

жительные цифры роста. Одним из драйверов развития IT-отрасли в 2017 году и в ближайшие несколько лет станет повсеместная цифровизация бизнес-процессов с одновременным тотальным переходом на использование облачных технологий, даже для критических информационных систем. Уже сегодня сервис-провайдеры для этих задач развивают защищенные облака в соответствии с 152-ФЗ», — рассказывает господин Горохов.

Если говорить про рынок корпоративных IT-решений и софта, то Александр Устинов, сооснователь и генеральный директор Beaver Brothers Digital Agency, думает, что сокращение может идти только у крупных IT-решений, которые не перешли в облако.

«Например, рынок BI-решений (BI — business intelligence) сейчас активно поглощается BI от Microsoft, которое дешевле и проще в использовании, так как не требует серверов. Вообще, все продукты, которые не перешли в облако, ждет смерть. Даже если мы говорим про крупные корпоративные решения, то в них идет переход на гибридные или частные облака», — говорит господин Устинов.

Алексей Ильин, заместитель генерального директора петербургской IT-компании «Нетрика», полагает, что в наступившем году продолжится структурное изменение российского IT-рынка. «Медленно, но начинает работать импортозамещение, растет рынок разработки отечественных решений. Появляются новые сегменты — в частности, принятие закона о телемедицине может запустить процесс формирования принципиально новой для нашей страны ниши. Кроме того, есть сегменты, которые продолжают расти, например, информационная безопасность. Все это происходит на фоне относительно стабильного курса национальной валюты. Поэтому мы ожидаем в 2017 году небольшого, но роста», — осторожно прогнозирует господин Ильин.

ТАЩИТЬ РЫНОК Впрочем, несмотря на то, что доходы падают и все сокращают бюджеты, все же отрасли снижают запросы на IT-продукты неравномерно.

Александр Устинов считает, что финансы, строительство, IT-сектор, медицинская сфера будут, безусловно, развиваться «в цифре». «Все сегменты, которым нужны инвестиции в привлечение клиента и стоимость жизненного цикла продукта, будут расти в digital. Автодилеры не умеют работать и в онлайн, и в офлайн, поэтому ждать от них развития в digital не стоит. Плохо работают в digital промышленные предприятия, закрытые строительные холдинги, сидящие на госстройках, и, как это ни прискорбно, образовательные учреждения», — рассказывает Александр Устинов.

По словам Владимира Княжицкого, генерального директора компании «Фаст Лейн» в России и СНГ, юридические лица генерируют намного больший по объему спрос на IT-услуги, но как раз корпоративный рынок менее стабилен. «Добиться ритмичной работы можно, только имея большой пул клиентов. Дело в том, что юридические лица могут отказываться от IT-услуг, пытаясь решать те или иные задачи своими силами. Таким образом, они пытаются сокращать свои расходы, что, кстати, далеко не всегда получается. Поэтому с некоторыми юрлицами у нас работа происходит по схеме: 1. „Давай-

те работать!“ 2. Успешно сотрудничаем. 3. „У нас сокращение, в этом году не сотрудничаем“. 4. „У нас ничего не работает, надо срочно вернуться к сотрудничеству!“ Физические лица потребляют услуги стабильнее — у них мало разумных альтернатив, но этот рынок не является для нас основным», — делится он.

По мнению господина Княжицкого, просядет сегмент поставки компьютеров и оргтехники. «В то же время, по моим прогнозам, сохранятся и будут расти бюджеты на облачные услуги, виртуализацию, создание удаленных рабочих мест», — добавляет он.

ОТ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДО СОЦСЕТЕЙ По просьбе BG эксперты IT-рынка поделились мнением о том, какие IT-продукты в разных сегментах будут наиболее востребованы в наступившем году.

Денис Черкасов считает, что в 2017 году сохранится высокий спрос на защитное программное обеспечение, применение облачных сервисов, решений, автоматизирующих бизнес-процессы, а в инвестиционном тренде остаются искусственный интеллект и интернет вещей.

Алексей Ильин говорит, что его компания работает в сегменте информатизации государственного сектора, поэтому он может судить о спросе на этом рынке. «Госзаказчики на федеральном и региональном уровне в 2017 году будут готовы инвестировать в технологии, повышающие качество и эффективность управления. Так, например, происходит в сфере строительства — в Санкт-Петербурге уже сегодня запущена Единая система строительного комплекса (ЕССК), которая позволяет существенно уменьшить срок всех согласований и количество запрашиваемых документов. Такие системы в 2017 году станут объектом пристального интереса и в других регионах, так как они работают на улучшение инвестиционного климата», — уверен он.

Господин Ильин также привел в пример информатизацию деятельности проектных офисов, которые создаются по всей стране. Например, в рамках работы Проектного офиса администрации губернатора Петербурга продолжает развиваться система поддержки инвесторов: создана информационная среда, где инвесторы взаимодействуют с органами власти через «единое окно». Если говорить о классах продуктов, указывает господин Ильин, то в этом году востребованными в госсекторе будут интеграционные решения, системы бизнес-аналитики, а также системы, обеспечивающие межведомственное взаимодействие.

Впрочем, можно обратиться и к более простым материям в IT-сегменте. Эксперты полагают, что есть огромное количество компаний, которые до сих пор не используют полноценно или не умеют в полной мере использовать простые инструменты: сайты, рассылки, соцсети, лендинги; не понимают, как эффективно проводить рекламные кампании в интернете. Те компании, которые умеют работать в интернете, вынуждены осваивать новые инструменты: внедрять eCRM, учиться правильно считать ROI, использовать ботов, работать с контент-маркетингом.

Последнее, говорит Александр Устинов, особенно актуально для бизнеса, ведь стоимость медийной и контекстной рекламы в интернете растет, а ее эффективность падает. ■

ГОСПРОГРАММА ДЛЯ ОКУПАЕМОСТИ

В ПЕТЕРБУРГЕ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СТАДИОН НА КРЕСТОВСКОМ ОСТРОВЕ, ГЛАВНЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ОБЪЕКТ БУДУЩЕГО ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА. СМОЖЕТ ЛИ ЭТОТ ПРОЕКТ, А ТАКЖЕ ПРОЕКТЫ МАСШТАБОМ ПОМЕЛЬЧЕ, ВПОСЛЕДСТВИИ ОКУПИТЬСЯ, В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ ОДНОЗНАЧНОГО МНЕНИЯ НЕТ. ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ АНАЛИТИКОВ, БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ СПОРТА ШАНСОВ ВЕРНУТЬ ВЛОЖЕНИЯ НЕТ, ОСОБЕННО ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О КРУПНЫХ СООРУЖЕНИЯХ. ДЕНИС КОЖИН

Эксперты говорят, что стоит разделить все объекты на два типа: многофункциональные спортивные комплексы (например стадион) и специализированные спортивные комплексы (бассейны, легкоатлетические залы).

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, считает, что второй тип объектов вывести на самоокупаемость практически невозможно, поскольку функционал здания не позволяет расширить спектр оказываемых услуг. «В то же время многофункциональные объекты позволяют проводить не только спортивные мероприятия, но и другие культурно-массовые мероприятия. При грамотном управлении объектом, когда программа будет расписана на долгое время, заработают предприятия общественного питания, будет реализовываться какая-то маркетинговая продукция, объект может выйти на самоокупаемость, но она составит не менее 15 лет», — говорит господин Починщиков.

Как удачный пример, по его мнению, можно привести American Airlines Center — это многофункциональный объект в Далласе (Техас), домашняя арена клубов «Даллас Маверикс» Национальной баскетбольной ассоциации, «Даллас Старз» Национальной хоккейной лиги и «Даллас Виджилантс» AFL. Арена активно используется для проведения концертов.

«Но стоит понимать, что эффективные результаты использования подобных комплексов возможны только при грамотном управлении. Как отрицательный пример — объекты, построенные для проведения летней олимпиады в Рио-де-Жанейро в 2016 году. На настоящий момент они практически не используются», — говорит эксперт.

РЕШАТЬ В КОМПЛЕКСЕ Андрей Стригалеv, директор «НДВ-Девелопмент», рассуждает: «Доходы от аренды спортивных площадок гораздо меньше затрат на строительство. Даже с учетом государственных субсидий доходы от

спортивных объектов, полученные за семь-девять лет, меньше понесенных инвестором затрат. Причем речь идет о таких популярных объектах, как бассейны и теннисные корты. С площадками по менее популярным видам спорта дела обстоят еще хуже». По его мнению, выходом из сложившейся ситуации может стать комплексная программа государства, направленная на популяризацию спорта в стране, так как в настоящее время у России отсутствует грамотный маркетинг и продвижение в этом направлении. «Доходы и общее количество спортивных объектов несоизмеримо меньше, чем в странах Европы или США. Ярким примером популяризации спорта с государственной поддержкой является Исландия, где еще 15 лет назад количество футбольных школ было ничтожно малым. Государство начало массовое строительство спортивных комплексов, параллельно внедряя футбол в школьные программы и нанимая иностранных специалистов. Сейчас в стране с населением 350 тыс. человек построено 2500 школ, 150 искусственных полей, работают более 700 профессиональных тренеров, а футбольная сборная страны стала главным открытием чемпионата Европы 2016 года», — говорит эксперт.

ЗАПЛАНИРОВАТЬ РАБОТУ С НАСЕЛЕНИЕМ Олег Куролех, старший преподаватель факультета менеджмента спортивной и туристской индустрии Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, отмечает: «Можно говорить о самоокупаемости только тех объектов спорта, которые изначально по своему архитектурно-планировочному решению, по своему функциональному предназначению были запланированы на работу с населением, на оказание услуг, на проведение крупных мероприятий, где четко сформулирован муниципальный заказ и есть востребованность в тех или иных регионах. В России таких достаточно. → 27