

# Повышение спроса на российские IT-решения как драйвер двукратного роста бизнеса

Проектный подход к управлению эффективен даже в условиях неопределенности. Он обеспечивает гибкую адаптацию к новым обстоятельствам и развитие бизнеса. Это подтверждает пример компании iFellow. Ее генеральный директор Александр Молодцов — признанный эксперт в области управления проектами. Он рассказал «Б.О» о достигнутых бизнес-результатах и поделился своим видением ситуации на российском IT-рынке

Текст

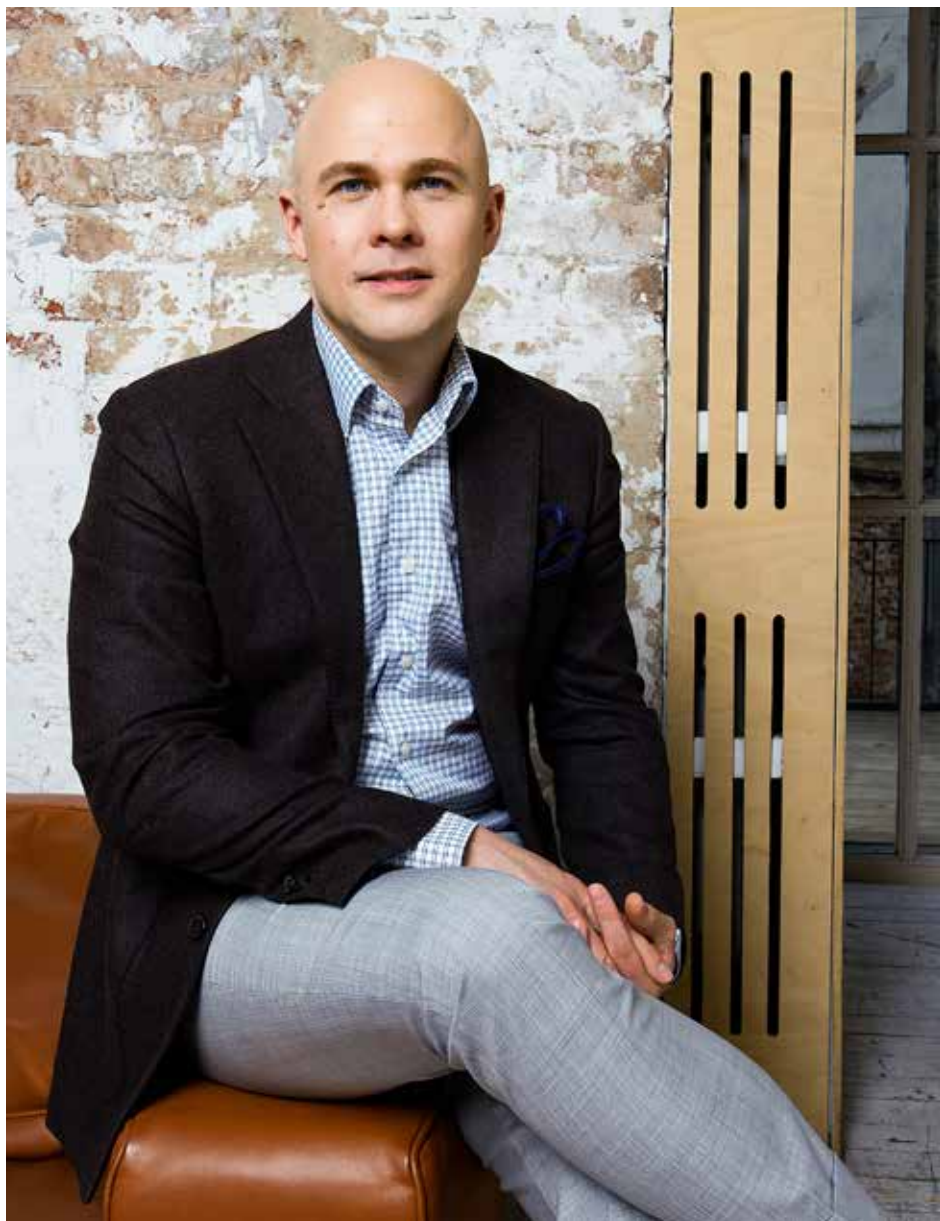
**АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,**  
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Александр, как вы — выпускник двух вузов по специальностям «Банковское дело» и «Оценка бизнеса» — начали заниматься проектной деятельностью в сфере IT?

— Так получилось, что обе мои специальности оказались на стыке финансов и информационных технологий. Все, связанное с IT, было для меня крайне интересным. Вот почему, узнав о том, что компании «Лукойл-Информ» требуются администраторы проекта, я решил попробовать себя в этой роли. И, поскольку к тому времени я уже имел опыт работы в СберБанке, меня приняли на эту позицию и включили в масштабный долгосрочный проект внедрения системы SAP R/3 в нефтяной компании «Лукойл». Так я впервые узнал, что такое проектный офис, какие задачи решает руководитель проектов. В дальнейшем это пригодилось мне в банке «Уралсиб».

— После этого вы более 10 лет совершенствовались в направлении проектной деятельности на стороне заказчика. Что заставило вас перейти в противоположную команду?

— Меня всегда привлекала возможность попробовать себя в качестве предпринимателя, и свою работу в крупных компаниях я совмещал с развитием собственных проектов. Это были небольшие стартапы, не связанные с основной деятельностью и никогда не конкурировавшие с ней.



Однажды я понял, что в этом направлении и нужно двигаться. В подобном стремлении я был не одинок, у меня были друзья-единомышленники. Из этого дружеского общения выросли две IT-компании: первая — основанная мной iFellow, а вторая — компания моего друга. Мы иногда встречаемся с ним, рассказываем о своих результатах и вспоминаем, как когда-то спорили, сидя на подоконнике.

— **Какие открытия вы сделали для себя, когда сменили статус наемного работника на статус предпринимателя?**

**Первое, что я понял: начиная свой бизнес, не стоит рассчитывать на помощь друзей и бывших коллег.**

Надо исходить из собственного понимания ситуации и потребностей рынка. Так, анализируя, я пришел к выводу, что нет «холодных» и «горячих» продаж, а есть просто продажи. Большое спасибо первому клиенту, поверившему в нас, это очень ценно.

**Второе открытие заключалось в том, что, как только перестаешь работать на крупную компанию, ты прекращаешь ассоциироваться с ней, поскольку за тобой больше нет корпоративного бренда.**

Потенциальные заказчики разговаривают с тобой либо из вежливости, либо потому, что их интересует твоё предложение. Так что iFellow приходилось создавать привлекательную повестку, для того чтобы серьезные компании захотели вступить с нами в диалог.

И это, наверное, самые сложные моменты, которые нужно было осознать для того, чтобы начать развивать свой бизнес.

— **В компании iFellow сложились команды профессионалов в разных областях IT-рынка. Насколько вы погружены в технические детали их деятельности?**

— У меня есть бэкграунд в области программирования и тестирования ПО: когда-то разработка была моим главным хобби, мне был интересен ассемблер и все, что связано с низкоуровневым программированием. Но сегодня передо мной стоят другие задачи — организация процессов нашей группы компаний в целом. При этом я стараюсь оставаться в деталях реализуемых проектов и продуктов, это мне помогает быть в контексте.

— **Как на бизнесе компании iFellow отразились уход с российского рынка крупных глобальных поставщиков софта и железа и смещение фокуса заказчиков на отечественные решения?**

— На этот вопрос можно ответить двояко. С одной стороны, мы и до 2022 года занимались импортозамещением и довольно далеко продвинулись в разработке собственных решений — так, мы создали ERP-систему «Орион» и сервис печатных форм Dokkee. Уход с российского рынка зарубежных компаний-вендоров привел к увеличению спроса заказчиков на такие наши продукты, и в результате это направление бизнеса весь год развивалось ускоренными темпами.

С другой стороны, многие зарубежные компании были нашими клиентами, поэтому их уход обернулся для нас потерями. Однако, поскольку в России финансовая и прочие сферы развиваются довольно активно, рост одного бизнес-направления позволил нам компенсировать падение другого. Иными словами, произошло перераспределение источников дохода, которое обеспечило компании стабильность и дальнейший рост.

— **Как повлияет на расстановку сил на российском IT-рынке уход глобальных игроков?**

— Конкуренция на рынке сегодня есть, она серьезная. И я вижу, что сложились предпосылки для его консолидации — укрупнения средних и больших компаний и поглощения малых крупными игроками. На фоне этих процессов я ожидаю, что в следующем году мы вырастем.

— **Есть ли у вас планы расширять набор импортозамещающих продуктов и сервисов для банков?**

— Мы уже движемся по этому пути: выделили практику по АБС (автоматизированным банковским системам) в отдельное бизнес-направление. Оно включает в себя услуги IT-консалтинга, то есть предварительное обследование бизнес-процессов банка, кастомизацию АБС под потребности заказчика, а также ее интеграцию в IT-ландшафт.

— **Каких результатов по итогам 2022 года вы ожидаете и какие цели ставите перед собой на 2023-й?**

— За три квартала уходящего года мы реализовали много проектов, но их количество — это не главное, поскольку по масштабам они разные. Действительно важны показатели, характеризующие объем бизнеса и его динамику, а также численность сотрудников компании. Мы ставим перед собой довольно амбициозные задачи.

**В текущем году увеличили выручку вдвое. Если говорить о целях на 2023-й, то я ожидаю, что мы снова сможем добиться удвоения бизнеса.**

— **Активизация усилий крупных банков и финтех-компаний в сегменте решений обостряет конкурентную ситуацию?**

— Крупнейшие из них де-факто уже поставляют решения. Мы видим их на рынке и в ряде случаев рассматриваем как конкурентов. Исход такой борьбы может варьироваться в зависимости от сегмента. Я думаю, что крупные финтех-компании скорее пойдут в продуктовое направление, нежели в сервисное. А частные компании — системные интеграторы будут расширять свой спектр услуг. Компания iFellow, конечно, в большей степени сервисная, но в то же время мы разрабатываем собственные продукты. И надо признать, довольно успешно вступаем в конкуренцию с крупными игроками.

BO