

Позитивные издержки

Кризис пока не катастрофически затронул IT-индустрию. Компании, занятые в сфере высоких технологий, обходятся сокращениями зарплат и увольнением части сотрудников. Однако эксперты считают, что коллапс индустрии может быть не за горами, особенно в России, где государственные заказы составляют не менее 50% всего оборота отрасли. То есть вслед за пересмотром параметров госбюджета посыплются именно IT-проекты.

В ожидании заказа

Пока на IT-отрасли сильнее всего сказывается кризис неплатежей: заказчики сначала закрывают обязательства по зарплатам, затем обеспечивают критические бизнес-процессы и лишь в третью очередь думают об оплате счетов за IT-проекты. Хотя Алексей Кудрявцев, генеральный директор компании ISG, считает, что «текущий финансовый год все закроют с прибылью, так как в конце года придут деньги от госзаказчиков и постепенно начнет поступать оплата от остальных». Самые же трудные времена наступят в апреле – июне будущего года, когда прошлогодние деньги закончатся, а новые заказы не появятся.

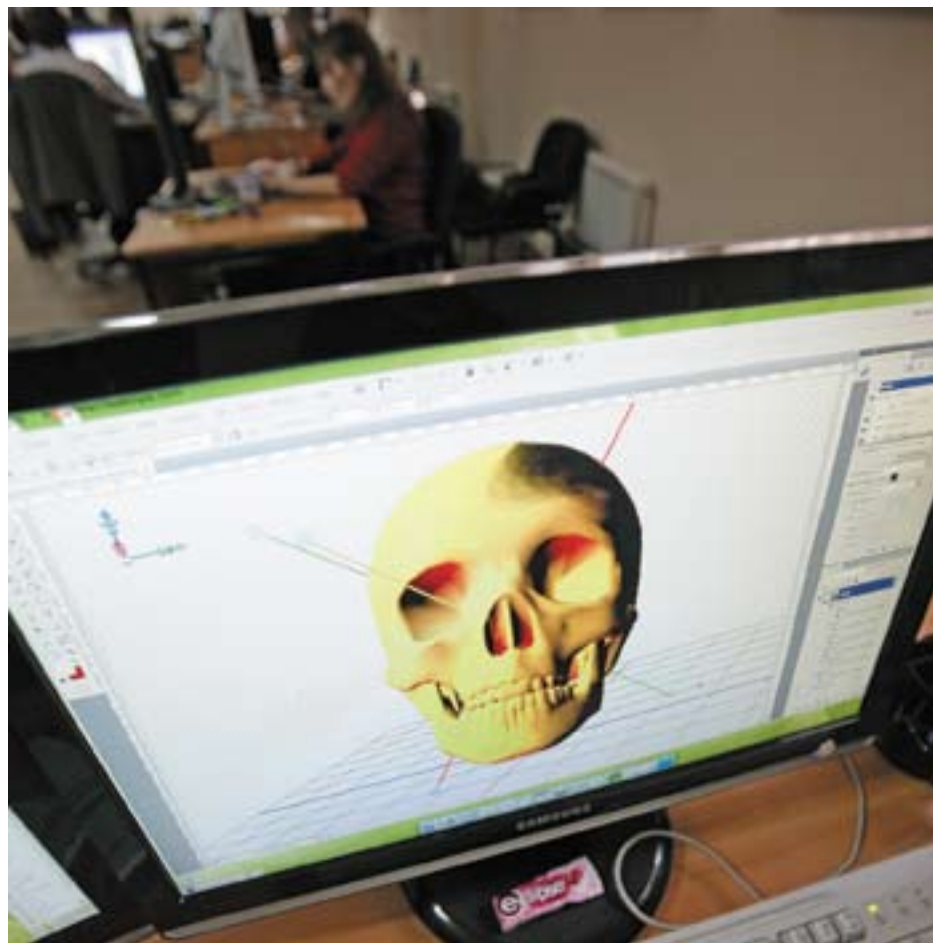
Действительно, в нестабильных условиях мало кто будет задумываться о смене оборудования. Да и уровень продаж лицензионного ПО наверняка пойдет вниз. Пытаясь определить масштабы будущих потерь индустрии, Андрей Конусов, исполнительный директор LETA IT-сompаny, предлагает условно разделить все IT-услуги на две части.

Первая – услуги, необходимые для поддержки базовых бизнес-процессов: управление поставками, обновление ПО, масштабирование инфраструктуры. Здесь поставщикам беспокоиться не о чем – без всего этого компании зачастую просто не могут нормально функционировать, поэтому спрос на такие услуги если снизится, то незначительно.

Вторая часть – реализация проектов, существенно повышающих эффективность работы организации, например, внедрение интегрированных бизнес-систем, IT-консалтинг, обучение специалистов и прочее. Однако мнения игроков рынка – стоит ли вообще пользоваться этими услугами во время кризиса – расходятся.

Борис Вольпе, исполнительный директор SAP СНГ, уверен, что внедрение тех проектов, без которых можно будет прожить, компании отложат до более счастливых времен. Также господин Вольпе ожидает, что компании в меньшей степени будут начинать большие инфраструктурные проекты, вроде внедрения ERP.

Хотя Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, уверен в обратном – сейчас самое время для повышения затрат на IT: «Вопросы повышения эффективности, снижения издержек и оперативного контроля над ситуацией выходят на первый план. А без информационных технологий обеспечить эффективность невозможно. При помощи IT легко сокращаются издержки на электричество, поддержку, аренду площадей, связь и информационную безопасность». В самом КРОКе затраты



Реальный вклад IT-отрасли в ВВП страны составляет менее 1%. Возможно, кризис и падение цен на нефть помогут отрасли поднять свою значимость. ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

на IT увеличили и всем советуют – Борис Бобровников напоминает, что даже в США, переживающих значительно более масштабный и длительный кризис, сильные компании наращивают IT-бюджеты на 10–15%, для того чтобы выйти из ситуации с более сильными рыночными позициями.

Однако последователей такого подхода среди компаний меньшинство. В любом случае, понятно одно: бизнесмены всех отраслей научатся тщательнее считать расходы и выгоды от внедрения IT-решений. Борис Вольпе считает, что по глубине, структуре и масштабам данный кризис – явление принципиально новое для России и всего мира. «Я каждый день встречаюсь с клиентами, активно покупающими наши решения, позволяющие сократить издержки. В данный момент идет заметная волна интереса к проектам, связанным с автоматизацией бэк-офиса», – делится господин Вольпе. Возможно, в нынешних условиях клиенты научатся считать каждую копейку и выжимать все, что можно, из IT-инфраструктуры, а проекты станут более обоснованными и интегрированными в бизнес компаний.

Ему вторит Антон Сушкевич, генеральный директор «Энвижн Груп», уверенный, что кризис в конце концов лишь усилит IT-отрасль.

Оптимизация затрат

Еще полгода назад развитие отрасли информационных технологий характеризовалось некоторой эйфорией: бюджеты проектов и количество заказов росли в геометрической прогрессии. Теперь же настало время привести в порядок бизнес-процессы. После тщательного изучения решений, существующих на рынке, предпочтения заказчиков могут смениться.

Антон Сушкевич считает, что сейчас очень важно обратить внимание на упорядоченность внутренних бизнес-процессов: «Теперь на конкурентоспособность компании будет сильно влиять слаженность и четкость работы персонала. Компании, которые росли благодаря агрессивной политике поглощений, не смогли обеспечить должной интеграции всех подразделений и начинают терять над ними контроль». А, значит, начинать строить жесткий финансовый и управленческий скелет надо прямо

сейчас – на это в любом случае уйдет много времени.

Президент компании IBS Алексей Ананьин отмечает актуальность тех направлений, которые могут достаточно быстро обеспечить существенное сокращение затрат, к примеру, HR-консалтинг. «Путем оптимизации затрат на персонал, оптимизации организационной структуры и его численности можно добиться сокращения расходов до 10 процентов! – полон вдохновения господин Ананьин. – В связи с неготовностью многих компаний в нынешних условиях начинать высокобюджетные долгосрочные проекты мы разработали целый комплекс „легких“ с точки зрения сроков внедрения и бюджета решений, нацеленных на оптимизацию финансовых потоков и управление издержками».

У IBS действительно есть серьезный опыт работы в тяжелых условиях – по сути, именно кризис 1998 года стал своего рода катализатором популярности ERP-решений. В октябре 2008 года основные игроки рынка (КРОК, «Инфосистемы Джет», «Армада», ISG и другие) даже учредили ассоциацию стратегического аутсорсинга – АСТРА. Предполагается, что компании смогут снизить затраты на IT и увеличить капитализацию выводом непрофильных активов, выведя обслуживание инфраструктуры на аутсорсинг.

Борис Вольпе уверен, что «CRM-системы будут даже более востребованы, чем в спокойные времена, так как внедряются достаточно быстро и не требуют радикальных изменений бизнес-процессов. При этом, они позволяют четко понять, как можно использовать клиентскую базу для сохранения объемов продаж».

Монетизация ресурсов

Кризис также ошутливо ударил по интернет-рынку. Еще недавно российский рынок онлайн-рекламы считался самым быстрорастущим в Европе. Неудивительно, ведь на июнь 2008 года Россия, по данным comScore, продемонстрировала самый большой прирост аудитории интернет-пользователей – 27% – по сравнению с июнем 2006 года.

Инвесторы с радостью вкладывались в перспективные стартапы, не требуя от них скорого возврата денег. Однако эти времена остались в прошлом: теперь инвестиции будут получать лишь проекты с четко прописанными бизнес-планами и гарантированными доходами.

Спешная монетизация некоторых ресурсов уже началась: после назначения Никиты Шермана, бывшего президента службы знакомств «Мамба.ру»,