позиций, что в данных рыночных условиях фактически