

# Review ИТ-услуги



## «Все тоньше и незаметнее становится грань между ИТ- и бизнес-консалтингом»

В прошлом году 95% компании AT Consulting, одного из лидеров рынка ИТ-услуг, купил фонд прямых инвестиций Prometheus Capital Partners, которым владеет **Леван Васадзе**. Предприниматель грузинского происхождения хорошо разбирается в рынке, на котором работает его новая компания. Он рассказал редактору «Ъ-Информационные технологии» **Светлане Рагимовой** о том, чего хотят клиенты AT Consulting и какие ИТ наиболее востребованы сегодня в России.

— сегмент рынка —

— Какие основные тренды можете отметить в текущем году на рынке ИТ? Что наиболее востребовано заказчиками?

— Во-первых, постепенно замедлилось сокращение ИТ-расходов, которое было вызвано кризисом и продолжалось несколько лет. Как следствие, начинается обратный процесс: благодаря такому отложенному спросу рынок восстанавливается.

Во-вторых, предстоит консолидация рынка, следствие которой разделение компаний на рынке на два типа: крупные поставщики, решающие любые ИТ-задачи, и небольшие фирмы, которые обладают глубокой экспертизой, но очень узкой специализацией. В целом количество игроков в будущем уменьшится и на долю компаний из топ-10 будет приходиться больше 60% рынка (сейчас — всего 20%).

В-третьих, возрастает роль ИТ-аутсорсинга. Причем потенциал его крайне высок: в среднем по российскому рынку, по нашим оценкам, на аутсорсинг идет только 0,3–0,5% всех средств, которые тратятся на ИТ. Для сравнения: на Западе этот показатель в пять раз выше. Раньше общепринятый подход был таким: ИТ в любой компании занимались только штатные сотрудники, но теперь тренд изменился. Количество экзотических компаний (ИТ-компания, созданная внутри крупной организации для обслуживания ее нужд и работы с внешними заказчиками. — «Ъ») уменьшается, и бизнес в России все больше обращается к крупным брендам, которые предоставляют аутсорсинговые ИТ-услуги.

В-четвертых, все тоньше и незаметнее становится грань между ИТ-консалтингом и бизнес-консалтингом. Постепенно игроки, занимающиеся консалтингом в сфере информационных технологий, начинают разбираться в бизнесе и, наоборот, консалтинговые компании приобретают экспертизу и компетенции для работы с ИТ.

Кроме того, прошло время, когда развитие рынка в основном определялось продавцами «железа». Сегодня более важную роль играют поставщики ПО. И речь даже не о продавцах лицензий или корпоративных решений, а в первую очередь о компаниях, которые обладают экспертизой в консалтинге и могут реализовывать масштабные проекты по внедрению и кастомизации программного обеспечения или осуществлять разработку на заказ на базе собственных продуктов, продуктов зарубежных и российских вендоров, на базе СПО. Важную роль также играют компании, которые могут внедрять как ПО, так и аппаратное обеспечение, связывая их в единый комплекс.

Что касается заказчиков, то их сегодня интересует в основном не внедрение новых систем, а модернизация, развитие и поддержка существующей инфраструктуры. Сильное влияние на формирование рынка оказывают государственные и окологосударственные структуры.

В целом российский рынок ИТ продолжает формироваться, и его ждет долгое развитие. Уверен, что в ближайшее время мы увидим серьезные изменения.

— На какой стадии освоения находятся самые горячие технологии в России (искусственный интеллект, VR, коммерческие дроны и пр.)?

— Все эти направления находятся на разных стадиях освоения. Например, виртуальная реальность приходит на наш рынок в первую очередь в виде игр, но даже в этом сегменте освоение и распространение VR находится на начальной стадии. В промышленности виртуальная реальность используется в проектировании сложных агрегатов и механизмов, например на предприятиях «Росатома» и Центра технологии судостроения и судоремонта. В основном используются решения западных поставщиков. Что касается отечественных разработок, то здесь, к сожалению, имеется серьезное отставание.

Что касается искусственного интеллекта, здесь имеется задел еще со



времен СССР, когда этой проблематикой занимались серьезно. Сейчас имеется ряд наработок, которые используются в бизнесе. Это в первую очередь решения таких компаний, как «Яндекс» и АБВУУ, а также некоторых других. В области искусственного интеллекта, по некоторым оценкам, у нас есть отставание лет на пять, однако рынок и понимание возможностей использования ИИ только формируются, и у нас есть все шансы сократить этот разрыв.

В сегменте коммерческих дронов ситуация в принципе другая. С

одной стороны, на рынке есть широкое предложение дронов различных ценовых категорий, представленных зарубежными производителями. Наладить собственное сборочное производство достаточно просто. Потенциал у этого рынка большой: начиная от систем безопасности и мониторинга и заканчивая доставкой мелких товаров. С другой стороны, правовое регулирование этой «микроавиации» находится в зачаточном состоянии. Не определены правила и зоны полетов, правила безопасности и т. д.

Поэтому сегмент рынка коммерческих и частных дронов в ближайшее время только начнет принимать какие-то очертания.

— Цифровая трансформация — тема, которая в нынешнем году наиболее громко обсуждается, почему именно сейчас все об этом стали говорить, хотя данный тренд уже давно существует? — Данный тренд, безусловно, на слуху уже несколько лет, и «громкость» обсуждения нарастала постепенно. Очевидно, что восприятие новых идей — процесс не одномоментный: нужно время, чтобы большая часть участников рынка созрела для принятия этих идей. В то же время соответствующие технологии постепенно становятся доступны большему количеству компаний,

поэтому цифровая трансформация для них превращается из красивой абстракции в реальную стратегию. При этом имеющиеся успешные примеры трансформации и сдвиг стратегии многих участников рынка в сторону цифровой трансформации заставляют остальных задуматься о своих перспективах.

— Как понимают российский сегмент цифровой трансформации?

— Думаю, что так же, как и все остальные: переход на новую модель бизнеса, когда физический мир является продолжением цифрового, и наоборот. Здесь надо понимать, что цифровая трансформация — это не четко определенное понятие. Она может варьироваться от перевода всей документации компании в

цифровую форму до перевода основных бизнес-процессов, включая разработку и запуск новых продуктов и услуг, в цифровую форму с минимальным участием человека (или вообще без участия) в этих процессах. Выгоды же здесь всем достаточно понятны — это возможность эффективнее подстраиваться под клиентов, скорость и качество продуктов и услуг, масштабируемость бизнеса и сокращение операционных затрат.

— В каких отраслях процесс цифровой трансформации происходит сейчас наиболее активно?

— На мой взгляд, пионером цифровой трансформации в России, как это ни странно, выступило государство. Внедрение программы «Электронное правительство» и автоматизация процессов оказания государственных и муниципальных услуг в рамках всей страны, наверное, самый яркий пример масштабной цифровой трансформации. Также стоит отметить проекты «Безопасный город» и «Умный город». Огромный потенциал в государственном производственном секторе.

В коммерческом секторе лидерами цифровой трансформации являются в первую очередь те игроки, которые максимально зависят от ИТ: это банки и телекоммуникационные компании. Учитывая несколько успешных примеров перевода бизнеса в цифровой формат, я думаю, в ближайшее время мы будем наблюдать увеличение количества проектов в этой сфере. Следующие в очереди — крупные розничные сети и логистические компании.

— Какие самые крупные и наиболее значимые проекты на рынке можете отметить? Почему они значимы?

— Могу говорить за нашу компанию, тем более у нас есть объективно значимые для рынка внедрения. AT Consulting ведет крупнейшие проекты по реализации систем для МВД, Росреестра, есть крупный проект по внедрению элементов аппаратно-программного комплекса «Безопасный город» в Астрахани, раньше подобные решения были запущены в Санкт-Петербурге, Кабардино-Балкарской Республике, Чите.

В бизнесе, включая госкомпании, мы работаем с «Вымпелкомом», «Ростелекомом», Сбербанком, в целом у нас около 130 клиентов, и вне зависимости от размеров текущих контрактов у нас нет незначительных клиентов. Все они составляют ИТ-элиту страны с точки зрения своего видения значимости цифровизации для своей деятельности и экономики в целом. Я считаю, портфель интереснейших проектов будет только расти как у нас, так и в целом по стране, и мы этому только рады.

### AT CONSULTING

Компанию AT Consulting в 2001 году основал Сергей Шилов, который был ее руководителем вплоть до прошлого года, то есть до момента покупки фондом Prometheus Capital Partners Левана Васадзе. Компания занимается внедрением и сервисной поддержкой сложных информационных систем, управленческим и операционным бизнес-консалтингом, разработкой ПО на заказ и ИТ-аутсорсингом. В AT Consulting работают порядка 2,5 тыс. специалистов в 17 офисах в 4 странах мира.

В России помимо головного офиса в Москве компания имеет представительства в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Курске, Белгороде, Воронеже, Ярославле, Нижнем Новгороде, Севастополе, Перми, Екатеринбурге, Новосибирске, Красноярске, Новокузнецке, Владивостоке, Киеве и Алматы.

С 2010 года AT Consulting активно работает с госзаказчиками над проектом «Электронное правительство». В разное время компания работала с Росреестром, «Ростехом», «Ростелекомом», Минкомсвязью, Сбербанком и другими государственными организациями и госкорпорациями.

Также в число заказчиков входят: группа ВТБ, «Вымпелком», Альфа-банк, «Казактелеком», ОТП-банк, Лето-банк, МТС, «Азбука вкуса», МОЭСК, МРСК Сибири, МРСК Юга, МРСК Центра и Приволжья, ФСК ЕЭС и др.

AT Consulting занимается внедрением как вендорских продуктов из США, Европы и России, так и собственных решений. Платформа SMART является разработкой AT Consulting и входит в реестр отечественного ПО. Она предназначена для автоматизации деятельности органов власти, в том числе в части оказания государственных и муниципальных услуг.

Партнеры компании — лидеры мировой ИТ-индустрии, такие как Oracle, SAP, SAS, IBM, Microsoft, Informatica, MicroStrategy, Avaya, EMC, 1C и другие.

По разным оценкам, компания входит в десятку основных игроков рынка ИТ-консалтинга России.

### Лидеры рынка ИТ-консалтинга России в 2016 году

2015	2014	Компания	Город	Выручка компании от оказания ИТ-услуг (консалтинг, аудит, внедрение, сервисная поддержка) в 2015 г. (тыс. руб.; с НДС)	Выручка компании в 2014 г. от оказания ИТ-услуг (консалтинг, аудит, внедрение, сервисная поддержка) (тыс. руб.; с НДС)	Рост выручки 2015/2014	Выручка компании от оказания услуг консалтинга и аудита в сфере ИТ в 2015 г. (тыс. руб.; с НДС)	Выручка компании от оказания услуг консалтинга и аудита в сфере ИТ в 2014 г. (тыс. руб.; с НДС)	Рост выручки от оказания услуг консалтинга и аудита в сфере ИТ 2015/2014 (%)	Штатная численность консультантов в компании (2015 г.)
1	1	Ланит	Москва	3406351	31339631	8,70%	13886936	14954776	-7,10%	1 620
2	4	Техносерв	Москва	22815438	20906203	9,10%	н/д	н/д	н/д	н/д
3	5	Крок	Москва	18475238	16225328	13,90%	8194305	7545415	8,60%	н/д
4	6	ITG (Inline Technologies Group)	Москва	16702390	15632670	6,80%	6041290	5654370	6,80%	н/д
5	7	Компьюлинк	Москва	14444638	13516700	6,90%	н/д	н/д	н/д	н/д
6	8	Ortima	Москва	12102079	11019222	9,80%	н/д	н/д	н/д	н/д
7	10	Ай-Текно	Москва	12026468	10002577	20,20%	4581512	4286818	6,90%	н/д
8		МАУКОР	Москва	10629440	10893023	-2,40%	н/д	н/д	н/д	н/д
9	9	Астерос	Москва	10171732	10626582	-4,30%	н/д	н/д	н/д	н/д
10	12	AT Consulting	Москва	9085085	8251491	10,10%	н/д	7899258	н/д	2500

Источник: CNews Analytics