

Проектная дистрибуция как драйвер украинской экономики

Сейчас, когда ключевые макроэкономические показатели в стране постепенно начинают расти после недавнего кризиса, все еще открытым остается вопрос: «Какие отрасли станут основными драйверами экономики в ближайшем будущем?». Прогнозы чаще всего сходятся на телекоме, госсекторе, АПК и экспорте ИТ-услуг.



Сергей КУРИЛЕНКО,
управляющий департаментом
проектной дистрибуции компании МТІ

Сергей Куриленко, управляющий департаментом проектной дистрибуции МТІ — одного из крупнейших на сегодняшний день поставщиков высокотехнологичного оборудования и ИТ-решений, — убежден, что нынешнее и будущее экономики во многом зависит от реализации инфраструктурных проектов, задача которых — усовершенствовать каждую индустрию и улучшить все сферы жизни. Успешно подтверждают это зарубежный опыт и мировые тренды. Эксперт отмечает, что в ближайшее время в Украине количество таких проектов будет только расти, что принесет положительные изменения для многих секторов экономики. Правда, только в том случае, если государство захочет двигаться вперед.

— Какую роль, по вашему мнению, играет проектная дистрибуция в жизни украинской экономики?

Я часто говорю, что рынок проектной дистрибуции — это тот самый локомотив, который нужен для развития экономики страны. Сегодня, особенно в Украине, в различных секторах промышленности и в самых разных уголках страны благодаря возможности региональных властей решать многие вопросы самостоятельно возникает множество интересных проектов, способных стать настоящими драйверами экономики. Но далеко не всегда авторы проектов понимают, как их можно реализовать и что модернизация инфраструктуры или привнесение новых ИТ-решений может радикально изменить модель бизнеса или даже целой сферы жизнедеятельности.

В этот момент проектный дистрибьютор должен подхватить инициативу — проанализировать проект, предложить свой вариант его реализации

и показать различные пути развития. Фактически, задача для нас и наших партнеров — системных интеграторов — в первую очередь сводится к обучению рынка. Мы подаем свою экспертную точку зрения о целесообразности применения современных решений, их эффективности, о новых технологиях, которые качественно проявили себя в передовых странах.

— В нашей стране это востребовано? В каких сферах?

Если говорить о сегментах, где сегодня решения проектной дистрибуции действительно востребованы, то на первом месте — госсектор. Благодаря зарубежным инвестициям от МВФ, ЕБРР, USAID и других, наши госорганы постепенно движутся к модели т.н. «единого окна» для различных сервисов. Многие украинцы, например, уже ощутили изменения, пользуясь центрами обслуживания по типу «Готово». Также государство активно занялось развитием проектов «умных городов». И тут мы, конечно, технологически готовы внедрять различные решения, но пока есть некоторые препятствия на этом пути, например, в части законодательства.

Еще одним примером проекта-драйвера является модернизация в сфере энергетики. В условиях кризиса на украинском энергетическом рынке, продолжающегося последние несколько лет, мне кажется очевидным возникновение различных проектов, направленных на стабилизацию отрасли. Таким проектом может стать, например, постройка централизованной системы учета энергоносителей. Или же внедрение любого другого решения масштаба государства. Причем подобные проекты на рынке энергетики могут не только

помочь стране сэкономить бюджетные средства, но также будут очень важными и с социальной точки зрения.

Не стоит забывать и про рынок телекоммуникаций. Сейчас, когда тендеры на 4G-частоты завершились, стоит ожидать всплеска новых проектов от наших мобильных операторов. Ведь запуск LTE требует не только замены или модернизации оборудования, но и радикальной смены подхода к услугам, предоставляемым абонентам. И поверьте, те изменения, которые мы все увидели после запуска 3G-сетей, — это еще цветочки по сравнению с тем, что нас ждет в ближайшие годы. Именно в таких ситуациях, когда меняется вся парадигма ведения бизнеса, приходят на выручку концепции проектной дистрибуции решений.

— А что насчет банковского сектора, который всегда был достаточно активен?

Я бы сказал, что банковский сектор затаил дыхание. С 2009 года практически все банки Украины (кроме, пожалуй, одного) функционировали в режиме отложенной модернизации. И, учитывая динамику кризисного периода в стране, уже в ближайшее время топ-20 украинских банков начнут этот спрос удовлетворять. Вряд ли нам стоит ожидать одномоментного «взрыва», но отложенный спрос однозначно даст о себе знать.

— Что вы, как компания, предлагаете рынку?

В каждом из вышеупомянутых важных экономических секторов нам, как оператору рынка, сейчас есть что предложить. Дело даже не только в доступе к квалифицированным специалистам или помощи в реализации идей. Мы фактически стали точкой входа современных решений и передовых трендов на украинский рынок. Наша задача — дать партнеру уверенность в том, что за ним стоит поддержка, способная помочь в любом вопросе — от разработки технических концепций до бюрократических нюансов. Особенно это важно, когда в Украине реализуется проект с участием иностранных партнеров.

Сейчас мы надеемся, что концепция проектной дистрибуции сможет по-настоящему открыть для Украины окно ключевых зарубежных тенденций: облачных вычислений, программных решений, IoT и др. Ведь хотя в частных случаях эти технологии уже присутствуют в нашей стране, в полной мере ощутить их преимущества можно будет уже только при повсеместном внедрении.



Беседовал
Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ