

# Юрий Борисов: «РБК работает для большинства крупнейших российских компаний»

**Юрий Федорович, для широкой аудитории РБК — это сайт в интернете, а с недавних пор еще и телевидение. Но судя по данным того же сайта, это только часть вашего бизнеса. Какова все же основная сфера деятельности РБК, и что именно вы продаете на рынке?**

— РБК работает на рынке двенадцатый год. Два основных направления деятельности — информационное агентство и разработка программных решений — хорошо сочетаются друг с другом под единым брендом РБК, но это разные бизнесы, и они по-разному управляются.

На рынке ПО и услуг в информационно-технологической сфере работает «РБК Софт». Компания входит в состав группы компаний ОАО «РБК-Информационные системы» и является одним из крупнейших разработчиков программного обеспечения в России.

Сфера деятельности «РБК Софт» может быть описана как IT-консалтинг и системная интеграция, проведение исследований рынков, разработка и внедрение корпоративных систем управления предприятием и распределенных систем сбора и анализа данных под ключ, создание интернет-сайтов и порталных решений, предоставление услуг хостинга.

Решения «РБК Софт» реализованы на предприятиях государственного сектора, в крупных банках, промышленных компаниях и других организациях. Среди наших клиентов — ФТС России, МЭРТ, Ростат, СКЦ Федерального

агентства по атомной энергии, Минобрнауки РФ, «РОСНО», «Газпром», «Голден Телеком», Metro Cash & Carry, Большой театр.

Высокое качество услуг «РБК Софт» обеспечивается действующей в компании системой менеджмента качества, сертифицированной в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2000.

**Какие преимущества дает использование IT для компаний химической отрасли? В чем заключается специфика построения ваших систем?**

— IT — одно из ключевых конкурентных преимуществ компаний, и все больше химических предприятий приходят к необходимости использования этого инструмента в своей работе. Однако далеко не все осознают спектр новых возможностей для ведения бизнеса от внедрения IT-систем, и то, как успешно интегрировать их в бизнес-процессы. Для предприятий химической отрасли необходимо, с одной стороны, создание собственной систем учета и планирования материальных потоков давальческого сырья, готовой продукции, договоров процессинга, рецептур и пр., и с другой стороны — внедрение систем удаленной работы на основе порталных технологий. Разработкой подобных систем удаленной работы и занимается «РБК Софт».

Основная специфика всех наших решений в том, что они работают. «РБК



Софт» — серьезный игрок на рынке комплексных IT-проектов и системной интеграции. Мы выполняем весь комплекс услуг от оказания консультаций и написания концептуальных документов, до разработки и внедрения информационных систем и поставки необходимого IT-оборудования. И таких систем реализовано немало. Среди наиболее значимых можно назвать: разработку проекта создания внутреннего информационного портала для ФТС России и создание системы учета и контроля автотранспорта АС «Авто-Транспорт»; создание межведомственного портала официальной государственной статистики для Федеральной службы государственной статистики; проведение работ по созданию комплекса информационных систем для «Ситуационно-кризисного центра Минатома России». Кроме того, одним из направлений работ «РБК Софт» является создание электронных торговых площадок.

*Борисов Юрий Федорович — вице-президент компании «РосБизнесКонсалтинг» по работе с федеральными органами власти и крупными монополиями. Родился в 1963 г. Окончил Московский институт народного хозяйства им. Г. В. Плеханова и Академию государственной службы при президенте РФ. Доктор экономических наук. Тема докторской диссертации — «Генезис и развитие монетарной политики России».*

*Член экспертного совета комитета Государственной думы по делам федерации и региональной политике. До прихода в «РосБизнесКонсалтинг» состоял на государственной службе.*

◀ **Что является наибольшей проблемой при организации работы торговой площадки? Платежный сервис или что-то другое?**

— Пожалуй, самое сложное — создать многофункциональный работающий инструмент, полностью интегрированный в бизнес-процессы предприятия. Платежный сервис здесь не менее важен, чем мониторинг цен, обеспечение конфиденциальности, создание дружественного интерфейса, реестра поставщиков, учитывающего весь необходимый набор параметров. В результате обеспечивается главная цель — снижение издержек, благодаря чему электронная торговая площадка быстро окупается.

**Каков в среднем срок окупаемости затрат на интеграцию бизнес-процессов предприятия с торговыми площадками? И что влияет на сокращение этого срока?**

— Электронная торговая площадка, как и ERP-решения, может лечь только на готовые отлаженные бизнес-процессы. Если это условие соблюдается, интеграция пройдет гладко, но, в зависимости от компетентности персонала и подготовленности команды предприятия, может потребоваться разное время, как правило — около года.

**Как вы полагаете, существует ли возможность создания конкурентной среды при электронных торгах на монопольных рынках?**

— На монопольных рынках не может быть конкурентной среды. Электронная площадка — это только форма осуществления сделки. От формы в данном случае меняется многое, но далеко не все.

В то же время, электронная торговая площадка полезна и в этом случае, поскольку определение поставщика — только одна из ее функций. Благодаря другим заложенным в ее функционал возможностям — аналитическим, торговым, расчетным, информационным — руководство получает полный контроль условий сделки.

**Ваша компания занимается разработкой интернет-сайтов компаний. Сколько сегодня стоит сайт для крупной компании, какова в целом емкость этого рынка и перспективы его развития?**

— Разброс цен на интернет-сайты чрезвычайно велик — от нескольких тысяч до нескольких сотен тысяч долларов. Многое зависит от требований к уровню функциональности, дизайну, а также — личностных представлений заказчика, что неминуемо влияет на совокупную стоимость проекта. Бывает, заказчик убежден, что стоимость проекта зависит исключительно от договоренности сто-

рон. Это, безусловно, не так: сайт — такой же продукт, как и, к примеру, мобильный телефон, и соотношение цена-качество является определяющим. Если за сайт готовы заплатить не больше тысячи долларов, то за эти деньги клиент получит только подобие домашней веб-странички, и с таким сайтом бизнес не пойдет не только у банка, но даже у маленькой фирмы. Перспективы не в меру экономных заказчиков хорошо описывает поговорка «скупой платит дважды».

Весь рынок разработки интернет-сайтов можно поделить на три сегмента: небольшие, средние и крупные проекты. Небольшие проекты — это, как правило, кустарные сайты, которые создаются по шаблону и буквально «на коленке». Понятия функциональности, дизайн и логистика — применимы к ним весьма ограниченно. Стоимость таких проектов не превышает 1 500–2 000 долларов.

Стоимость среднего проекта — от 2 000 до 7 000 долларов. Требования к ним, безусловно, выше, но все же не превышают среднего уровня. Такие сайты во множестве встречаются в интернете. Крупные — это проекты от 7 000 долларов, и требования к ним существенно выше.

«РБК Софт» работает в сегменте крупных проектов, поскольку общая себестоимость работ составляет около 6000–7000 долларов.

Проект по созданию интернет-ресурса в самом простом виде складывается из разработки технического задания, дизайна, программирования, наполнения информационными материалами, тестирования. Для этого нужны специалисты, и каждый затрачивает на работу хотя бы по несколько дней. Кроме того, могут потребоваться маркетолог, логистик, фотограф, копирайтер и другие. Как правило — это разные люди, и соединить их в одном специалисте не удастся. Необходимо также учесть управленческие расходы. А при необходимости расширения базового функционала и привлечения к проекту известных профессионалов стоимость может существенно увеличиться.

На выполнение работ по крупному проекту требуется около месяца. При этом необходимо учитывать дополнительное время на согласование отдельных этапов проекта с заказчиком.

По нашим оценкам, объем сегмента крупных проектов составляет около 10 млн долларов, и доля «РБК Софт» на нем — порядка 40–45%. Здесь также работают два других крупных игрока, но по количеству выполненных проектов в год наша компания опережает их. Поэтому долю каждого из них можно оценить приблизительно в 25–35%.

Объем всего рынка создания интер-

нет-сайтов составляет 25–30 млн долларов в год. Доли нижнего и среднего сегментов примерно одинаковы — около 5–10 млн долларов. Сегмент порталных решений здесь не учитывается, поскольку это отдельный рынок. В 2005 году объем рынка создания интернет-сайтов может увеличиться на 100% и достичь отметки 50 млн долларов, и пока здесь нет предпосылок для снижения темпов роста.

Помимо развития рынка создания сайтов, будет расти и рынок создания интернет-порталов, и темпы его роста будут опережать все остальные IT-направления. Здесь можно говорить о 200% в год, но эта цифра может быть и больше.

**Приходилось ли вам работать с промышленным сектором? Какими, по вашему мнению, должны быть сайты крупных предприятий?**

— Крупных и интересных проектов много, мы работаем для большинства компаний из Fortune 500, крупнейших российских компаний и органов государственной власти. Среди удачных работ в этом направлении — сайты для Федеральной таможенной службы, Министерства путей сообщения РФ, сайт СКЦ Министерства по атомной энергии и сайт Торгово-промышленной палаты РФ.

Что касается промышленности, у «РБК Софт» имеется солидный опыт работы с металлургическими и металло-торговыми компаниями. Быстрорастущий рынок обуславливает повышение требований клиентов к проектам по созданию и поддержке возможностей интернет-порталов. Среди заказчиков «РБК Софт», работающих в металлургии — «Евразхолдинг», ОМК и «Уральская горно-металлургическая компания» (УГМК).

В последнее время все достаточно крупные компании, предприятия в том числе, обзавелись собственными интернет-представительствами. Иметь хороший, грамотно спроектированный сайт становится не только необходимо, но и престижно. Сайт в том числе выполняет роль парадной и поэтому требует регулярного обновления. Бизнес расширяется, становится все более интернациональным, увеличивается число клиентов, повышается открытость компаний — все это вызывает потребность не только в редилайне, но и расширении возможностей самого сайта: повышении класса, интеграции с новыми потребностями рынка. Естественно, что проект для химической компании будет иметь ряд особенностей технического и организационного характера.

**Вы победили в конкурсе «Лучшее информационное решение в сфере логистики 2005 года»**

на Международном логистическом форуме ММЛФ-2005 с проектом автоматизированной системы для Федеральной таможенной службы. Какова практическая значимость этой работы?

— Победили не мы — победил наш клиент — ФТС России. Что касается системы, то АС «Авто-Транспорт», которую мы разработали, обеспечивает сбор, проверку, хранение, передачу и контроль сведений о таможенном оформлении и таможенном контроле автотранспортных средств. В том числе — оперативное информирование о проведении предварительных операций, основного таможенного оформления и таможенного контроля этой категории товаров.

Система работает в реальном времени с 39 таможенными и 694 таможенными постами, разбросанными по всей территории России. В настоящее время сотрудники ФТС имеют возможность удаленного доступа к базе данных любого таможенного органа, где установлена система «Авто-Транспорт», без необходимости установки дополнительного программного обеспечения.

Кроме собственно информационных систем вы продаете информационный консалтинг. Что это такое и есть ли покупатели?

— В сфере консалтинга за последние два года реализовано восемь проектов по информационной диагностике от нескольких промышленных предприятий из стран СНГ и России, трех банков и одной торговой сети. Как правило, мы выполняли предпроектное обследование, выявляли потребности предприятий в части информационных систем, анализировали и обобщали технические требования, выстраивали рейтинги систем, оценивали затраты и риски. В продолжение работ по консалтингу некоторые клиенты подписали контракты с нами на внедрение конкретных продуктов.

Как, по-вашему, протекает реализация проекта «Электронная Россия»? Повлиял ли этот проект на развитие экономики страны?

— ФЦП «Электронная Россия», безусловно, относится к числу проектов-локомотивов для развития ИТ-сферы страны. В силу того, что программа была написана более четырех лет назад, ее паспорт несколько устарел, и планы проведения программных мероприятий требуют нового переосмысления. Однако, первая часть программы — информационно-аналитическая и просветительская — выполнена достаточно успешно. Пилотные решения созданы и апробированы, инте-

рес к информатизации в субъектах РФ, в том числе у региональных властей — значительно вырос.

Вместе с тем, программу преследует хроническое недофинансирование и, следовательно, проблемы с управлением. Многие здоровые и перспективные идеи — например, создание Совета СЮ органов государственной власти — не находят реализации. Поэтому и сроки сдачи этапов, заложенных в паспорте программы, постоянно сдвигаются.

В настоящее время идеи, заложенные в программу «Электронная Россия», получили новое звучание в «Стратегии развития и использования информационных и коммуникационных технологий в Российской Федерации», подготовленной Мининформсвязи России при участии ведущих игроков ИТ-рынка. Наиболее важное положение концепции — поддержка государством внутреннего ИТ-рынка в России, развитие квалифицированного спроса со стороны государства, повышение доступности ИТ для населения и общей компьютерной грамотности. Рост ИТ-рынка неотделим от общего экономического роста, и шансы на более динамичное развитие экономики повышаются, поскольку государство начинает стимулировать предприятия и организации к переходу на ИТ-рельсы. ■

**EPC Euro Petroleum Consultants Ltd**

**1-ая Конференция и выставка России и стран СНГ по технологиям переработки нефтяных остатков**

18 и 19 АПРЕЛЯ 2005 ГОДА, ГРАНДЪ ОТЕЛЬ МАРРИОТТ, МОСКВА



**СПОНСОРЫ:**



**ДОКЛАДЧИКИ:**



**Основные темы конференции**

- Важные аспекты экономики и рынка
- Выбор правильной схемы "повышения качества нефтяных остатков" в изменяющихся условиях рынка
- Повышение качества транспортных топлив, полученных из остаточных продуктов
- Решения по модернизации производства чистых топлив с гидрооблагораживанием остатка
- Последняя информация о новых разработках в процессах замедленного коксования и коксования в кипящем слое
- Новейшие разработки в технологиях конверсии остатка с движущимся слоем, такие как H OIL и LC FINING
- Усовершенствованные катализаторы для установок каталитического крекинга нефтяных остатков
- Управление производством и потреблением водорода
- Процессы газификации и выработка энергии

**ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА НАШЕМ САЙТЕ [www.EuroPetro.com](http://www.EuroPetro.com)**

ЕРС Лондон: Тел. +44 20 7357 8394 Факс +44 20 7357 8395  
 ЕРС Москва: Тел. +7 095 517 77 09 Факс +7 095 956 53 86  
 Email: [Conferences@EuroPetro.com](mailto:Conferences@EuroPetro.com)