

# КРИЗИС ON-LINE

## ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТЕКУЩЕГО ГОДА ПОКАЗАЛ, ЧТО ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ОТРАСЛИ БЫЛО НЕДООЦЕНЕНО. АНАЛИТИКИ ИЗ IDC ПРЕДСКАЗЫВАЮТ ПАДЕНИЕ РЫНКА IT-УСЛУГ, ОБОРУДОВАНИЯ И ПО НА 40–50%. КОМПАНИИ ПРИВЫКАЮТ ЖИТЬ ПО-НОВОМУ — В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ И КРАЙНЕ ОБОСТРИВШЕЙСЯ КОНКУРЕНЦИИ.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**ХУЖЕ БЫВАЕТ** В декабре прошлого года аналитическое агентство IDC опубликовало прогноз: по мнению экспертов, в 2009 году рынок IT-услуг и продуктов должен был «просесть» на 22%. Однако уже в апреле эти цифры пришлось увеличить вдвое. По мнению аналитиков, сегмент ПО упадет на 54%, оборудования — на 41%, а IT-услуг «просядет» на 50% в долларовом выражении. Те же цифры, пересчитанные в рубли, выглядят менее драматично: общее падение рынка в этом году описывается ими в 24%. Однако в своих прогнозах просчитались не только аналитики.

Оптимизм и надежда, звучащие в речах директоров IT-компаний еще в ноябре, сменились унынием. По оценкам группы «Астерос», самый серьезный удар принял на себя «железный» сегмент рынка — произошло распределение в пользу услуг. Также кризис внес коррективы в ряды нишевых игроков: еще осенью в конкурсах на создание контактных центров перестали принимать участие узкопрофильные компании. По словам президента группы «Астерос» Юрия Бякова, в целом по рынку размеры проектов снизились на 25%.

«Главным образом это связано с тем, что горизонт планирования сжался до квартала. Крупные проекты разбиваются на несколько небольших для более четкого контроля инвестиций и реализации. Вместе с тем продуктовая часть проектов увеличилась в цене из-за роста курса доллара. Чтобы компенсировать этот отпугивающий клиентов факт, некоторые игроки идут на незначительное снижение стоимости IT-услуг», — рассказывает господин Бяков.

В компании КРОК допускают падение объемов заказов на 28% по сравнению с предыдущим годом. Борис Бобровников, генеральный директор КРОК, говорит: «Пессимистические ожидания рынка колеблются в диапазоне 30–50% снижения объемов. В поставках сложного интеллектуального продукта ценовой фактор не может долго доминировать, стоимость проектов, может, где-то и сократилась, но не так значительно, как кто-то ожидал».

Директор по развитию компании «ФОРС — Центр разработки» Николай Зезюлинский, заявляет, что компания пока еще в значительной мере выполняет работы по контрактам, заключенным в прошлом году. «Количество новых проектов несколько снизилось за счет сокращения доли крупных дорогостоящих, например внедрения ERP-систем», — говорит он. Однако Михаил Агеев, аналитик и руководитель программы MBA по IT МИРБИС с ним не согласен: по его мнению, резкого снижения объемов продаж на ERP-рынке не произойдет. Скорее стоит ожидать смещения в сторону программных продуктов среднего ценового сегмента. «Причем проекты, связанные с внедрением CRM-систем, обязательно будут закончены», — объясняет аналитик. — Управление лояльностью клиента — основа выживания многих компаний в кризис». Господин Агеев рекомендует, несмотря ни на что, завершить компаниям неоконченные проекты, так как это позволит вести деятельность в кризисных условиях, уже имея отлаженные бизнес-проекты.

Юрий Бяков согласен с аналитиками, прогнозирующими падение объемов IT-рынка от 20 до 30%. Но свои прогнозы по выручке на 2009 год компания уменьшила даже вдвое. «Расчет простой: мы считаем, что число плате-

жеспособных клиентов сократилось в два раза», — объясняет господин Бяков. По его словам, сейчас все компании крайне ограничены в средствах, поэтому в первую очередь урезают бюджеты на IT, причем в некоторых случаях — весьма радикально.

**АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ** В «Астеросе» в качестве одной из антикризисных мер выбрали скоринговую систему работы. «По этой методике мы проранжировали всех наших заказчиков и выработали принципы платежей для каждой категории клиентов», — рассказывает Юрий Бяков. — С кем-то работаем с отсрочкой платежей, с кем-то — исключительно по предоплате. Мы сфокусировались на работе с компаниями без значительной

долговой нагрузки или с бизнесом с участием государства». Компания сейчас работает над созданием информационной инфраструктуры в башне «Федерация», в новом терминале Международного аэропорта Сочи, компании «МегаФон» и других.

КРОК активно занимается оптимизацией, причем еще с августа. Борис Бобровников сказал, что первым делом компания занялась внутренней автоматизацией. Например, в компании работают системы онлайн-управления проектами, рентабельностью, затратами, ресурсами, субподрядчиками. Следующим шагом экономии стало сокращение затрат, которое компания провела в конце 2008 — начале 2009 годов по ряду статей до 30–40% по сравнению с ранее существовавшими планами.

«К сожалению, нам пришлось почти на 10% сократить персонал. Сейчас в компании работает порядка 1700 человек», — рассказывает господин Бобровников. — Я бы хотел сделать акцент на том, что специальной цели урезать все или какие-то затраты нет. Затраты на IT мы не урезали, а в прошлом году только увеличили. Очень аккуратно относимся и к маркетинговому бюджету».

Перед компанией стоит цель поднять эффективность работы всеми возможными способами, причем не в краткосрочной перспективе, а среднесрочной. «Нам не кажется, что стоит немного переждать кризис, и все пойдет по-старому. Мы ищем пути оптимизации каждый день, каждый месяц», — рассказывает генеральный директор КРОК. — Например, я бросил в компании клич по сбору идей: каждый сотрудник может написать мне любую идею, которая, по его мнению, поможет компании улучшить свою работу. Речь идет и об инновациях, которые касаются оптимизации существующих бизнес-процессов, и о новых рыночных возможностях. Мы эти идеи рассматриваем, берем в работу».

При этом компания совсем недавно переехала в новый, полностью брендированный огромный офис около метро «Площадь Ильича». Зеленое здание начали строить в период изобилия, а переезд стал возможен только в этом году. Часть сотрудников до сих пор сидит «на чемоданах», ожидая, когда будет готово свеженькое рабочее место. На некоторых этажах все еще продолжаются работы завершающей стадии строительства, а стены пока тоскливо пусты. Но сотрудникам обещают их вскоре украсить. Борис Бобровников говорит, что пока компания не планирует сдавать свои площади в аренду: «Скорее мы думаем о том, не приютить ли к себе какие-то интересные команды из компаний, которым тяжело их содержать».

В компании ФОРС также стремятся к сокращению операционных расходов. Реализация инвестиционных проектов, рассчитанных на длительную перспективу, пока откладывается. По словам Николая Зезюлинского, этих мер должно быть достаточно для того, чтобы компания оставалась прибыльной, как и в предыдущие годы.

**СЧАСТЛИВЫЙ IBS** В отличие от КРОК, другой ведущий игрок рынка — компания IBS — отказалась от давно планирующегося переезда. Правда, она собиралась не в собственное здание, а в бизнес-центр Nordstar Tower, строящийся в районе станции метро «Беговая». Если бы планы не изменились, эта сделка по аренде офисной площади стала бы самой крупной на московском рынке.

Сергей Мацоцкий, генеральный директор IBS, рассказывает: «Нам повезло, мы очень вовремя отказались от этого проекта. Учитывая драматические изменения в кредитовании, капитальные затраты на его реализацию могли составить около \$40 млн». Компания также отказалась практически от всех инвестиционных проектов. «Сегодня спрос постоянно меняется, и вкладывать деньги в новые решения, перспектива востребованности которых неочевидна, не имеет смысла», — уверен господин Мацоцкий.

Также в компании приняли ряд мер для оптимизации управления наличным финансовым потоком — ужесточили контроль сроков оплаты дебиторской задолженности



REUTERS

ОПТИМИЗМ И НАДЕЖДА,  
ЗВУЧАЩИЕ В РЕЧАХ ДИРЕКТОРОВ  
IT-КОМПАНИЙ ЕЩЕ В НОЯБРЕ,  
СМЕНИЛИСЬ УНЫНИЕМ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА