

аудит и консалтинг

Технический нокаут

— тенденции —

Обостряется конкуренция, желающих участвовать в каждом тендере становится все больше. И нужно искать новые решения для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на таком рынке. Мы, например, стали очень внимательно следить за эффективностью бэк-офиса, занялись сокращением корпоративных расходов. Одновременно стараемся уделять внимание эффективности «полевой» работы в рамках проектов. И в данном плане есть много возможностей, интерес к которым по традиции просыпается в непростые времена».

Падение маржи приводит не только к снижению рентабельности бизнеса консультантов, но и создает существенные риски для их клиентов.

«Почти во всех компаниях — заказчиков услуг ИТ-консультантов сокращаются бюджеты, — говорит Героград Генс. — И почти во всех проектах реализуются различного рода риски. Во-первых, есть риск задержки платежей. Во-вторых, очень часто возникает положение, когда заказчики неожиданно начинают понимать, что недооценивали серьезность ситуации, и пытаются в контракт вложить дополнительные задачи без увеличения бюджета проекта. Когда это происходит в процессе выполнения контракта, исполнители, как правило, несут убытки, поскольку вынуждены идти навстречу заказчику. Иначе могут просто не получить своих денег. Причем если в более спокойные времена такие риски закладывались в стоимость контрактов, в нынешней ситуации сделать это практически невозможно. Сегодня на рынке ИТ-консалтинга доволь-

но много коллективов, которые не загружены, поскольку новые проекты не возникают, а старые не расширяются. Соответственно, ожесточается конкуренция, на конкурсах часто побеждают проекты с заявленной ценой, которая совершенно очевидно ниже себестоимости. И заказчики поощряют такое поведение консультантов, потому что главным приоритетом у ИТ-директоров сейчас является сокращение затрат. Вопросы же качества услуг уходят на второй план. Вместе с тем зарплаты у хороших специалистов, если считать в рублях, не упали. Поэтому компаний, которые живут хорошо, на рынке ИТ-консалтинга мало или даже совсем нет».

Наши люди

Еще один фактор риска для рынка ИТ-консалтинга — резкие колебания курса рубля. «Во многих контрактах есть существенная валютная составляющая, — говорит Сергей Мацоцкий. — И в силу высокой волатильности курса рубля очень многие ИТ-компании несут серьезные убытки, причем не только при поставках оборудования, но и при оказании консультационных услуг. Поскольку расходы, связанные с поддержкой импортных программных продуктов, как правило, валютные. При этом теоретически все знают, что при реализации долгосрочных проектов, тем более проектов, связанных с поставкой оборудования, подобные риски следует хеджировать. Однако хеджирование — довольно дорогое удовольствие, и при нынешнем уровне конкуренции и уровне цен на рынке позволить себе такие дополнительные расходы могут немногие».

Интересно при этом отметить, что, несмотря на прошедшую в прошлом



В период общего экономического спада в России стремительно упала и стоимость услуг ИТ-консультантов

году значительную девальвацию российской валюты и заявленный властями курс на импортозамещение,

эти благие намерения, судя по всему, так и остались намерениями.

Переход на отечественные ИТ-продукты не всегда возможен — просто потому, что в некоторых областях у нас пока вообще нет продуктов соответствующего уровня. Например,

PLM-решения — системы управления жизненным циклом изделия, востребованные в наукоемком машиностроении. Были попытки их создать, но результат пока не достигнут. И это создает серьезные сложности некоторым заказчикам, которые попали в санкционные списки и не могут купить необходимое программное обеспечение и технику. Хотя, возможно, со временем импортозамещение принесет какие-нибудь плоды, потому что и госкомпании, и частные компании пытаются сейчас разрабатывать какие-то альтернативы западным программным продуктам. Главное при этом, конечно, чтобы появились качественные ИТ-решения — понятно, что если нет серьезной международной конкуренции, то и стимула создавать хороший продукт тоже нет».

«Санкции и курс на импортозамещение довольно серьезно сказываются на рынке ИТ-консалтинга, — считает Алексей Ананьин. — Но мне кажется, что все-таки здравый смысл в данном вопросе пока не потерял и мы в погоне за лозунгами не увлеклись откровенно популистскими решениями. Проблема в том, что у импортозамещения есть несколько трактовок: от не вполне адекватных до вполне разумных. Если под импортозамещением понимать обеспечение нужного уровня информационной безопасности, а также безопасности в более широком смысле, то есть независимости от вендора, который в какой-то момент может стать не вполне дружественным, то этим, безусловно, нужно заниматься. И существует масса решений, как это можно сделать, даже используя зарубежное программное обеспечение. А если трактовать импортозамещение в том плане, что необходимо убрать весь зарубежный

софт и повсеместно заменить его на отечественные разработки, тогда надо забыть об эффективности отечественной промышленности. Нам просто нечего делать будет на серьезных рынках, не имея соответствующих технологий. Как минимум мы потеряем возможность нормального сопровождения российской техники, которая продается за рубеж».

«Пока заказчики стараются игнорировать вещи, связанные с санкциями и импортозамещением, — отмечает Сергей Мацоцкий. — Есть некий тренд, когда, к примеру, вместо американского оборудования покупается китайское, хотя не очень понятно, в чем здесь именно импортозамещение. Импортозамещение как лозунг — это вещь хорошая. Но у нас его очень часто, особенно в ИТ-отрасли, понимают очень вульгарно. Много разговоров на тему того, каким образом нам надо разработать российские процессоры. Хотя я, честно говоря, совершенно не понимаю, какая угроза идет на пользовательские приложения от процессора, который можно купить в любом специализированном магазине в любой стране мира. А что касается сложного программного обеспечения, которым как раз и стоило бы заняться вплотную, в данной сфере ничего не происходит. Многие ИТ-компании сейчас занимаются разработкой собственных продуктов и предлагают их заказчикам, в том числе мы. Но мне кажется, что те заказчики, которые подпали под санкции и у кого было внедрено западное ПО, пока думают, что ситуация как-нибудь сама рассосется. Запас прочности у них есть, поддерживать системы они в состоянии. А покупать что-то новое пока не обязательно».

Петр Рушайло

«Денег в ИТ-консалтинг стали вкладывать меньше, но объем работы растет»

— мнение —

О том, что происходит и будет происходить с рынком ИТ-консалтинга в России в период экономической нестабильности и как сегодня изменилось отношение клиентов к консалтинго-

вым услугам в области информационных технологий, рассказал управляющий партнер компании AT Consulting СЕРГЕЙ ШИЛОВ.

— Какие изменения произошли на рынке ИТ-консалтинга за минувший год?

— Если говорить в целом об ИТ-рынке, то изменения очень сильные: он существенно сократился. Сегмент ИТ-консалтинга тоже сократился и до сих пор продолжает уменьшаться. Но спрос на консалтинговые услуги в области информационных технологий остается устойчивым. Заказов

от клиентов меньше не стало, сокращается только объем денег, которые тратятся на данный вид услуг. Получается нестандартная картина: денег в ИТ-консалтинг стали вкладывать меньше, но объем работ растет. В связи с этим выигрывают те консультанты, которые могут предоставлять качественные услуги за разумные деньги. Наша компания как раз играет на этом поле, именно поэтому мы растем. Несмотря на то что в экономике в целом и в области консалтинга в частности ситуация тяжела, мы выигрываем у конкурентов, так как способны качественно и эффективно предоставить нашим клиентам все необходимые услуги. Жизненный опыт говорит, что если спрос есть, то его надо удовлетворять, пусть даже он не такой платежеспособный, как раньше. Компании, которые могут это сделать, безусловно, получают конкурентное преимущество.

— Как другие участники рынка справляются с кризисом?

— Справляются по-разному. Некоторые компании, такие как наша, в кризис получают дополнительные преимущества, кто-то, наоборот, теряет бизнес. Все-таки значительная часть игроков сильно ухудшила свои позиции, так как их бизнес-модель не приспособлена под новые рыночные условия. Западным компаниям сейчас приходится тяжелее всего, ведь большая часть их затрат в иностранной валюте — из-за нестабильности рубля они оказались в заметном проигрыше по сравнению с российскими консультантами.

— Каким образом вам удается делать больший объем работы за меньшие деньги?

— Мы стараемся для каждого конкретного проекта найти наиболее эффективные способы его реализации. Особенность нашего бизнеса в том, что можно делать успешные проекты даже в условиях сокращенных бюджетов. Однако заказчик должен понимать, что скромный бюджет влечет за собой определенные ограничения. Ну и, конечно, важно, чтобы компания-консультант имела команду сильных и талантливых специалистов. У нас в AT Consulting очень много креативных, умных людей, которые совместно с клиентом определяют наиболее эффективный и быстрый путь выполнения того или иного проекта. Кроме того, в нашей компании внедрен проектный учет — мы умеем считать деньги и четко понимаем, где стоит пойти на компромисс, а где — нет. Так что мы не бездумно соглашаемся на меньшие деньги, но понимаем, как можно сделать ту или иную работу. Если нам невыгодно, то мы не беремся. Тем не менее в большинстве случаев AT Consulting может предложить заказчику эффективный способ решения его задач в рамках существующего бюджета.



— Вы сказали, что сейчас многие клиенты бросились трансформировать бизнес. Это тоже связано с кризисом?

— Конечно, доходы всех клиентов упали. В связи с этим, компании ищут новую бизнес-модель, которая, во-первых, позволяет выигрывать ценовую конкуренцию, а во-вторых, делать свой бизнес с прибылью. Разумеется, в связи с драматичными изменениями в экономике это возможно только при наличии новых подходов к бизнесу. Мы консультируем наших клиентов, как найти такую модель, как адаптировать под нее бизнес-процессы и автоматизировать их.

— Какие ИТ-услуги сегодня наиболее востребованы среди клиентов?

— Оптимизация бизнес-процессов и адаптация под новые бизнес-модели — сейчас это очень популярная тема. Большинство проектов по внедрению ИТ-технологий начинаются с постановки бизнес-задач. К консультантам приходит клиент и говорит: у меня проблема — падают доходы, помогите мне создать новую бизнес-модель, которая позволит моей компании выжить и остаться прибыльной на среднесрочный или долгосрочный период. Решением этой задачи почти всегда является автоматизация, которую мы советуем клиенту. Дальше мы помогаем выбрать ту или иную информационную систему и в некоторых случаях отвечаем за ее внедрение. После оказываем поддержку в эксплуатации. Наиболее востребованы системы, связанные с повышением доходности или

удержанием клиентов. Оптимизация расходов, безусловно, тоже важна, но исходя из опыта нашей компании все активно инвестируют в развитие клиентов, чтобы не лишиться источника дохода.

— Можно ли сравнивать нынешнюю ситуацию с кризисом 2008 года?

— В 2008 году среди наших заказчиков было больше паники. Многие тогда просто полностью обнулили бюджеты, заложенные на консультационные услуги. Сейчас же, сокращая бюджеты, компании более адекватно подходят к вопросу затрат. К ИТ-консультантам обращаются, когда это действительно нужно. Раньше компании часто пользовались консалтинговыми услугами только потому, что это было модно.

Текущая ситуация в экономике, на мой взгляд, продлится долго. Поэтому все привыкнут к новым реалиям, адаптируются к новым веяниям, к тому, что работать можно и нужно на небольшую маржу. Вместе с тем кризис может стать катализатором положительных изменений в сфере информационных технологий. Надеюсь, что финансовая и моральная встряска позволит сформироваться обновленному ИТ-рынку с честными и прозрачными правилами игры и, возможно, новыми лидерами.

— Клиент как-то поменялся? Ваши услуги в основном заказывают бизнес или государственные структуры?

— Изначально мы работали с коммерческими структурами, с 2010 года стали активно взаимодействовать с государственными заказчиками. Сейчас их примерно поровну. Среди наших клиентов — Сбербанк России, группа ВТБ, Альфа-банк, Лето-банк, МТС-банк, ОТП-банк, Росбанк, «Азбука вкуса», «Вымпелком», «Ростелеком», «Россети», «Норникель», МООСК, ФСК ЕЭС, МВД, Роснефть, Минэнерго, Минкульт, «Автодор» и многие другие. Мы продолжаем работать с коммерческими компаниями, появляется много новых проектов, но новых заказчиков из бизнеса не так много. Новые клиенты в этом году в основном госкорпорации.

Беседовала Кира Кочарян

Партнерство во имя роста
Аудит. Налоги. Консалтинг.

www.bakertilly.ru
Независимый член международной сети Baker Tilly International

РЫНКИ ИТ-УСЛУГ, КОТОРЫЕ РАСТУТ БЫСТРЕЕ В 2015 ГОДУ

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ IDC.



В 2015 ГОДУ ВСЬ РЫНОК ИТ-УСЛУГ СОКРАТИТСЯ НА 8,7%