



Огнян Траянов: Кризата показва ролята на дигиталната инфраструктура

8 май, 2020

[Бизнес](#), [Водещи новини](#)

Огнян Траянов е Председател на Управителния съвет на [БАИТ](#), както и собственик, и изпълнителен директор на водещата компания [ТехноЛогика ЕАД](#). Основният въпрос пред ИТ индустрията от последните два месеца е – колко е опасна пандемията за софтуерния бранш? Но рецесия рано или късно винаги има и от г-н Траянов разбираме, че [индикациите за такава са били отчетени още през лятото на 2019 г.](#) Именно това в момента действа като добра карта за много компании, които още от преди година са започнали подготовка и стратегии, може би не за справяне, но за конкретни действия при една потенциална криза.

Как се очаква да се развие ИТ индустрията в условията на кризата COVID-19?

Развитието, застоят или спадът в ИТ индустрията ще се определят от това **колко дълга и дълбока ще е кризата**. Всяко удължаване на твърдите ограничения след 15-ти юни ще означава **не рецесия, а криза**. Неизвестността поражда страхове. **Ще спре ли разпространението на вируса в слънчевото лято с високи температури и повишен радиационен фон, развиват ли оздравелите траен имунитет, ще има ли скоро ефикасно лекарство и ваксина?** Много са неизвестните. Те пораждат опасения, карат клиентите да преминат към спестяване и изчакване на по-добри години, което ще отсрочи, а в някои случаи и прекрати, проектите за дигитализация. Ако има предвидимост, то много клиенти биха използвали това време за инвестиции в ИТ, които ще им осигурят предимства пред техните конкуренти.

Кризата показва ролята на ИКТ. Разкри, доказа и създаде ново търсене на решения за дистанционно обучение, телеконференции, киберсигурност, телебанкиране, телемедицина, системи за управление на екипи чрез цели и задачи, а не с отчитане на присъствие. **В България за пореден път ясно се очерта липсата на информационни системи за превенция и управление при кризи.** А кризи могат да породят не само пандемии, но и природните бедствия, производствените аварии, кибер атаките, и др.

Отслабеното търсене, предпазливостта и ограничените възможности на клиентите ще бъдат тласък за преминаване към модела as a service.

Колко е застрашен софтуерният бранш?

Софтуерният бранш се пренастрои бързо за **работа от дома**, осигури непрекъсваемост на процесите в новите условия. Клиентите също проявиха гъвкавост и създадоха условия за **отдалечен достъп за поддръжка** на ключовите им системи и тестване на нови разработки.

Софтуерните фирми с продукти, насочени към силно засегнатите сектори, пострадаха по-остро.

Прекратиха се договори и проекти. Силно застрашени са аутсорсинг фирмите.

Ако трябва да сравняваме заплахите за софтуерния спрямо другите браншове, то той е в **по-привилегирована позиция** в условията на кратко прекъсване на нормалния икономически живот.

Но е неразривно свързан с нуждите, приоритетите и възможностите на другите браншове и потребители. Знаем добре от **предишни кризи**, че те пораждат търсене на специфични софтуерни решения, но с развитието им идва моментът, в който ИТ проектите минават на заден план.

Какви са рисковете в цялата ИКТ индустрия, която има 77 000 наети специалисти?

Намаляване на поръчките, прекъсване или прекратяване на договори, съкращения, затваряне на бизнеси.

Голяма част от наетите са в **аутсорсинг индустрията**, която е **неустойчива при по-дълги спадове** на световната икономика. Бяха създадени компании с голям персонал с единствена цел продажба на фирмата за печалба. **Инвестициите в бърз растеж не оставиха резерви.** Сега пренастройване на бизнес модела ще изисква време и ресурс.

Кога ще се усети ефектът на пандемията?

Ефектът от пандемията се усети още с обявяването на извънредното положение. Българската икономика е отворена и зависима в голяма степен от **поръчки от външни пазари**. Затова възстановяването ще се забави и ще е след **възобновяване на поръчките от другите икономики**. Това забавяне на положителни сигнали у нас може да доведе до напускане на работна ръка в чужбина. Различните региони и държави ще излязат от кризата в различно време и производителите от първите възстановили производствен капацитет ще привлекат поръчки, а за следващите ще бъде по-трудно.

В какво ще се изразява – съкратени работни места, намалени заплати, фалирали компании?

И трите, плюс **изострена конкуренция**, подбиване на цените, напускане на страната от специалисти, изтегляне на чужди компании.

Изненада ли извънредното положение софтуерните компании?

Още от лятото на миналата година се очерта **рецесия в Германия и Италия**, която постепенно започна да се отразява и на българската икономика. Следяхме и **очаквахме спад и негативни тенденции**. Настроихме сензорите, какво ще измерваме и анализираме, при кои от стойностите на показателите ще стартират предварително заложените мерки. Разработихме **планове за реакция при достигане на критични нива**. Не инвестирахме всички ресурси докрай. **Актуализацията на трудовите възнаграждения** насочихме към гъвкавата част, отразяваща натоварването. Не се възползвахме до краен предел от възможностите и съблазнителите, поднесени от пазара в добрите 2015-2019 г. и **не инвестирахме всичко в бърз количествен растеж**, съответстващ само на цветуща икономическа обстановка.

Всички тези приготовления за посрещане на рецесия помогнаха да посрещнем по-подготвени неочакваната COVID-19 криза.

Кои фирми са най-потърпевши?

Фирмите, които предлагат **решения за най-силно засегнатите сектори** – туризъм, места за хранене, транспорт – ще имат за дълъг период на трудности с продажбите. Но при **продуктово ориентираните фирми** и тези, които изграждат ключови за клиента системи, сигурност дава **годишната абонаментна поддръжка**. Ще дам за илюстрация един опростен модел: 15/15/15. За една софтуерна фирма със собствен продукт, при годишен ръст на продажбите 15% и годишна такса за поддръжка, възлизаща на 15% от продажната цената, на 15-тата година приходите от поддръжка са повече от приходите от нови клиенти. При гъвкава част за високо натоварване от 15% от възнаградението, при криза и без продажби, тези приходи от поддръжка покриват разходите за труд на фирмата. Това е само опростен илюстративен модел и не важи за аутсорсинг и body leasing бизнес моделите, които са много по-волатилни.

Какви са последствията в зависимост от профила на компанията? Например, ако компания е строго профилирана в даден продукт, засегнат от кризата?

Богатото портфолио от продукти, услуги и овладени технологии дава не само по-комплексно, добро и отговорно обслужване на клиентите, но и **диверсификация, осигуряваща стабилност**, която добавя и многообразието на географското покритие и браншовата принадлежност на клиентите. **На пръв поглед диверсификацията изглежда като липса на фокус и излишни инвестиции, особено на управленски ресурс, но тя носи устойчивост.** Не трябва да се слагат всички яйца в една кошница.

Какви са индикациите за проблеми в организацията? Закъсняващи плащания от страна на клиентите, невъзможност за поддържане на добра ефективност при дистанционна работа?

Ще има **преговори за отсрочени и разсрочени плащания** от клиентите, за отстъпки. Опитът от предишната криза показва, че за тези, които имат дългосрочни планове и посвещение, е по-важно с цената на отстъпки и компромиси да задържат клиентите. Лоялната клиентска база, интелектуалната собственост, гарантираните приходи от поддръжка са основните елементи на стойността на една софтуерна фирма.

Какви са особеностите в управлението на екипи в условията на извънредно положение?

Управлението в извънредна ситуация изисква **по-интензивна комуникация**. Мениджърът трябва да е проактивен, да дава ясни инструкции, да изисква по-навременна обратната връзка. Комуникирането на проблеми към служителите е особено важно в ситуация на криза. То помага за **изграждане на доверие и солидарност**. Най-доброто послание към служителите е, че техните лични съдби са част от съдбата на фирмата: **„Нашата мисия сега е да запазим работните места, ако се наложи ще се ограничаваме, но ще има сигурност за вашите семейства,**„. Времената на несигурност карат служителите да разпознаят и оценят **лоялността на работодателя**, неговия интегритет спрямо ценностите, които декларира. Дали само ги проповядва или наистина ги изповядва.

Как се променя пазара на ИТ кадри? Намалява ли търсенето?

Успехът, който постигна софтуерният бранш при пренастройване към работа от дома, ще доведе до **нови очаквания** за предоставяне на такива възможности и в бъдеще, за **нов баланс между личен живот и професионална реализация**, за разширяване на броя на професионалистите на свободна

практика. Ще расте **гиг-икономиката**. Освободените от работа български специалисти ще търсят ангажименти във фирми от по-бързо възстановяващите се икономики. От друга страна опитът от кризата тласка западните фирми да използват като буфер временно наети, които могат бързо и без значителни компенсации да бъдат освободени при следващи кризисни ситуации.

Какви специалисти се търсят и какви предстои да се търсят? По-опитни и по-скъпоплатени или обратно?

Поддържането на собствени центрове за данни и инфраструктура показва своята цена и затруднения по време на кризата. Тенденцията към **намаляване на позициите за системни инженери** ще продължи. Затова пък ще **расте търсенето на специалисти по киберзащита**. Работата от дистанция показва значението и недостига им. Оценката за нуждите от специалисти по киберсигурност в близките години в света е за половин милион.

Технологичното развитие също предопределя намаляване на търсенето на тесни ИТ специалисти. Вероятно няма да се изпълни в пълна степен очакването на Гартнър, че до 2021г. 40% от ИТ персонала ще са версатилисти (техен термин за универсалисти), които ще изпълняват няколко роли, повечето от които свързани с бизнеса, а не толкова с технологии. Бизнес хората ще могат да реализират **бързи успехи в автоматизацията** чрез RPA, DPA и други low-code инструменти. И в труда на ИТ специалистите автоматизацията ще тласка търсенето към по-високо интелектуални и с широк профил специалисти.

Какво се очаква да се случи с учебните центрове, които са зависими от търсенето на кадри – ще намалее ли бройката на желаещи да учат за кариера в сектора?

Не, желаещи ще има, но подборът ще е по-взискателен.

Намаляват ли се таксите при дистанционно обучение в учебен център?

В отговор на кризата много образователни институции отвориха своите програми. **Намаляването на таксите е неизбежно**. Интересът към дистанционно обучение растеше и преди кризата, но тя го наложи като част от очакванията и навиците на повече хора.

Кои са най-лошите варианти за един образователен център, който не разработва собствен ИТ продукт?

Временно спиране на дейността.

Има ли начини, по които бизнесът може да подпомогне на учебните центрове, които са пряко свързани с генерирането на специалисти именно за него?

Много фирми отвориха **собствени центрове за обучение** на нови кадри. В следствие започнаха да предлагат завършващи на други компании. Добра практика е образователният център и фирмата бъдещ работодател, да проведат съвместно подбор, така че фирмата да заплати за обучението на младия кандидат. Друг модел е предплащане от фирмата за право на избор сред завършващите. Очакваме **синхронизация и синергия от обединяване на ресурси на учебни центрове и фирми за upskill обучение** – съвместни инвестиции на група от фирми в бързо усвояване на новоизгряващи технологии и методологии.

Необходимо ли е държавата да подкрепи ИТ бранша? Какви са удачните начини?

Още от времето на **Голямата депресия** е известен пътят за бързо справяне и излизане от криза – **инвестиции на правителството в инфраструктура**.

Днес това е и дигиталната инфраструктура – **цифровите магистралаи, центровете за обработка, информационните системи**.

Кризата показва ролята на дигиталната инфраструктура. Дистанционното обучение е само един от примерите. Софтуерните фирми показаха, че са гъвкави и могат да работят и при извънредни ограничения. Заявен и ясен е приоритетът на цифровата трансформация. Липсите и забавянето са известни, но сега трябва изразеното желание да се превърне от пожелание в действия и воля.