

информационные технологии

Воскрешение надежд

— прогноз —

С13 Антон Заяц, директор по развитию бизнеса «SAS Россия/СНГ», также говорит, что для компании 2016 год был очень успешным в РФ и СНГ. Выручка выросла более чем на 40% при минимальном оттоке, причем как от продажи лицензий, так и от консалтинговых услуг. Компания запустила несколько знаковых проектов — с «Роснефью», «Ростелекомом», Сбербанком, ВТБ и другими крупными компаниями.

В 2017 году SAS в РФ и СНГ ожидает роста в традиционных для себя продуктовых сегментах: управление рисками, клиентская аналитика и цифровой маркетинг, борьба с мошенничеством и ПОД/ФТ (противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма).

При этом основными потребителями решений SAS остаются банки и розничные сети. «Драйверами роста являются, с одной стороны, потребность бороться за каждого клиента на высококонкурентных рынках, при этом оптимизируя издержки, с другой стороны — новые требования регуляторов. В частности, в банковском секторе и в страховании — требования ЦБ и международных соглашений», — объясняет Антон Заяц. По его словам, также продолжает расти рынок решений для розницы и FMCG, идут проекты по оптимизации спроса и планированию ассортимента в крупнейших федеральных розничных сетях. Антон Заяц отмечает взрывной рост интереса к проектам, связанным с глубоким анализом данных (машинное обучение, нейронные сети, искусственный интеллект). Этой темой заинтересовались компании, работающие в здравоохранении, сельском хозяйстве, металлургии. Также SAS продолжает в этом году развивать облачный бизнес.

В поисках выручки

Облака — надежда многих компаний. Это направление пока приносит мало выручки, но при должном упорстве хорошо растет и обещает создать поток почти «пассивного» дохода, так как облачные сервисы малозатратны, просты в обслуживании и хорошо масштабируются. «Техносерв» называет облака одним из приоритетных для себя направлений наряду с «Безопасным городом», направлением сервиса и аутсорсинга, проектами в области Big Data & Machine Learning и информационной безопасности.

В своей платформе Technoserv.Cloud компания в нынешнем году создает три новые услуги: резервное копирование и база данных как сервис (DBaaS) и виртуальный дата-центр под 152-ФЗ (Закон «О Персональных данных»). «Это будет наиболее защищенный сегмент нашего облака, созданный для размещения государственных информационных систем, попадающих под действие 152-ФЗ», — объясняет Сергей Корнеев, президент группы компаний «Техносерв».

Говоря об итогах прошлого года, он отмечает, что «низкие цены на нефть, покупательская способность рубля, действие секторальных санкций, усиление госконтроля, деофшоризация, высокая стоимость привлече-



ния финансирования, отсутствие роста потребительского спроса и другие макроэкономические, законодательные и политические факторы в 2016 году сдерживали развитие ИТ-рынка и существенным образом повлияли на его структуру, заморозку проектов у заказчиков и результаты работы ИТ-компаний».

В бизнесе «Техносерва» наибольшую динамику в 2016 году показали три направления — работа с государственными ведомствами, финансовыми структурами и регионами. В первую очередь в регионах «Техносерв» сделали выручку проекты по АПК «Безопасный город», которые в большинстве случаев компания ведет совместно с государственным оператором «Ростелеком».

По словам господина Корнеева, обозначился тренд: у крупных заказчиков из всех отраслей востребованы сложные проекты, которые требуют глубокого погружения в бизнес-процессы, их анализа и преломления че-

рез функционал ИТ, а затем интеграции различных систем в единое целое. В качестве примера президент ГК «Техносерв» называет проект для ВТБ 24 по внедрению комплексной системы мониторинга бизнес-критичных приложений и ИТ-инфраструктуры.

Также в 2016 году компания заключила крупные контракты на услуги ИТ-аутсорсинга: с Федеральным казначейством на 900 млн руб. за год и с Государственной системой изготовления, оформления и контроля паспортно-визовых документов нового поколения ФМС России. Другие значимые проекты — федеральный контракт на техническую поддержку оборудования IBM и EMC со Сбербанком.

Существенно увеличили выручку «Техносерва» и проекты по строительству двух дата-центров — для «Аэрофлота» и для компании «Авантаж».

Юрий Бяков замечает, что в период шаткой экономической ситуации растет либо то, без чего бизнесу не обойтись, либо то, что помогает бизнесу экономить. К первой категории относятся критичные бизнес-сервисы, а также услуги, помогающие снизить стоимость владения ИТ-инфраструктурой. «Среди наиболее зрелых заказчиков ИТ-услуг мы видим спрос на управление данными как активом, системы архивирования, резервного хранения, аналитические службы, использование различных систем бизнес-коммуникаций и т. д. Компании среднего уровня зрелости реализуют отложенный спрос, то есть то, на чем пытались экономить последние годы, но уже дошли до отметки „критично“, эти проекты в основном связаны с ERP, соответствующим ПО и оборудованием под него. Снижать стоимость владения инфраструктурой по-прежнему позволяет ИТ-аутсорсинг. Из других сегментов роста я бы назвал информационную безопасность, которая получила новый импульс развития в связи с санкционной политикой, киберпротивостоянием мировых держав, а также стремлением бизнеса защитить свои активы, особенно в кризис», — говорит Юрий Бяков.

В части ИТ-услуг и системной интеграции в классическом понимании компания делает ставку на системы управления данными, продукты для аналитики, управления сервисами. В телекоммуникациях «Астерос» фокусируется на продвижении систем телеприсутствия и развитии речевых технологий.

При этом основа выручки компании — направление инфраструктурного строительства, то есть проектирования и реализации «под ключ» объектов разного назначения: деловых центров, офисов, стадионов, отелей и др. «Ключевые проекты в этой области мы ведем в рамках подготовки страны к проведению чемпионата мира по футболу 2018 года, а также инфраструктурного строительства в „Москва-Сити“ и инновационном городском квартале „ВТБ Арена Парк“», — рассказывает Юрий Бяков.

Инфраструктурные проекты кормят сейчас многие ИТ-компании. Тагир Яппаров же смотрит в другую сторону: «Чем дальше, тем больше рынком востребованы услуги по разработке ПО и программные продукты и тем меньше — традиционные бизнесы, связанные с ИТ-инфраструктурой. Востребованность ПО растет не только у нас: мир вступает в эпоху тотальной цифровой трансформации, когда к уже имеющимся пользователям добавляются миллиарды новых — это и пользователи мобильных устройств и „умные“ устройства из мира интернета вещей. Поэтому несколько последних лет мы наблюдаем снижение доли решений в области ИТ-инфраструктуры в бизнесе группы, которое, впрочем, быстро замещается ростом наших направлений, связанных с ПО и сервисом. Еще в 2015 году мы стали фактически софтверно-сервисной компанией: доля бизнеса по разработке ПО и услуг, с ней связанных, превысила 50% от выручки АИТи. В 2016 году мы укрепили это позиционирование».

Осторожный оптимизм

Почти все компании надеются на рост в нынешнем году. Сергей Корнеев из «Техносерва» ожидает, что рынок вырастет на несколько процентов. В первую очередь, по его мнению, это произойдет за счет заказчиков, деятельность которых в значительной степени строится с применением ИТ, — это госсектор, банки и ритейл. «Ключевыми направлениями роста станут проекты по информационной безопасности, сервис и аутсорсинг, включая облачные услуги, а также услуги разработки прикладного программного обеспечения. Применение большинства этих услуг и сервисов позволяет заказчикам избежать длинных инвестиций. Кроме того, на рост ИТ-рынка влияет появление новых трендов, таких как мобильность и

диджитализация, которые требуют от заказчиков внедрения новых информационных систем», — объясняет он.

Антон Заяц добавляет: «Если говорить о рынке в целом, то выражение „осторожный оптимизм“ вполне справедливо. Заказчикам нужны различные технологические решения и нужна автоматизация, но они хотят сделать все с максимально предсказуемым и высоким результатом и как можно дешевле. Agile-подход, рост в сегменте облачных технологий, уберизация — это следствия вышеупомянутых потребностей».

Тагир Яппаров говорит, что, безусловно, на 2017 год планы компаний более оптимистичные, чем были в предыдущие два-три года: «Мы часть экономики, и когда экономика в кризисе, то ИТ-рынок тоже не растет. С выходом экономики на траекторию роста, стабилизацией обменного курса рубля и снижением темпов инфляции мы тоже рассчитываем на переход ИТ-рынка к росту. В то же время сегодня никто не ждет темпов роста ИТ-рынка на 20–25% в год, как десять лет назад. Однако рост на 7–9% в среднем по рынку вполне возможен».

Юрий Бяков уверен, что причины для осторожного оптимизма есть: «Во-первых, последние годы научили большинство ИТ-игроков не только жить, но и зарабатывать в кризис. Несмотря на постоянно растущую конкуренцию, слабую экономическую прогнозируемость, риски неплатежей, всеобщее снижение расходов на ИТ — несмотря на то, что, ключевые для страны инфраструктурные проекты, в частности связанные с ЧМ-2018, идут, наметилось осторожное возвращение к инвестиционным проектам, постепенно оттаивает то, что было заморожено, — модернизация и переход на новые ИТ-системы».

Во-вторых, в вопросе импортозамещения за прошлый год произошел переход от панических настроений к практической плоскости. OEM, партнерские альянсы, перевод производственных мощностей в Россию, исполнение Реестра отечественного ПО. Первые конструктивные шаги сделаны — вектор импортозамещения теперь направлен на 2017 год. В-третьих, планомерная перестройка сознания по отношению к облачным услугам дает свои плоды: все чаще в противостоянии „облака против собственной инфраструктуры“ победа за первыми. Бизнес учится доверять поставщикам ИТ-сервисов, и, полагаю, именно этот сегмент будет стабильно расти».

Светлана Медведева, директор, руководитель ИТ-консалтинга PwC в России, говорит, что ИТ-рынок оживает: «В этом году российские компании снова начали крупные проекты по внедрению информационных систем, производится модернизация ЦОДов и ИТ-оборудования, идет движение и в сторону цифровых услуг». Крупные заказчики значительно увеличили финансирование ИТ по сравнению с прошлым годом, в то же время сократились затраты на внешний ИТ-консалтинг. Многие компании разморозили ряд проектов, но предпочитают их реализовывать собственными силами».

Так или иначе, ИТ-компании, с одной стороны, делают осторожные позитивные прогнозы, с другой — готовятся к разным сценариям развития событий. ИТ-рынок, как, впрочем, и все другие, сильно зависит от политического дискурса и международных отношений. Пока не ясно, насколько победа Дональда Трампа в выборах на должность президента США работает на руку российской экономике. Если надежды оправдаются, то на валюту укрепится, снизится вероятность резких колебаний курса. Это значит, что движение к экономическому росту станет более убедительным и бизнес начнет выделять бюджеты в том числе на эксперименты с модными технологиями вслед за коллегами из развитых стран.

Как отмечает PwC в своем глобальном исследовании Digital IQ 2017, сегодня 73% опрошенных компаний делают инвестиции в интернет вещей, искусственный интеллект (54%), робототехнику, трехмерную печать и дополненную реальность (от 15–10%). В следующие три года инвестиции в эти направления увеличатся на 15–20%. Также не останутся без внимания виртуальная реальность, дроны и блокчейн: ожидается увеличение инвестиций на 10%.

Обычно российские заказчики отстают от западных на три года. Так что можно ждать в 2020 году нашего дронного и прочих «поумневших» вещей. Но проекты по внедрению этих технологий совершенно точно уже никогда не будут проходить по схеме «потратим деньги, может, что-то из этого и выйдет». Каждый проект теперь всегда должен обосновываться с точки зрения того, какую финансовую выгоду он может дать бизнесу. Игры кончились — больше ничего личного, только бизнес.

Светлана Рагимова



AT Consulting

КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК УСЛУГ
в сфере информационных технологий

15 лет на рынке



AT Consulting

15 МЕНЯЮЩИЕ РЕАЛЬНОСТЬ

Доверие. Энергия. Экспертиза.

www.at-consulting.ru