



ЛЕОНИД ШАПИРО, архитектор ИТ-систем, преподаватель ЦКО «Специалист» при МГТУ им. Баумана. МСТ, MCSE:S, MCSE:M, MCITP EA, TMS Certified Trainer

# Гвардию в огонь!

Продолжая тему перспективы карьеры системного администратора, хотелось бы рассмотреть вариант создания собственного бизнеса в области ИТ

В декабрьском номере «Системного администратора» за 2010 год автор статьи «Админ, ИТ-директор. Что дальше?» [2] Константин Кондаков предлагает подобную концепцию. Подталкивает к такому пути и его же статья «Кто выгоднее? Аутсорсер или свой специалист?» [3], опубликованная в том же номере, равно как и материалы Алексея Назаренко «Информпространство для малого бизнеса» [4] и Максима Захаренко «Лучше меньше, да лучше. Когда нужен аутсорсинг» [5].

Попробуем предложить методику построения собственного бизнеса и оценить его перспективы. Возможно ли такое развитие карьеры?

## Снова о рисках системного администратора...

Они неоднократно упоминались на страницах журнала [1]. Здесь и ненормированный рабочий день, и не слишком хорошее отношение руководства компании (исключительно как к источнику затрат), и невысокий уровень дохода, и сомнительные перспективы карьерного роста в рамках одной компании, возрастной ценз на профессию, риски привлечения к уголовной ответственности...

Таким образом, очевидно, что должность администратора не должна стать завершающей в карьере ИТ-специалиста, напротив, может быть шагом к чему-то более интересному.

## А что, если?

В своих предыдущих статьях [6, 7] я предложил «горизонтальный» путь развития карьеры. Мы говорили о повышении экспертизы в выбранном направлении ИТ и о переходе на качественно другой уровень работы – проектировании решений для бизнеса. Такой подход представляется вполне оправданным, поскольку, с одной стороны, ИТ-специалист остается в своей проблемной среде и занимается тем, что он делал много лет и что, в свою очередь, надо полагать, доставляет ему удовольствие, а с другой стороны, минимизирует перечисленные риски.

В принципе такой подход, несомненно, будет шагом вперед по сравнению с жалобами на тяжелую жизнь и бесперспективность полученной профессии. И все-таки при этом

понятно, что, даже выполнив такой переход, наш бывший администратор по-прежнему работает на кого-то. Кроме того, нельзя не учитывать, что если в крупных городах существуют возможности работы в системном интеграторе, то, когда речь идет об ином месте жительства, возникает необходимость переезда, что далеко не просто решается в нынешних условиях.

Стало быть, смена работы и сотрудничество с системным интегратором для многих нынешних администраторов носит весьма умозрительный характер.

Существуют ли какие-либо иные пути продвижения? Может быть, все-таки стоит рискнуть и попробовать создать свой собственный бизнес?

Ситуация сразу становится абсолютно непривычной. Резко возрастают риски. Раньше ИТ-специалист был уверен в собственных доходах (насколько это вообще может быть в текущих условиях). Теперь все по-другому: нужно искать самостоятельно заказчиков, научиться продавать свои услуги, продвигать свою компанию на рынке ИТ, разбираться с множеством финансовых и юридических тонкостей и снова учиться, но теперь не только в своей профессиональной области, но и в новых для себя направлениях деятельности.

Конечно, для тех, кто может позволить приобрести готовую компанию с наработанной клиентской базой и прогнозируемыми доходами, все будет выглядеть не столь драматично, но рассматривать такой вариант в рамках этой статьи нецелесообразно.

Как правило, у администратора не будет опыта в построении собственного бизнеса, и, задумываясь о такой карьере, надеяться на спокойную жизнь не приходится: следует взвесить все за и против, прежде чем принять решение. Вместе с тем не будем забывать, что теперь мы говорим о работе «на себя», и это может быть очень заманчиво. А что если все-таки попробовать?

## Есть ли ниша? Кто потенциальный заказчик?

Прежде чем принимать решение о создании собственной компании, работающей в области ИТ, стоит разобраться

с тем, что такая компания может предложить (области компетенции), есть ли у нее ниша на рынке, кто является потенциальным заказчиком, какова конкуренция, сможем ли мы предоставить требуемый уровень услуг.

Ну что же, попробуем разобраться по порядку.

Разумеется, вести разговор сразу о серьезных крупных заказчиках бессмысленно. Во-первых, как правило, они либо имеют свой компетентный штат ИТ-специалистов, во-вторых, могут сотрудничать с крупными компаниями-интеграторами при реализации особо сложных проектов. Следовательно, интереса в услугах новой, еще не слишком опытной компании не будет. Похожая ситуация и с компаниями среднего уровня. Дополнительно нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что привлечение той или иной компании часто происходит на основе личных связей, и тем самым рынок ИТ-сервиса для крупных и средних заказчиков так или иначе сформирован и поделен между серьезными игроками.

Очевидно, речь может идти исключительно о секторе малого и среднего бизнеса (СМБ). Здесь, по сути, можно говорить о наличии ниши для малого ИТ-бизнеса. И вот почему:

- > В этом секторе рынка работают мелкие компании, в составе которых не так много сотрудников (небольшое кадровое агентство, турфирма, кафе, магазин, сервисные компании, проектное бюро, дизайн-студия и т.п.).
- > В этих компаниях часто ИТ-сервис обеспечивает либо приходящий сотрудник, либо штатный «компьютерщик», надежность и квалификация которого вызывают определенные опасения.
- > Бюджет на информационные технологии такой компании весьма ограничен. Привлечение квалифицированного персонала в постоянный штат для нее мало перспективен ввиду двух причин: первая – это именно финансовый вопрос, вторая – перечень задач включает в себя довольно широкий спектр всего. Универсальный и к тому же высококвалифицированный сотрудник, совмещающий знания во многих областях (что само по себе нереально), который был бы согласен работать с таким заказчиком на постоянной основе в рамках предлагаемого бюджета и без каких-то перспектив карьерного роста (а откуда их взять в такой фирме?), вряд ли будет найден.
- > Крупные интеграторы не будут работать с таким заказчиком ввиду незначительности его бюджета.

Следовательно, становится ясно, что при наличии потребности в ИТ-сервисе, компании малого бизнеса редко могут похвастаться тем, что их задачи решаются на профессиональном уровне.

И возникает определенный спрос на услуги, хотя справедливости ради надо отметить, что не слишком платежеспособный, но тем не менее, возможно, стоит посмотреть на него более внимательно.

### Потребности сектора малого и среднего бизнеса

Итак, рассмотрим потребности компаний малого бизнеса в ИТ. Как правило, речь идет о следующем:

- > организация работы с документами (текстовые документы, электронные таблицы, презентации, графические документы);
- > обеспечение функциональности ЛВС;

- > обеспечение возможности ведения бухгалтерского и налогового учета;
- > электронная почта и календари;
- > предоставление доступа в Интернет;
- > синхронизация данных между стационарными и мобильными устройствами;
- > разработка и поддержание в актуальном состоянии веб-сайта компании;
- > доступность ресурсов компании для сотрудников;
- > обеспечение безопасности ресурсов компании.

При этом, как уже было сказано выше, весьма ограничен бюджет на ИТ.

### Почему заказчику выгоден аутсорсер?

Теперь посмотрим на ситуацию глазами заказчика. Что выгоднее: нанимать сотрудников по трудовому договору, иметь штатный персонал, работать с приглашенной компанией?

**Нанятый штатный сотрудник работает согласно трудовому договору (сразу исключим из рассмотрения ситуации с зарплатами в конверте), то есть необходимо нести расходы не только на заработную плату сотрудника, но и платить ЕСН и НДФЛ.** В нынешней ситуации сумма этих налогов составляет дополнительно порядка 47% от зарплаты сотрудника. Работа аутсорсинговой компании с заказчиком описывается контрактом на обслуживание и SLA. То есть четко фиксируются выполняемые работы, сроки и стоимость.

**Собственному сотруднику необходимо предоставлять отпуск, больничные, отгулы.** Сразу возникает вопрос: а кто будет поддерживать инфраструктуру в период его отсутствия? При возникновении нештатной ситуации образуются непрогнозируемые расходы.

**График работы сотрудника – восемь часов пять дней в неделю,** однако потребности в ИТ-сервисе даже у небольшой фирмы могут выходить за эти рамки, чтобы не возник перерыв в бизнес-процессах из-за неспособности ИТ-инфраструктуры.

**От сотрудника ИТ требуется достаточно серьезная квалификация во многих областях знаний.** Это нереально. Следовательно, обслуживание не будет универсальным. Компания, предоставляющая услуги, имеет в своем штате специалистов из разных областей, стало быть, уровень доступного сервиса, несомненно, выше.

**Требуется абсолютное доверие к собственному специалисту, т.к. администратор обладает доступом ко всей хранящейся в электронном виде информации.** Работая с аутсорсером, риски нарушения конфиденциальности данных ниже, нет зависимости от единственного сотрудника.

В сущности, более детально посмотреть сравнение преимуществ аутсорсера над штатным сотрудником для малого бизнеса можно в статье Максима Захаренко. Кроме того, развитие технологий облачных вычислений рано или поздно приведет к осознанию выгоды переноса информационных систем на внешнее обслуживание. Примеров подобных решений немало и у крупных компаний: например, компания Google уже давно обеспечивает корпоративную электронную почту, возможность работы с календарями, работу с документами и т.д. на основе Google Apps. В этой же области есть интересные решения от Microsoft.

Следовательно, в обозримом будущем станет расти рынок аутсорсинга ИТ-услуг для малого бизнеса при сокращении количества рабочих мест в этом секторе для ИТ-персонала.

Повод задуматься, не так ли?

### Создаем свою компанию. О чем нельзя забывать

Если вы задумались о том, чтобы создать свою компанию, необходимо учитывать, что это сопряжено с существенными сложностями, которые совсем не ограничиваются поиском заказчиков (желательно иметь некоторый пул компаний, которые готовы работать с вами еще до регистрации собственной фирмы), заключением с ними контрактов на обслуживание и качественным выполнением работ.

Список того, что предстоит сделать, гораздо больше.

Необходимо написать бизнес-план<sup>1</sup> для того, чтобы адекватно оценить настоящее финансовое положение, место будущей фирмы на рынке ИТ-услуг. Грамотное составление бизнес-плана предприятия крайне важно. Если удастся разработать качественный бизнес-план предприятия и построить текущее бизнес-планирование фирмы, то, вполне вероятно, получится сделать свое дело более эффективным, кроме того, вы сможете прогнозировать ситуацию и быстро принимать верные решения.

Для достижения поставленных целей предприятия большое значение имеет понимание рынка, знание услуг конкурентов, их сильных и слабых сторон.

Обязательно требуется провести детальный анализ всех затрат:

- > Например, при создании отдельного юридического лица придется либо самостоятельно решать целый комплекс юридических, финансовых и организационных проблем, либо нанимать профессионалов, на оплату труда которых нужно будет выделить средства. Создание самостоятельного юридического лица – достаточно затратное мероприятие: потребуются финансовые и временные расходы на регистрацию компании, оплату ее уставного капитала (сейчас его минимальный размер может составлять 10 000 руб.<sup>2</sup>, однако недавно разработан проект изменений в Гражданский кодекс РФ, согласно которому размер уставного капитала ООО должен быть не менее 500 000 руб.).
- > Также следует учитывать, что последующая ликвидация компании (в случае если дело не пойдет) – задача не менее, а скорее даже более дорогостоящая и трудоемкая.
- > Придется арендовать офис (впрочем, на первом этапе без него можно будет обойтись), закупить минимально необходимое оборудование.
- > Оплачивать услуги бухгалтера по ведению налогового и бухгалтерского учета и т.п.
- > Оплачивать услуги юриста.
- > Необходимо потратить средства на продвижение своей фирмы (затраты на рекламу и PR).

- > Нести расходы по зарплате сотрудников, впрочем, если удастся собрать группу единомышленников, то есть шанс, что на первом этапе, на стадии становления, получится минимизировать эти затраты, но долго это продолжаться не может.

\*\*\*

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что построение собственного бизнеса – крайне сложная и очень ответственная задача, сопряженная со многими рисками. Готовы ли мы к ним?

Придется заботиться о формировании и постоянном расширении базы клиентов, об обеспечении надлежащего уровня сервиса, ведь репутационные издержки самые дорогие. Повышать экспертизу не только свою, но и компании в целом, то есть профессиональный уровень сотрудников должен расти. Потребуется решать вопросы взаимодействия с госорганами, научиться строить взаимоотношения с людьми: заказчиками, поставщиками, собственными сотрудниками и т.д.

И все-таки хотелось бы провести историческую параллель. В решающий момент сражения, когда определялась судьба кампании, в бой вводились испытанные и наиболее опытные профессионалы – старая гвардия. И если вы решили, что этот момент настал, тогда... Гвардию в огонь! **EOF**

1. Мышкин Л. Уйти или остаться? Закулисные проблемы сисадминов. Часть 1. //«Системный администратор», №4, 2010 г. С. 10-15 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=04.2010;a=02>).
- Мышкин Л. Уйти или остаться? Закулисные проблемы сисадминов. Часть 2. //«Системный администратор», №5, 2010 г. С. 14-17 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=05.2010;a=04>).
- Мышкин Л. Уйти или остаться? Закулисные проблемы сисадминов. Часть 3. //«Системный администратор», №6, 2010 г. С. 6-10 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=06.2010;a=01>).
2. Кондаков К. Админ, ИТ-директор. Что дальше? //«Системный администратор», № 12, 2010 г. – С. 74-77 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=12.2010;a=04>).
3. Кондаков К. Кто выгоднее? Аутсорсер или свой специалист? //«Системный администратор», № 12, 2010 г. – С. 106-109 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=12.2010;a=11>).
4. Назаренко А. Информпространство для малого бизнеса. //«Системный администратор», № 12, 2010 г. – С. 110-111 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=12.2010;a=12>).
5. Захаренко М. Лучше меньше, да лучше. Когда нужен аутсорсинг. //«Системный администратор», № 12, 2010 г. – С. 112 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=12.2010;a=13>).
6. Шапиро Л. Семь принципов Наполеона для системных администраторов. //«Системный администратор», №10, 2010 г. – С. 18-20 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=10.2010;a=04>).
7. Шапиро Л. От админа для архитектора. План «компании». //«Системный администратор», №12, 2010 г. – С. 78-81 (<http://www.samag.ru/cgi-bin/go.pl?q=articles;n=12.2010;a=05>).

1. Бизнес-план – это документ, программа действий менеджмента, схема и аналитический расчет осуществления бизнес-операций и действий фирмы, который содержит сведения о фирме, товарах, их производстве, маркетинге, рынках сбыта и организации эффективных операций.

2. Можно рассматривать вариант создания ИП, а не ООО, как предложено в статье, однако ИП подразумевает ответственность личным имуществом владельца и ряд неудобств при работе, таким образом, автор рекомендует использовать ООО в качестве формы собственности.