

Игорь Роганков:

«Мы намерены придерживаться стратегии ограниченного роста, оставаясь для заказчиков надежным партнером и “единой точкой входа” для решения всех насущных ИТ-задач»

Рассказывает управляющий партнер Группы компаний X-Com



Не секрет, что в штормовых условиях (а прошлый год без преувеличения можно назвать штормовым!) выживает корабль с сильной, слаженной командой, движущийся наперерез волне. В прошлом году мы вместе со всеми были вынуждены стать таким кораблем. На протяжении всего года мы адаптировали бизнес-процессы под стремительно меняющиеся условия внешней среды, активно налаживали сотрудничество с новыми вендорами, поставляли и применяли их решения в проектах импортзамещения. К осени мы освоили параллельный импорт продукции ушедших производителей, обеспечили ее поддержку и сервис. Кроме того, мы запустили новое направление бизнеса: дистрибуцию продуктов торговой марки Filum. В ее каталоге представлена кабельная продукция различного назначения, чистящие средства для офисной техники и различные компьютерные аксессуары. В ближайшее время планируем горизонтальное и вертикальное расширение ассортимента данного бренда. Все это, вкупе с многолетним опытом развития в кризисных условиях и профессиональной командой, позволило нам достойно пройти прошлый год, завершив его с 30% ростом выручки.

Несмотря на сохраняющуюся неопределенность и множественные риски, можно констатировать, что экономика во многом адаптировалась к новой реальности. Сегодня бизнес настроен оптимистичнее, чем год назад: многие компании планируют масштабировать ИТ-инфраструктуры, внедрять новые решения и сервисы. В госсекторе и крупных корпорациях на новый виток выходят программы импортзамещения, стартуют миграционные проекты. На этой волне мы намерены придерживаться стратегии ограниченного роста, оставаясь для заказчиков надежным партнером и «единой точкой входа» для решения всех насущных ИТ-задач. В планах – дальнейшее развитие партнерского пула, автоматизация и оптимизация бизнес-процессов, разработка новых продуктовых предложений, «в моменте» закрывающих текущие потребности клиентов.

На самом деле, важно все перечисленное, ибо это взаимосвязанные вещи. Если же выделить наиболее приоритетные... Наверно, это – нацеленная на результат команда единомышленников, работа которой приводит к росту выручки и прибыли.

Безусловно, хотя в свете событий последних лет, обрисовать ее можно лишь в общих чертах. В будущем мы продолжим развивать продуктивно-сервисный портфель, гибко адаптируя его под меняющиеся рыночные тренды и потребности заказчиков. Системный интегратор X-Com будет наращивать компетенции, а фокус его деятельности постепенно смещаться в сторону разработки и внедрения сложных интеллектуальных решений. Департамент корпоративных продаж сосредоточит усилия на развитии существующих и привлечении новых клиентов, а также на развитии компетенций проектных продаж длительного цикла.

Прежде всего, не надо забывать, что главная ценность любого бизнеса – это клиент. Даже не выручка и прибыль – они следствие. Первичен всегда и во все времена именно клиент. Для него и ради него работает любой бизнес. И, как нередко говорят герои детективных романов, «Чтобы поймать преступника, ты должен думать, как преступник, ты должен чувствовать, как преступник, ты должен сам стать преступником!». Вот, ровно тоже самое можно сказать о правильных взаимоотношениях бизнеса и клиента. Только сумев влезть в шкуру клиента, проникшись его текущими и перспективными потребностями, компания сможет дать на них лучший ответ и получить этого клиента себе. Причем, в кризисные периоды это становится особенно важным.

Продолжение темы читайте на стр. 10



Включен в Российский индекс научного цитирования www.elibrary.ru

Главный редактор – генеральный директор
Галина Положевец, chief@samag.ru

Руководитель экспертного совета журнала
«Системный администратор»
Алексей Бережной, aberezhnoy@samag.ru

Главный бухгалтер
Надежда Кан, buch@samag.ru

Юридический отдел
Владимир Столяров, stolyarov@samag.ru

Распространение
subscribe@samag.ru

Дизайн-макет
Михаил Лебедев
Художник
Марина Рязанцева

Реклама
reklama@samag.ru

Редакционная коллегия
Марина Аншина, председатель правления
Союза ИТ-директоров России
Алексей Лагутенков, эксперт по инновационным
направлениям в ИТ
Тимофей Матреницкий, руководитель
направления Guardant компании «Актив»
Борис Славин, д.э.н., основатель экспертной
сети EXPINET.RU, член правления Союза
ИТ-директоров России

Издатель
ИД «Положевец и партнеры»

Адрес редакции
127018, г. Москва, 3-й пр-д Марьиной Рощи,
д. 40, стр. 1, этаж 3, офис 322
Тел.: (499) 277-12-45, (499) 277-12-41
Сайт журнала: bit.samag.ru

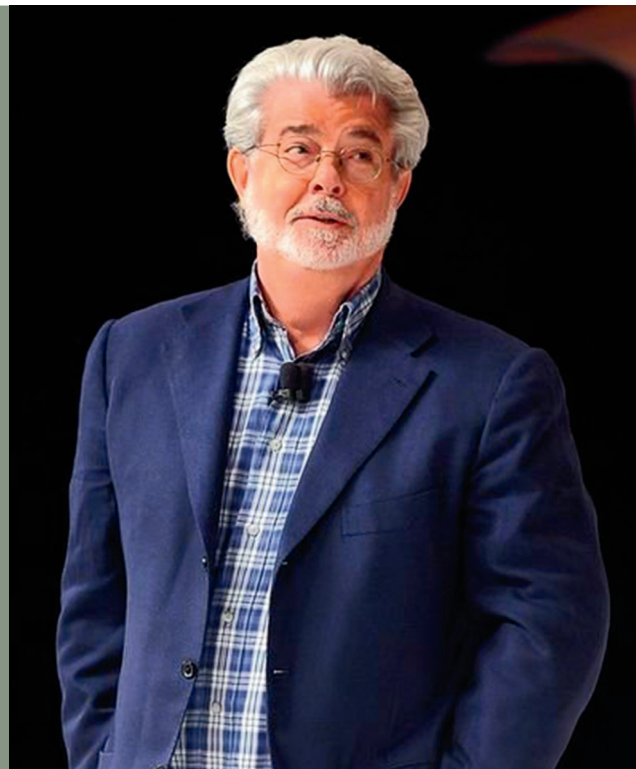
Отпечатано в типографии
«Группа компаний alina»
Москва, ул. Истринская, д. 8, к. 3
Общий тираж 10000 экз.

Все права на материалы принадлежат журналу
«БИТ. Бизнес & Информационные технологии».
Перепечатка и использование материалов
в любой форме, в том числе и в электронных СМИ,
без разрешения запрещена. При использовании
материалов ссылка на журнал «БИТ. Бизнес &
Информационные технологии» обязательна.
Материалы отмеченные знаком публикуются
на коммерческой основе.
Редакция не несет ответственности за достовер-
ность информации в материалах, опубликованных
на правах рекламы.



ТЕМА НОМЕРА: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

18 «Безвендорный» год: ключевые изменения отечественного рынка ИТ. Прошел уже год, как российский ИТ-рынок столкнулся с беспрецедентными по масштабам изменениями, связанными с уходом ведущих западных вендоров. К фатальным последствиям данное событие не привело – рынок сохранился и в целом «омолодился». Об отдельных аспектах «безвендорного» года рассказывает директор по развитию и цифровой трансформации РДТЕХ **Евгений Осьминин**.



ПЕРЕЖИТЬ ФОРС-МАЖОР!

58 Путь Джедая. На самом деле то, о чем пойдет речь, тогда еще лишь условно можно было назвать бизнесом и так же условно – форс-мажором. Потому что в 1977 году малоизвестный кинорежиссер Джордж Лукас еще не думал ни о каком бизнесе. И проблема, с которой столкнулся, была проблемой, с которой сталкивается всякий режиссер: отсутствие студии, готовой взяться за производство. Об этом рассказывает **Владимир Гаков**.

BIT DATA

08 Март-2023. 65 лет назад, в марте 1958 году японская корпорация NEC разработала первый отечественный цифровой компьютер NEAC-1101. Его главной новинкой стали параметроны (резонансные схемы с нелинейным реактивным элементом, поддерживающим колебания с частотой, равной половине основной частоты), изобретенные за четыре года до того японским инженером Эйити Гото. Кроме того, это был первый японский компьютер, выполняющий операции с плавающей запятой. Он использовал 3600 параметронов, около 30 видов инструкций и в среднем тратил 3,5 мсек на операцию сложения (вычитания) и 8 мсек – на умножение (деление). Всего NEAC-1101 вместе с усовершенствованными моделями проработал в Исследовательском центре компании 8 лет.

Владимир Гаков

СТРАТЕГИЯ

10 Опрос. Стратегия для неопределенности. Трудный 2022-й год позади. Первые меры по выводу бизнеса из критической ситуации в компаниях приняты. Жесткие, быстрые, болезненные, но они помогли спастись организациям, которые решились на них. Наступило время неопределенности. Информация сейчас зачастую слишком противоречива, чтобы определить критерии, позволяющие выделить главное. Что делать теперь? Что дальше?

ТЕМА НОМЕРА: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

27 Импортозамещение в КИИ в разрезе безопасной разработки. В Ассоциации пользователей стандартов по информационной безопасности «АБИСС» в Москве недав-

но состоялась встреча, посвященная актуальным вопросам обеспечения информационной безопасности сферы КИИ и защиты персональных данных. Публикуем краткое изложение выступления ведущего консультанта по ИБ АКТИВ.CONSULTING и эксперта ассоциации Александра Моисеева.

28 ИТ-индустрия в период перемен: что нас ждет в 2023 году? Участники ИТ-отрасли в России активно обсуждали в течение всего прошедшего года две проблемы: как сохранить свой бизнес и каковы перспективы развития ИТ-компаний в условиях санкций. Надо сказать, что большинство компаний не только сумели преодолеть возникшие трудности, но и нашли для себя новые точки роста и рынки в дружественных странах. Что может преподнести 2023 год для развития российской ИТ-отрасли?