

27 В России от непредсказуемых сбоев в цепочке формирования стоимости страдает больше компаний-респондентов, чем в Европе: 77% против 63%

28 В настоящее время российская ИТ-индустрия удовлетворяет потребности рынка только на 25%. Одна из главных причин этого — острый кадровый дефицит



Инерционный момент

Оценивая характер и темпы развития ИТ-рынка в уходящем году, одни эксперты используют осторожные формулировки «замедление роста» и «снижение активности», другие прямо говорят о стагнации. По общей оценке аналитиков, в 2013 году рынок вырос всего на 5–7% — крайне скромный результат на фоне двузначных показателей роста, отмечавшихся в предыдущие посткризисные годы. Основная причина кроется в общей рецессии экономики.

— рынок —

В замедленном режиме

«Замедление темпов роста экономики на 1,5–2% и четко обозначенный руководством страны курс на бюджетную экономию существенно ограничили приток новых средств на ИТ-рынок. Многие заказчики очень консервативно подошли к формированию ИТ-бюджетов на 2013 год, а сегодня так же консервативно планируют и 2014-й. Это касается и коммерческого сектора, и органов государственной власти», — делится наблюдениями Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «АйТи».

Стратегия оптимизации расходов породила два параллельных подхода к организации ИТ-служб. По наблюдениям опрошенных экспертов, многие клиенты предпочитают укреплять собственные ИТ-команды и передавать им задачи по развитию и внедрению ИТ-систем с нуля, выделяя ИТ-департамент в формально независимую структуру. «Коммерческий сектор все чаще и чаще идет на такие условно бесплатные проекты в попытке вписаться в сужающиеся рамки бюджетов», — говорит Ольга Рубцова. Вместе с тем растет спрос на ИТ-аутсорсинг, причем сторонним компаниям стали отдавать не только техподдержку, но и бизнес-процессы.

Соответственно, меняются и критерии выбора ИТ-решений для инвестирования. «Еще в 2012 году компании рассматривали проекты, которые способны принести пользу бизнесу в перспективе трех-пяти лет. Сегодня отбор проходят только инициативы со сроком окупае-

мости год и менее. В подобных случаях речь идет о решении точечных задач или об автоматизации наиболее горящих областей», — отмечает Ольга Рубцова, заместитель генерального директора «Техносерв Консалтинг». «Жесткий рационализм стал заметен и в плане закупок и управления ИТ. Перед запуском каждого ИТ-проекта проводится достаточно длительная и кропотливая работа по его обоснованию и расчету возможного ROI (коэффициент рентабельности инвестиций)», — подтверждает Юрий Овчаренко, коммерческий директор компании EPAM Systems.

На фоне общего курса на экономию происходят серьезные изменения рыночной конъюнктуры. «Мы долгие годы говорили о незрелости и искаженной в сторону чрезмерной высокой доли аппаратных средств структуры ИТ-потребления в России. По данным Минкомсвязи, доля аппаратных средств — „железа“ — на российском рынке составляет 56% (350 млрд руб. в 2012 году), тогда как программного обеспечения и услуг — всего 19% и 25% (120 млрд и 150 млрд руб.) соответственно», — подсчитывает Тагир Яппаров. — Сегодня, когда происходит массовое замещение компьютерной техники мобильными устройствами, а традиционной модели владения ИТ — „облачными“ решениями, такие диспропорции в потреблении ИТ отзываются серьезным падением объемов продаж именно в аппаратном сегменте рынка. Это падение рынка с большим трудом удается отыгрывать в сегментах ИТ-услуг и программного обеспечения, где ежегодный рост хоть и замедлился с 20–30% в прошлые годы до 10–15%, но сохранился».



ИТ-рынок испытывает серьезное падение объемов продаж в аппаратном сегменте из-за распространения «облаков» и замещения компьютерной техники мобильными устройствами

В октябре специалисты International Data Corporation (IDC) прогнозировали, что к концу 2013 года расходы на ИТ в денежном выражении увеличатся на 7% по сравнению с предыдущим годом и составят около \$37,6 млрд. Наиболее активный спрос на ИТ-услуги в течение года демонстрировали госсектор, банковский сектор, телеком и ритейл. При этом на банковском рынке начали проявлять активность телеком-компании — через приобретенные банки или через тесное сотрудничество с уже имеющимися банками-партнерами. «Пока эффект синергии от такого вида деятельности далек от идеального, хотя потенциал этой стратегии достаточно высок», — считает Юрий Овчаренко. — Также конкуренция усиливается от появления на рынке сильных игроков из числа небанковских органи-

заций (к примеру, Qiwi, WebMoney, организации, оказывающие услуги по peer-to-peer платежам, услуги по микрокредитованию и др.). Отечественный ритейл сталкивается с неожиданным соперничеством не только со стороны западных розничных сетей, которые все больше приходят в Россию, но и со стороны компаний, которые на первый взгляд не имеют прямого отношения к торговле». Речь идет о планах «Яндекса» выйти на рынок электронной коммерции: на базе «Яндекс.Маркета» интернет-холдинг намерен развивать собственную торговую площадку.

Технологические тренды

С технологической точки зрения отечественный рынок информтехнологий развивается, по общему мнению аналитиков, в русле глобальных тенденций. Среди компаний растет спрос на интеллектуальные решения так называемой третьей платформы, главным образом на «облачные» сервисы, мобильные приложения и аналитику больших данных. «Сейчас российский ИТ-

рынок по-прежнему в положении отстающего, но мы уже стремительно догоняем западных коллег. Если раньше на адаптацию новых решений и направлений в ИТ России требовалось, как минимум, пять лет, то сейчас этот разрыв сократился на два-три года. Так, например, о взрывном росте индустрии мобильных приложений на B2B-рынке западные компании всерьез заговорили в 2010 году, а уже в 2012-м аналогичные серьезные инвестиции в данной области начались и у нас», — отмечает Антон Чехонин, генеральный директор компании «Норбит». При этом развитие «третьей платформы» происходит на фоне замедленного роста объемов поставок традиционных приложений для корпоративного сектора (ERP, аналитические системы, CRM). «В секторе корпоративного ПО мы наблюдаем насыщение и замедление роста рынка ERP-систем, а фокус корпоративных заказчиков смещается на решения в области управления информацией — ECM, системы коллективной работы, а также решения для автоматизации логистики, фронт-офисные решения, аналитические приложения. На рынке решений для среднего и малого бизнеса сегодня вполне заметной альтернативой 1С стали удобные „облачные“ приложения», — рассказывает Тагир Яппаров.

Одним из наиболее востребованных продуктов стали «облака»: согласно прогнозам IDC, среднегодовой рост рынка „облачных“ услуг в России в период с 2013 по 2017 год превысит 40%.

Вследствие того что по объемам продаж мобильные устройства — смартфоны и планшеты — уже обогнали традиционные ПК и ноутбуки, увеличивается спрос на решения в области корпоративной мобильности. «Под разные бизнес-задачи появляются новые мобильные приложения, развиваются решения для управления мобильными устройствами и информацией на них. Динамика более чем оптимистичная: рост более чем в два раза в ближайшие пару лет обеспечен», — уверен генеральный директор компании КРОК Борис Бобровников.

СОКРАЩАЙТЕ ЗАТРАТЫ НА ЛОГИСТИКЕ!

Transportation Management System от КРОК: 100% контроль перевозок при 30% экономии



Максим Андреев
Директор по бизнес-приложениям
Т: (495) 974 2274 доб. 6998
Ф: (495) 974 2277
E-mail: mandreev@croc.ru

Алексей Исаев
Руководитель направления
управления цепочками поставок
Т: (495) 974 2274 доб. 6757
Ф: (495) 974 2277
E-mail: Allsaev@croc.ru

111033, Москва, ул. Волочаевская, д.5, к.1
Т: (495) 974 2274
Ф: (495) 974 2277
E-mail: croc@croc.ru
www.croc.ru

