

Три складові

30 років успіху

SNT
Systems. Networks. Technologies



На ринку системної інтеграції України постійно з'являються нові компанії, які досягають певного рівня розвитку, потім зникають, або реінкарнують. Але існує компанія, яка вдало поєднала довгу історію та стабільні лідерські позиції на ринку. Багатох цікавить секрет такого успіху, і редакція журналу «Мережі та Бізнес» скористалась нагодою поспілкуватись на цю тему із Юрієм ЛИСЕЦЬКИМ, засновником та керівником компанії SNT Ukraine.

Нещодавно SNT Ukraine відзначила свій 30-річний ювілей — наші вітання! Розкажіть про місію компанії на момент створення, як вона змінювалася за ці роки?

Дякую. На момент створення у 1993 році компанія формувалася своє завдання як «Інтеграція апаратних та програмних ІТ-систем». Тоді цей процес був зовсім новим для ринку. З того часу ІТ повністю охопили всі сфери суспільного та приватного життя, вимоги до них, зокрема й безпекові, принципово змінились, і сьогодні наша місія звучить значно універсальніше: «Ефективна та безпечна діджиталізація».

Місія змінювалась відповідно до вимог часу, але цінності, на яких побудована компанія, залишаються незмінними. По-перше, це безумовна надійність: ми завжди виконуємо свої зобов'язання перед замовниками та партнерами. По-друге — інноваційність: у нашій історії багато складних проектів на базі технологій та рішень, які до нас ніхто в Україні не впроваджував. По-третє — професіоналізм: у нас видатна команда фахівців, яка здатна вирішувати завдання найвищого рівня складності.

Вважаю, що саме поєднання цих принципів є основою нашої стабільності на такому турбулентному ринку системної інтеграції, як український.

Розкажіть, як працюєте із замовниками, як будувате відносини з ними?

Компанія завжди активно працювала з телеком-провайдерами, банківськими установами, підприємствами

паливно-енергетичної галузі, а в останні роки — з силовими структурами. Ще одна, особлива та досить численна група замовників — це офіси глобальних міжнародних корпорацій у нашій країні. Вважаю, їм подобається наш європейський підхід до справ.

У відносинах із замовниками ми сповідуємо підхід Extra Mile, що означає використання своїх професійних знань та досвіду для замовників навіть з перевищенням вимог конкретного проекту. Рівень команди дозволяє нам працювати таким чином. Цей підхід завжди себе виправдовує: особливо він допомагає будувати горизонтальні зв'язки з фахівцями ІТ-підрозділів замовників, і завдяки цьому ми просто починаємо працювати з ними як єдина команда. Тому наш девіз: «Ми завжди робимо більше» (Always Extra Mile).

Розкажіть про стратегію та досягнення компанії у партнерських відносинах.

Фокус нашої партнерської політики — на співробітництві з А-брендами, глобальними ІТ-виробниками «найвищого ґатунку», які є справжніми лідерами. Також принциповою для нас є мультивендорність: за всіма основними напрямками ми завжди можемо запропонувати замовнику альтернативні рішення на апаратно-програмних платформах різних виробників.

Разом із замовниками та командою партнерські відносини — це одна з трьох основних складових нашого успіху. Тому ми інвестуємо багато зусиль та ресурсів у їх розвиток, що завжди приносить результати. Наприклад, ми були першим партнером Hewlett-Packard та стали першим

золотим партнером Cisco в Україні, володіємо унікальним набором треків та експертиз від Oracle, маємо високі партнерські статуси у інших ключових виробників, таких як Dell Technologies, Hitachi Vantara, Microsoft тощо.

Як Ви оцінюєте результати компанії у 2023 році?

З огляду на військовий стан в країні ми досягли гарних результатів. Так, наша компанія сплатила у бюджет країни 1,25 млн грн податків на кожного співробітника та окремо надала значні обсяги адресної допомоги структурним підрозділам ЗСУ, СБУ та НГУ. Вважаю, що такий показник ефективності — один з найкращих не тільки у IT-галузі, але і в країні в цілому.

Назвіть найбільш серйозні, на Вашу думку, виклики, які пододала компанія на своєму шляху.

Ми долали ті самі виклики, що поставали перед усіма українськими інтеграторами. Спочатку — важке економічне становище молодій державі, потім — фінансова криза 2008 р. та її відлуння у 2011 р., початок агресії проти України у 2014, епідемія COVID-19, яка незрозуміло куди поділась — все це суттєво відзначалось на економічній активності країни, а отже, і на наших ключових замовниках. Всі ці кризи ми долали за рахунок своєї професійності, розвинених відносин з замовниками та партнерами.

Найскладніший виклик — повномасштабне вторгнення росії, яке поставило економіку всієї країни у найважчі умови. Наш шлях до подолання цього виклику такий, як і у всіх: інтенсивна щоденна праця заради перемоги.

Щодо розвитку: яким Ви бачите майбутнє системної інтеграції? Які тенденції будуть домінувати в найближчі роки?

Зрозуміло, що кібербезпека буде займати все більше місця у планах та бюджетах компанії будь-якого розміру та галузі, бо ні квантові та біометричні технології, ні штучний інтелект не стануть «срібною кулею» у цьому напрямку. Все більше уваги буде приділятися рішенням з аналітики «великих даних», зокрема неструктурованих, тому що бізнеси завжди будуть шукати всі можливості для підвищення ефективності, а чим якісніше дані оброблені — тим точнішими стають прогнози та правильнішими управлінські рішення.

IT-виробники будуть наполегливо впроваджувати штучний інтелект як засіб покращення функціоналу існуючих рішень та їх подальшої автоматизації. Як завжди, не всі спроби будуть вдалим, як це, наприклад, відбулось із хмарними технологіями, коли багато компаній зіткнулись зі значними складнощами щодо безпеки, адміністрування, керування витратами при роботі з публічними хмарами. Тому зараз вони обирають гібридний підхід, коли приватна, повністю контрольована хмарна інфраструктура, інтегрується з публічною, і це дає синергетичний ефект.

Мій досвід у IT-галузі показує, що справжній революційний розвиток завжди має еволюційну природу.

Як компанія будує та розвиває команду?

Команді ми приділяємо надзвичайну увагу, бо розуміємо, що наша команда — це наш успіх. Тому робимо значні інвестиції у її розвиток та навчання, до того ж рівень наших партнерських відносин та потреб замовників дають нашим фахівцям унікальну можливість працювати з інноваційними технологіями та рішеннями.

Також значну увагу ми приділяємо навчанню молоді. У нас існує програма менторства для молодих фахівців, а ще наша компанія бере участь у програмі удосконалення учбових програм для студентів IT-спеціальностей разом із низкою провідних українських та іноземних університетів, яку фінансує ЄС.

Всі ці зусилля та інвестиції повністю виправдовують себе. Багато співробітників фактично присвятили своє професійне життя нашій компанії. Ми дуже цінуємо це та багато робимо для того, щоб вони і далі залишались з нами. Завдяки такій команді сертифікованих фахівців наша компанія може впевнено працювати з найбільшими замовниками в країні та реалізовувати найскладніші проекти для них.

Як компанія відсвяткувала 30-річний ювілей?

Святкування для замовників та партнерів ми відклали на «після перемоги». А всередині компанії ми привітали та нагородили працівників за тривалу та бездоганну роботу. Особливо відзначили тих, хто працює в компанії більше 15 років, а це — майже 50% нашої команди.

Ви — полковник запасу, доктор технічних наук, автор численних наукових статей і монографій та успішний бізнесмен у висококонкурентній IT-галузі. Чи допомогла Вам така багатовекторність у бізнесі?

Скажу більше: не просто допомогла, а зробила його успішним. Військова служба сформувала внутрішню дисципліну, надала навички керування людьми, а головне — навчила приймати рішення та нести за них відповідальність. Науковий досвід додав уміння застосовувати системний аналіз та системний підхід до розв'язання складних завдань. Всі ці здобутки допомагають у керівництві такою високоінтелектуальною компанією, як SNT Ukraine.

Які у Вас хобі? Що Вам подобається за межами професійної діяльності?

У мирному житті — це дайвінг та гірські лижі, але зрозуміло, що вони не на часі. Сподіваюсь повернутись до цих занять після завершення війни.

А зараз у всіх, хто може щось робити в нашій країні, найкращим хобі має бути допомога ЗСУ. Я цим хобі активно займаюсь вже більше 10 років.