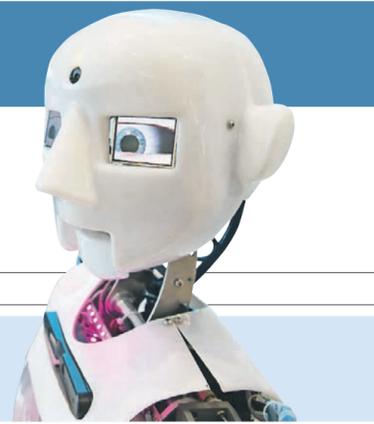


15 Как операторы связи могут зарабатывать на IoT: пример Orange

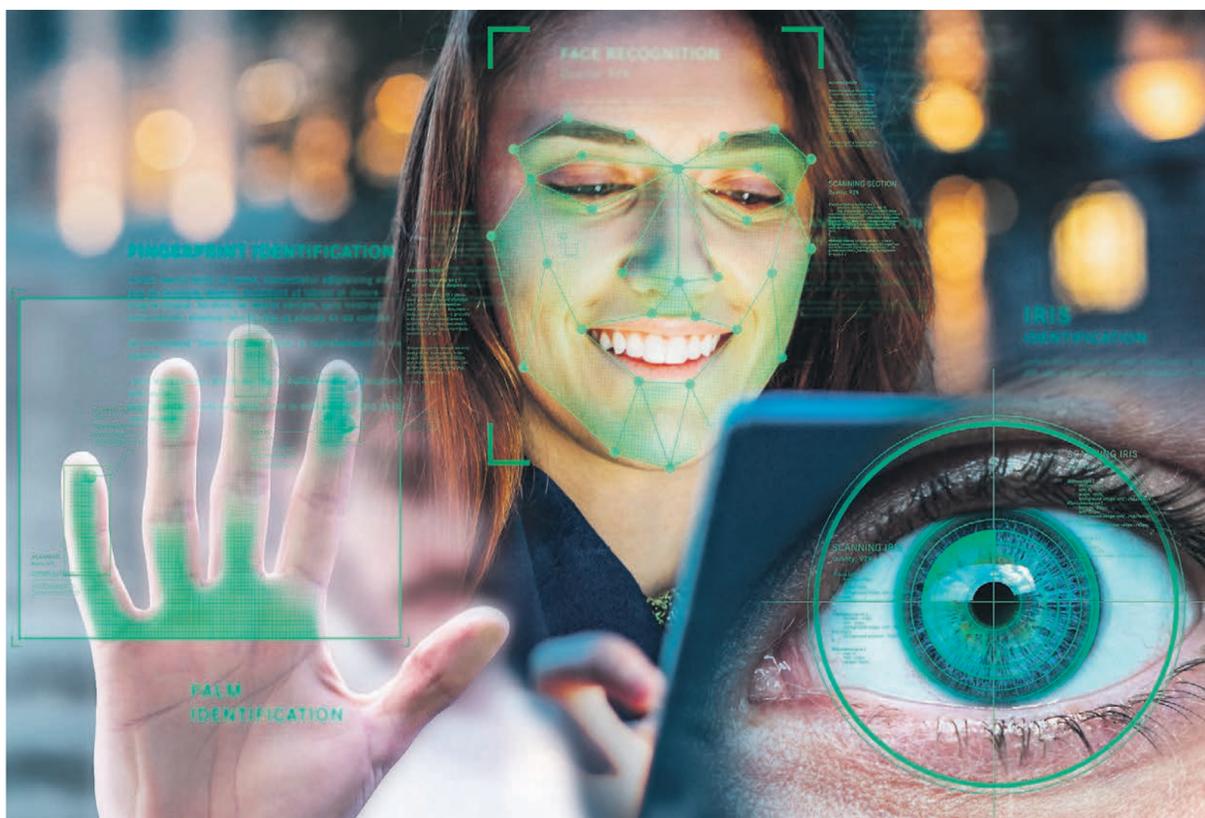
17 Искусственный интеллект распознает речь лучше, чем человек

18 Жизнь Dell и EMC после слияния



На ИТ-рынке наблюдается осторожный оптимизм: игроки рассказывают об относительно неплохих результатах 2016 года и надеются на небольшой рост в 2017 году. Отдельные сегменты будут расти сильнее других — на 10–20%.

Воскрешение надежд



— прогноз —

В 2015 году ИТ-рынок испытал коллапс: по подсчетам IDC, его объем уменьшился в долларовом выражении на катастрофические 40%. Сказались падение курса рубля, случившееся в конце 2014 года, и общая экономическая нестабильность, ставшая следствием политических событий. Представители ИТ-компаний опасались, что дно все еще впереди, и не очень надеялись на рост. Аналитики IDC говорили, что рынок в 2016 году сократится еще. Причем сначала прогнозировали незначительное падение, а в первом квартале прошлого года ухудшили прогноз, предсказав сокращение на 13%.

«В конце 2015 года мы предполагали, что объем рынка в 2016 году сократится незначительно, а в 2017-м начнется его восстановление. Теперь, исходя из обновленных прогнозов наших аналитиков, мы ожидаем, что восстановление начнется позже и будет менее заметным», — сказал тогда изданию CNews Роберт Фарш, вице-президент IDC в России и СНГ.

Свежий прогноз и итоги прошлого года IDC опубликует в начале апреля. Сейчас же можно сказать, что дела у ИТ-компаний не так плохи: они сообщают о начале восстановления рынка.

Андрей Сыкулев, генеральный директор компании «Синимекс», го-

ворит: «Мы ощущаем рост спроса по всем направлениям — это интеграционные решения, в том числе на базе открытого ПО, заказные разработки с использованием новейших технологий, внедрение систем управления предприятиями. Что радует, так это живой интерес со стороны заказчиков к новым технологиям — мы выполняем пилотные проекты с использованием распределенных реестров, баз данных in-memo, «машинного обучения». Интерес заказчиков к «пилотам», вкус к новому — это хороший знак: рынок постепенно приходит к себе. В 2016 году мы выросли на 13%, в этом году планируем вернуться к докризисным темпам роста в 20–25%».

Тагир Яппаров, председатель совета директоров ГК АйТи, сообщает, что бизнес группы интегрально вырос на 7–8%, а некоторые направления — больше. Автоматизация цифровых процессов — на 20–30%. Также у АйТи в разгаре растут направления корпоративной мобильности и «умных» городов. «Но рост идет пока от небольшой базы, ведь еще два три года назад это были наши внутренние стартапы. На 2017 год мы смотрим куда более оптимистично и рассчитываем, что интегральный рост бизнеса группы составит 15–20% — все заделы для этого есть», — говорит господин Яппаров.

Владимир Грибов, вице-президент, исполнительный директор ЛА-

НИТ, сообщает, что оборот группы компаний ЛАНИТ в 2016 году вырос на 11,4% и составил 114,5 млрд руб. с НДС. Наибольшую динамику показали ИТ-услуги: аутсорсинг и техподдержка, интеграция, консалтинг. Стабильно растет разработка ПО. Как говорит вице-президент ЛАНИТ, это связано с тем, что стало больше сложных, комплексных проектов.

У «Астерос» финансовый год заканчивается 31 марта, поэтому не все итоги еще подведены. Юрий Бяков, президент, председатель правления группы «Астерос», говорит, что не ожидал увеличения выручки в 2016 году, так как на этот год пришелся большой объем инвестирования в крупнейшие за последние время проекты, которые как раз завершаются в 2017 году. «С наступившим годом мы связываем гораздо больше позитива, чему, надеемся, будут способствовать и внешние рыночные факторы, и наш внутренний заложенный в прошлом году проектный фундамент», — говорит господин Бяков.

По данным информбюро

Вендоры, специализирующиеся на бизнес-аналитике, сообщают, что 2016 год был неплохим для этого сегмента, в первую очередь за счет повышения интереса государства к инструментам анализа данных.

Ангелина Гуркина, директор по работе с госсектором и госкорпора-

циями компании «Teradata Россия», рассказывает: «Внимание к этой теме становится более предметным и сфокусированным на получении конкретного результата. Если раньше такие темы, как клиентские путешествия, вызвали вопросы у заказчиков, то сейчас у большинства уже сформировалось представление, каким образом развивать свой бизнес и повышать качество предоставляемых услуг. Значительное внимание сосредоточено на интернете вещей: наши клиенты стали более четко представлять возможности этого направления и определили для себя будущие точки роста». Госпожа Гуркина рассказывает, что многие заказчики ориентируются не на оживление рынка в краткосрочной перспективе, а на долгосрочную реальность, которая требует качественно новой модели работы и управления данными. Ключевые министерства и ведомства осознают, что качество оказания государственных услуг зависит от интеграции процессов межведомственного взаимодействия и доступности данных для решения конкретных проблем по обращениям граждан. А персонализированные сервисы требуют совершенно иной модели управления и качества данных. Все это влияет на динамику развития рынка работы с большими данными и сервисов по управлению качеством данных. c20

Игра на публику

— рынок ценных бумаг —

Российские ИТ-компании созрели для выхода на IPO. На Московской бирже видят, что для этого открылось окно возможностей. В конце 2017 года в России может быть проведено одно-два публичных размещения акций.

Звезды сошлись

В ноябре прошлого года по решению Координационного совета рынка инноваций и инвестиций Московской биржи была создана рабочая группа по развитию публичного рынка ценных бумаг компаний российской ИТ-индустрии. Цель — содействие формированию на площадке публичного рынка ценных бумаг отечественных ИТ-компаний.

Московская биржа уделяет много внимания работе с ИТ-компаниями. Еще в 2009 году вместе с институтами развития («Роснано», РВК и другие) была создана площадка «Рынок инноваций и инвестиций» (РИИ) для вывода российских инновационных компаний на биржевой публичный рынок. Сейчас там торгуются бумаги 29 компаний, среди которых «Наука-Связь», Qiwi и другие. Вскоре этот список может пополниться несколькими новыми бумагами.

Геннадий Марголит, исполнительный директор по РИИ Московской биржи, говорит, что за последнее время на рынке ценных бумаг произошли значительные сдвиги: «После затаившейся паузы на российский публичный рынок начали выходить российские компании: с начала года прошло три размещения. Обозначился тренд: различные акции активно покупают иностранные инвесторы. Можно сказать, что сейчас начинает приоткрываться окно возможностей. На руку желающим выйти на IPO играет макроэкономическая стабильность (снижается инфляция, намечаются перспективы экономического роста), международная ситуация понемногу начинает проясняться. Все это влияет на настроения инвесторов, геополитика уже не является стоп-фактором».

Как объясняет Геннадий Марголит, чтобы компании выходили на IPO, нужно сочетание определенных факторов. Первый — макроэкономическая стабильность, второй — чтобы на рынке присутствовали все группы инвесторов, включая институциональных. Российскому рынку долгое время недоставало как раз институциональных инвесторов, так называемых длинных денег. «Но сейчас ситуация кардинально меняется. Я имею в виду прежде всего пенсионные деньги, основной источник длинных денег в любой стране», — говорит исполнительный директор по РИИ. — Благодаря усилиям Центробанка НПФы начали трансформироваться в рыночные институты и вести себя соответственно: теперь они смотрят на интересные и потенциально высокодоходные активы».

Сейчас в Минюсте находится документ, уже утвержденный Банком России, который дает НПФам возможность вкладывать свои накопле-

ния в высокотехнологичные компании — именно те, которые будут выходить на рынок инноваций и инвестиций в сегмент ценных бумаг РИИ Prime. Это тот самый сегмент, который нацелен на технологические компании. Конечно, тут есть и ограничения: можно будет инвестировать не более 5% портфеля, но это уже не так важно. «Это очень важный фактор: если есть якорные инвесторы, к ним добавятся и частный инвестор, и иностранцы. В России деньги есть, в силу снижения ставок на депозитах люди начинают смотреть на фондовый рынок с интересом», — объясняет Геннадий Марголит.

Таким образом, все составляющие сейчас есть. Это значит, что можно выводить активы на рынок. Если раньше у компаний была альтернатива — выходить на западные площадки, то сейчас такой возможности, по сути, нет. Дело в том, что российская компания если и пойдет на западную биржу, будет по умолчанию иметь российский дисконт, а издержки существенно выше. Инфраструктура в РФ уже достаточно развита и позволяет заходить на наш рынок разным инвесторам, в том числе иностранным. Функционирует Центральный депозитарий, система исполнения сделок соответствует международным стандартам.

«Инвестору теперь не важно, на какой бирже покупать актив. Так что компаниям нет смысла листинговаться на зарубежных площадках, чтобы достучаться до всех категорий иностранных инвесторов. У нас и затраты гораздо ниже, и родная экосистема, и локальные инвесторы. Статистика сделок подтверждает этот факт: если раньше было много размещений российских компаний за рубежом, прежде всего на Лондонской бирже, потом был популярен двойной листинг — размещение на двух площадках одновременно, то сейчас компании предпочитают делать это исключительно внутри страны», — рассказывает Геннадий Марголит.

Итак, внешние условия для IPO высокотехнологичных компаний сложились. Как насчет внутренних? Насколько сами компании готовы к этому?

Валентин Макаров, президент «Руссофт», считает, что потенциальные кандидаты созрели для публичного размещения акций: «Ситуация так складывается, что российские ИТ-компании подошли к необходимости выхода на IPO. Во-первых, российский рынок ИТ так или иначе начинает поворачиваться к импортозамещению. Этот тренд потребует существенной доработки отечественного ПО как в части его перевода на российские аппаратные решения, так и в части доведения до уровня конкурентоспособности с зарубежными аналогами. И второе: многие ИТ-компании доросли до того уровня, когда они не могут органично развиваться в условиях ограниченного объема внутреннего рынка. Выход на внешний рынок связан с крупными инвестициями в маркетинг и систему продаж. Без внешних инвестиций это сделать очень трудно. c16



Вы профессионалы от бизнеса. Мы — от цифровых технологий. Ваш мир крутится вокруг клиентов. Наш тоже.

Ричард ван Вагенинген, генеральный директор Orange Business Services в России и СНГ