

информационные технологии

Надежда на лебедей

— прогнозы —

С13 По словам господина Мацюцкого, основные источники доходов существенно не изменились. В отраслевом разрезе это финансовые институты, госуправление, образование, промышленность. С точки зрения услуг и продуктов спросом пользуются сложные инфраструктурные решения, бизнес-софт, сервисы и аутсорсинг. Сергей Мацюцкий отмечает, что в долгосрочном плане видно постепенное смещение интересов заказчиков. В частности, в инфраструктурных проектах, которые раньше воспринимались как поставочные, растет объем софтверной и сервисной составляющей за счет более глубокого проникновения технологий виртуализации и «облаков». «Реализация таких проектов требует от интеграторов хороших инженерных компетенций в части установки, интеграции, настройки системного и прикладного софта. В части прикладных бизнес-решений расширяется применение новых алгоритмов сбора, анализа, визуализации данных — подходов, которые мы привыкли объединять термином «большие данные». Хорошо растет бизнес, связанный с сервисным обслуживанием внедренных систем, аутсорсингом, поскольку эти сервисы дают понятный экономический эффект», — говорит он.

По словам Тагира Яппарова, даже на кризисном рынке многие ИТ-направления продолжали развиваться и не показали падения. «Мы заметили явное оживление, связанное с использованием российских программных продуктов для корпоративного сектора, как в рамках реализации политики импортозамещения, так и изменением ситуации у заказчиков. Долгое время корпоративный заказчик, усмекаясь — «зачем нам продукты уровня „Жигулей“», делал ставку на зарубежные системы — очень сложные, часто с избыточным функционалом и, конечно, очень дорогие», — говорит господин Яппаров. — В нынешних условиях заказчики оценили и все риски, связанные с ориентацией на западное ПО, да и осознали стоимость владения такими системами. К тому же многие российские продукты сегодня стали вполне конкурентоспособ-

ны по качеству и характеристикам. В течение 2015 года я неоднократно встречался с крупнейшими заказчиками, которые обсуждали со мной стратегию перехода с западной системы на российскую. Сегодня мы работаем по нескольким проектам, где заказчик меняет зарубежную систему на российскую за бюджет, равный или меньше суммы годовой поддержки западного софта».

Второй тренд, который отмечает Тагир Яппаров, — значительное повышение требований к адаптивности за счет цифровой трансформации бизнеса заказчиков: системам фронт-офиса, работающим 24 часа в сутки 7 дней в неделю, гибким и быстро перенастраиваемым бизнес-процессам, мобильности и поддержке высокого качества сервиса, цифровому обмену информацией — всего того, что позволяет быть всегда в контакте с заказчиком, знать его потребности и уметь оперативно реагировать на их изменения. «Все это приводит к росту интереса к широкому классу решений», — говорит Тагир Яппаров. — Это и системы самообслуживания, и ЕСМ-решения, и явный тренд к мобилизации полевых сотрудников, прежде всего продающего и сервисного персонала. Я уверен, что переход на цифровые модели ведения бизнеса будет определять высокий спрос на ИТ не только в коммерческом секторе, но и в госуправлении, где уже сегодня значительный объем услуг оказывается в электронном виде».

В-третьих, представитель АйТи отмечает, что сложились достаточно благоприятные условия для экспансии российских разработчиков на внешние рынки: «Наши программисты были всегда известны своей высокой квалификацией и умением решать нестандартные, сложные задачи. Теперь же мы можем предлагать на внешних рынках и вполне конкурентоспособную даже по отношению к азиатским разработчикам цену на наши услуги». Как ожидает ассоциация «Руссофт», в текущем году Россия выйдет на уровень экспорта ПО и услуг примерно в \$6,8 млрд. «Отрадно, что помимо традиционного экспорта услуг по разработке все больше российских продуктов начинает выходить на глобальные рынки. Мы, в частности, видим достаточно интересные перспекти-



Гонка на выбывание продолжится на ИТ-рынке в 2016 году

вы для наших продуктов в Азии и Латинской Америке и, конечно, на рынках ШОС и БРИКС. Можно отметить, что и государство, и институты развития, осознавая важность вывода ИТ-продукции на глобальные рынки, начинают помогать бизнесу в продвижении за рубежом, хотя, на мой взгляд, для поддержки высокотехнологичного экспорта нужна комплексная программа действий», — говорит господин Яппаров.

По предварительным оценкам, группа компаний АйТи ожидает ро-

ста выручки на 10% в текущем году. За последние два-три года компания стала преимущественно софтовой: доля выручки, связанной с собственными продуктами, а также услугами по разработке, тестированию и сопровождению корпоративных программных систем, превышает в ГК АйТи 50%. Теперь компанию уже сложно назвать системным интегратором в чистом виде.

Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, считает, что в целом ИТ-рынок по объемам будет соответствовать предыдущим 2013 и 2014 годам в рублях, хотя «железный недобор» может дать и отрицательную динамику. «Мы уже давно начали делать упор именно на ИТ-услуги, поэтому достаточно комфортно себя чувствуем и ожидаем рублевый рост примерно на 5–7%», — говорит он. Сейчас в выручке КРОК увеличиваются доли транспортного, торгового и промышленного сегментов.

Андрей Солодилов, партнер компании AT Consulting, говорит, что для участников рынка год был разным. Каким-то компаниям удалось справиться с экономическими факторами, повлиявшими на стоимость иностранных решений, кто-то вынужден был заморозить уже начатые проекты. Заказчикам пришлось пересмотреть свои бюджеты на ИТ в связи с ростом цен на программное обеспечение и колебанием курсов валют. Неприоритетные для клиентов проекты, которые не влияли на прямую на получение прибыли, приостановлены. И все игроки ИТ-рынка столкнулись с падением маржинальности. Поставщики, пытаясь удержать заказчиков, готовы выполнять заметно больший объем работ за прежние деньги.

«Тем не менее для AT Consulting год был удачным», — говорит госпо-

дин Солодилов. — Прежде всего потому, что бизнес-модель нашей компании ориентирована на оказание комплексных ИТ-услуг. Это позволяет эффективно реагировать на изменение спроса со стороны заказчиков и оперативно приспосабливаться к тем изменениям, которые диктуют рынок экономические факторы». Основными генераторами выручки компании в этом году были комплексные ИТ-проекты, разработка ПО на заказ, доработка и поддержка уже внедренных систем. Наиболее активны были заказчики из госсектора и государственные компании.

По предварительным подсчетам, рост выручки AT Consulting в текущем году составит 10–15%.

Покупай отечественное

Очевидно, что курс на импортозамещение, о котором написаны сотни статей, скажется на отрасли и в следующем году. Соответствующий закон вступил в силу 1 января 2016 года. Уже сейчас, по словам Андрея Солодилова, на российском ИТ-рынке стало сложнее продавать западные решения. Основной фактор, который повлиял на это, — рост цен, а также действия регуляторов. Господин Генс говорит, что в течение года рынок готовился к этим изменениям: шел постепенный переход на решения с открытым кодом, что позволяет снизить стоимость поддержки, обеспечить независимость от зарубежных поставщиков, а также сделать возможной техническую поддержку программного обеспечения силами отечественных ИТ-специалистов.

Также заметно усилилось государственное регулирование в области информационной безопасности. Принята концепция государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы Российской Федерации. Резкий рост уровня киберугроз заставил и бизнес обратить пристальное внимание на вопросы защиты информации. В прошлом году выручка группы компаний ЛА-НИТ и других компаний в этом направлении значительно выросла. Георгий Генс думает, что эта тенденция сохранится и по итогам 2015 года. По его словам, также больше стало услуг и работ по оптимизации использования уже закупленного оборудования и программного обеспечения. Заказчику стало проще заплатить за услуги по доработке существующего комплекса, чем покупать что-то новое. Кроме того, увеличился спрос на отечественное и китайское оборудование.

Наблюдается усиление внимания к ИТ в оборонно-промышленном комплексе. Предприятия ОПК активно запускают программы модернизации, а ИТ являются важной составляющей этих программ. Кроме того, в связи с сокращениями бюджетов государственных структур начали наводить порядок в различных федеральных целевых программах, синхронизируя их друг с другом.

«Точками роста также являются медицинская промышленность, биотехнологии. Большой потенциал имеют такие сферы, как здравоохранение, образование, сельское хозяйство. Рынок больших данных в России только формируется, уже сделаны первые шаги по сбору, обработке и анализу накопленной информации, создаются подходы к ее монетизации. У заказчиков растет интерес к этой сфере», — говорит господин Генс.

Генеральный заказчик

Кризис только усилил роль государства как главного заказчика ИТ-отрасли. Вектор на импортозамещение и активизация оборонной индустрии дали шанс вырасти целому ряду ИТ-компаний. Одна из них — корпорация «Галактика». Ставка на госов выглядит одной из самых правильных стратегий в нынешних условиях. Андрей Марушкевич, первый вице-президент корпорации «Галактика», констатирует, что экономическая ситуация продолжает ухудшаться и это сказывается на многих процессах компании: «Например, приостановлены некоторые работы на проектах, где-то внедрение вообще не началось и не понятно, начнется ли теперь когда-либо. Многие заказчики сократили бюджеты, что в первую очередь затрагивает ИТ. Но стоит упомянуть, что такая ситуация складывается в основном на коммерческом рынке. Тенденция на государственных предприятиях для нас скорее положительная. Тема импортозамещения и те процессы, которые происходят на законодательном уровне, привели к тому, что и государственные заказчики активизировались, а самое главное, стали серьезно рассматривать отечественные разработки». В «Галактике», по предварительным оценкам, за текущий год должен обозначиться небольшой рост бизнеса.

Следующий год не сулит радужных перспектив — это ясно, как день. Георгий Генс говорит, что сегодня для всех игроков рынка определяющей является задача избежать банкротства. «Рыночная ситуация заставляет концентрироваться на всех видах экономии, усилении контроля занятости, поиске новых схем кредитования и точек роста, в том числе импортозамещением», — говорит он. — Если исходить из объективных данных, то прогноз на следующий год скорее негативный. Но, возможно, мы пока не замечаем какие-то события, которые смогут кардинально изменить ситуацию в экономике в будущем». Господин Генс надеется, что, возможно, обнаружится позитивный и неожиданный «черный лебедь», — поворот событий, который придаст энергии рынку.

Тагир Яппаров считает, что следующий год будет сложным для корпоративного ИТ-рынка, может быть, сложнее 2015-го. Это связано с режимом экономии бюджетов, в рамках которого и компании коммерческого сектора, и государственные организации верстали свои ИТ-расходы на 2016 год. В большинстве компаний они либо немного сократятся, либо сохранятся на уровне 2015 года. Важным фактором, который будет в 2016 году влиять на ситуацию на корпоративном рынке, также станет дальнейшее усиление присутствия государства в отрасли.

Сергей Мацюцкий уверен, что с точки зрения экономических прогнозов ничего хорошего нам следующий год не сулит: «Нет ничего более губительного для ИТ-индустрии, чем стагнация, которую обещаю в 2016 году. В этом году было принято говорить об импортозамещении как о главном тренде, но реальность состоит в том, что импортозамещение в ИТ всерьез так и не началось. Все ограничивается разговорами, а реального спроса на отечественные продукты пока нет. Хочется надеяться, что мы просто долго запрягаем и в 2016 году начнут происходить качественные сдвиги».

Светлана Рагимова

AT Consulting

РЕКЛАМА

КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ
в сфере информационных технологий

Доверие. Энергия. Экспертиза.

/ Внедрение и сопровождение сложных информационных систем

/ Управленческий и операционный бизнес-консалтинг

/ Разработка ПО на заказ

/ Управление проектами

/ ИТ-аутсорсинг

www.at-consulting.ru

ПРООПЕРИРОВАННЫЕ ИТ

Сложная ситуация на ИТ-рынке усугубляется тем, что традиционными игроками — системными интеграторами и компаниями, обслуживающими ИТ-системы, — подвигают новички.

Операторы связи под давлением необходимости искать способы увеличения выручки активно продвигаются в ИТ-услуги. К примеру, компания «МегаФон» запустила в ноябре новый «облачный» сервис «Электронный документооборот» и предлагает его своим корпоративным клиентам. Компания рассчитывает, что им будут пользоваться небольшие предприятия, которым раньше подобные решения были недоступны из-за их дороговизны. «МегаФон» же предлагает сервис, который стоит от 1 тыс. руб. в год в зависимости от объема документов. За эту сумму можно провести через систему до 100 документов. То есть даже ИП может позволить себе за такую сумму хранить, подписывать электронной подписью и обмениваться электронными актами, накладными и счетами-фактурами с другими пользователями системы. Это не единственный ИТ-сервис, который предоставляет «МегаФон» своим корпоративным заказчикам. Активно внедряются в незнакомую для себя область также «Ростелеком», МТС, «Вымпелком» и другие операторы.

Они часто делают это в партнерстве с поставщиками программных и аппаратных продуктов, вступают в альянсы с системными интеграторами в некоторых проектах. Опера-

торы заявляют, что тем самым увеличивают для партнеров рынок сбыта. Но количество крупных и средних клиентов ограничено. Они так или иначе уже охвачены услугами ИТ-компаний. Расширение рынка сбыта может действительно происходить благодаря партнерству с телекомами в секторе малого бизнеса. Но в любом случае наличие еще одного участника в цепочке формирования стоимости для ИТ-компаний (системных интеграторов, поставщиков ИТ-услуг и пр.) ведет к снижению маржинальности. Ведь с партнером нужно делиться.

Но операторы связи полны энтузиазма относительно ИТ-рынка и будут только усиливать здесь свои позиции, подобно тому, как это происходило в развитых странах.

Елена Семеновская, директор по исследованиям IDC, говорит, что российские телеком-операторы имеют меньшее присутствие на ИТ-рынке по сравнению с операторами других стран и предлагают небольшой набор услуг. При этом IDC считает, что в ближайшее время именно технологии третьей платформы будут точками роста на сокращающемся рынке ИТ в России. В первую очередь это относится к «облачным» услугам, мобильным решениям и интернету вещей. «Для распространения этих технологий наличие связи необходимо, но не является достаточным критерием», — говорит Елена Семеновская. — Телеком-операторам надо развивать у себя консалтинговую экспертизу по предоставлению услуг с добав-

ленной стоимостью, например размещения и управления инфраструктурой заказчика (с оказанием услуг по созданию оптимальной инфраструктуры) в дата-центрах оператора с последующим управлением приложениями на ней. Пока что присутствует в основном первая часть — по предоставлению услуг колокации».

Очевидно, что слабое место в этой деятельности — отсутствие у операторов опыта продвижения продуктов на этом рынке: «Работа операторов в сегменте B2B также требует нового подхода к процессу продаж. В распространении IoT важное значение имеют отраслевые сценарии, которые помогают компаниям понять и получить преимущества от использования интернета вещей. Если телеком-операторы собираются играть на этом поле, то им нужно развивать и отраслевую экспертизу. Более активное участие телеком-операторов на российском рынке ИТ ожидается и может происходить через развитие собственного департамента, оказывающего ИТ-услуги, но скорее через партнерство или приобретение других ИТ-компаний».

Но просто покупка системного интегратора не гарантирует успеха, важно суметь сохранить и усвоить имеющийся у ИТ-компаний опыт, вписать его в свои бизнес-процессы. Пока реальных историй успеха в этом направлении в России не наблюдается. И тем не менее операторов можно уже сейчас считать полноценными игроками ИТ-рынка.