

→ IT-компаниям в целом сохранить текущий портфель проектов, отмечает исполнительный директор группы «Рексофт» Евгений Минеев. «Большая часть отраслей экономики — здравоохранение, образование, частично финансовый сектор и другие — переводит свои IT-инфраструктуры на российский программный комплекс. Сейчас на отечественное ПО переходят частный бизнес и даже обычный пользователь. Бесспорно, остаются отрасли, где потребность в российских аналогах иностранных продуктов пока не закрыта, — это в первую очередь промышленность», — рассказывает замгендиректора «Ред Софт» Рустам Рустамов.

Основными драйверами роста были проекты, начатые еще в предыдущие годы, и необходимость их завершения для выполнения планов по цифровизации и возврату инвестиций, а также проекты, связанные с ускорением импортозамещения ряда продуктов и сервисов, ставших практически одновременно недоступными для пользователей и больших корпораций, говорит старший управляющий директор ITentika Михаил Краснов.

Лучше всех к изменениям рынка смогли адаптироваться компании с высоким уровнем цифровизации, отмечает СТО Ozon Антон Степаненко: «Как правило, у такого бизнеса есть собственный сильный IT-ресурс, который способен перестроиться под любые изменения. Какие-то компании изначально инвестировали в собственные разработки. Например, мы в Ozon разрабатывали собственные решения для управления логистикой и доставкой, что позволило спокойно пережить уход зарубежных вендоров». «Хуже всего было средним компаниям, которые испытывают зависимость от технологий и по разным причинам не имеют собственной экспертизы и ресурса в IT», — говорит эксперт.

Дело в том, что малые компании в большинстве своем переориентировались на тактические задачи в моменте, крупный бизнес же, в свою очередь, устоял благодаря технологическим партнерствам и собственным разработкам, объясняет директор по продукту VK Cloud Михаил Тутаяев: «Средним же по размеру компаниям, чтобы адаптироваться, нужно искать технологические партнерства без больших капиталовложений, и эту роль могут выполнять облачные провайдеры».

Большой вклад в рост индустрии в 2022 году внесли облачные провайдеры, которых многие заказчики стали всерьез рассматривать как альтернативу в стратегии развития вычислительных мощностей предприятий, подтверждает Михаил Краснов. Облачные технологии дают гибкость бизнесу, добавил технический директор «Авито» Максим Сапронов: «Внутри компаний они создают, например, удобство доступа для сотрудников и помогают более эффективно утилизировать существующие ресурсы. При использовании внешних облаков появляется доступ к вычислительным ресурсам, софту или готовым сервисам. В условиях ограничений такая возможность стала жизненно необходимой».

Компании не из сегмента IT, как правило, не обладают достаточной экспертизой в разработке, что усложняет процесс, делает его более дорогостоящим и снижает вероятность доведения проектов до конца, на этом фоне особую роль приобретают облачные сервисы, добавляет господин Тутаяев: «Среди приоритетных продуктов, с

которыми начинают работать компании: виртуализация, системы по работе с данными, среды и инструменты для ускорения разработки, коммуникационные сервисы и офисное ПО. Главным драйвером демократизации таких сервисов становятся облачные платформы — как публичные, так и частные, в собственных или арендованных ЦОДах бизнеса». Традиционно, отмечают в VK, среди лидеров внедрения технологий помимо самих IT-компаний — финансовый сектор и ритейл: «За прошедший год при этом значительно вырос спрос на цифровые решения российских игроков со стороны нефтегазовой и металлургической отраслей».

По оценке iKS-Consulting, объем российского рынка облачных инфраструктурных сервисов в 2021 году составил 61,1 млрд руб., показав рекордный рост на 53,2% к предыдущему году. В 2022 году рынок, по предварительной оценке, достиг отметки 86,6 млрд руб., или \$1,2 млрд: рост к 2021 году в национальной валюте составит 41,6%, в долларах США — 47,8%. Такой рост, отмечают аналитики, стал возможен в том числе благодаря повышению доверия к облачным услугам со стороны бизнеса.

ОТРАСЛИ СТАВЯТ НА ЦИФРУ

Разные бизнесы в России по-своему проходили периоды адаптации, но при этом сохраняли курс на цифровизацию и внедрение новых технологий в различные процессы. Так, первый вице-президент МТС по технологиям Павел Воронин отметил, что компания проделала большую работу в части импортозамещения как внутренних решений, так и коммерческих продуктов: «У нас есть еще много направлений и решений, которые нам только предстоит заместить». Он отметил, что развитию цифровизации в ближайшей перспективе будут способствовать в том числе нейросети: «ChatGPT открывает большие возможности его применения в различных направлениях, что может повысить производительность труда».

В энергокомпаниях «Т Плюс» рассказали, что на текущий момент снизили объем использования зарубежных решений как в части программного обеспечения, так и в части оборудования, а также его сопровождения: «Полностью пересмотрели концепцию цифровой трансформации с ориентацией на решения российских производителей». Интерес к цифровой трансформации у компаний отрасли продолжит расти, считают в «Т Плюс»: «Вместе с ним усилится необходимость дальнейшей господдержки IT-продуктов. Также необходимо объединение усилий отрасли по созданию единых платформенных решений».

Технологическую устойчивость удалось достичь и за счет высокой зрелости рынка и разнообразия игроков в разных сегментах, отмечают в VK: «Часть компаний и стартапов развивает узкоспециализированные сервисы под конкретные задачи, часть — создает комплексные сервисы, которые интегрируются между собой и позволяют закрывать сразу несколько или большинство задач, как инфраструктурных, так и функциональных».

Уже сейчас на российском рынке представлено большое количество зрелых IT-решений, которые помогают бизнесу и госучреждениям решать задачи цифровой трансформации. «За прошлый год спрос на них вырос как в количестве, так и финансово, при этом значительного роста цен на ПО не было. Во многом сохранению стабильности и развитию рынка помогли система-

тизация и популяризация российского ПО со стороны государства, а также дополнительные меры поддержки компаний и сотрудников», — подчеркивают в VK.

Стабилизировать ситуацию на рынке помогли и меры поддержки со стороны Минцифры — это и социальные меры для IT-специалистов (отсрочка, IT-ипотека и т. д.), и отмена налога на прибыль для IT-компаний, добавляет Игорь Калганов: «Отмена налога на прибыль позволяет увеличить инвестиции в разработку собственных продуктов, что особенно актуально на фоне ухода с рынка зарубежных вендоров». Важно, добавили в АО «Рустом Инфраструктурные решения», что доступ к грантам имеют не только разработчики, но и сами предприятия: «Например, по ряду проектов с нашим участием средства на разработку или внедрение были выделены со стороны Российского фонда развития информационных технологий, который компенсировал половину затрат».

ПАРТНЕРСТВО — ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку и многочисленные вызовы, цифровизация предприятий продолжается, следует из прогноза Gartner, опубликованного в феврале. Аналитики выделили ряд трендов, которые будут влиять на работу и трансформацию IT-компаний до 2025 года. В частности, Gartner прогнозирует, что к 2025 году 55% всех успешных новых технологических решений будут поставляться «нетрадиционным» заказчикам, например за пределами IT: «Это позволит поставщикам выйти на новые рынки и наладить отношения с клиентами».

Разработчики, по прогнозу, будут расти за счет стратегии продвижения продукта через его использование PLG (Product led growth). Эта бизнес-модель, ориентированная на конечного пользователя, опирается на продукт как основной фактор привлечения, конверсии и роста. К 2025 году, согласно прогнозу, 95% поставщиков программного обеспечения как услуги (SaaS) будут использовать эту концепцию для привлечения новых клиентов. Также, отмечают в Gartner, наиболее эффективным в ближайшей перспективе будет экосистемный подход к инновациям: «Предприятия активно используют технологии, чтобы дифференцироваться и добиваться успеха, поэтому они все чаще внедряют инновации в партнерстве с поставщиками технологий».

Сама российская IT-отрасль смотрит на перспективы развития в 2023 году с оптимизмом. Перспективы в значительной степени зависят от макроэкономической ситуации, говорит Евгений Минеев: «Но уже сейчас видно, что в дополнение к текущим программам цифровизации на российском рынке есть весомый потенциал обеспечения технологической независимости, повышения эффективности ряда отраслей, которые в меньшей степени инвестировали в переводы IT- и цифровые проекты в последние годы». Кроме того, добавляет он, блок ПО уже сможет заместить все потребности в софте реального сектора, особенно если это будет совместная работа бизнеса и разработки.

Минцифры видит готовность и желание крупных компаний вкладывать в развитие промышленных цифровых решений, сказал глава министерства Максуд Шадаев, выступая на встрече АРПП «Отечественный софт» в апреле. В 2023 году также сохранится тренд на увеличение проектов по импортозамещению, количества выводимых на рынок отечественных коробочных продуктов и платформ, считает Михаил Краснов.

Мощный импульс отрасли придадут инициативы государства по консолидации спроса для разработки крупных отраслевых IT-систем через индустриальные центры компетенций, полагает Игорь Калганов. Также стоит ждать «возрождения» сегмента стартапов, допускает директор по маркетингу и коммуникациям цифровой платформы «Ракета» Дарья Зубрицкая: «После сложного для небольших компаний 2022 года, где таким бизнесам было трудно получить инвестиции, вполне вероятно, начнется стабилизация этого сегмента и перспективные стартапы смогут получить деньги на развитие в 2023 году».

Несмотря на зрелость рынка отечественного ПО, сейчас решения игроков могут покрывать основные потребности компаний из разных отраслей. В то же время остается потребность в инструментах, которые закрывали бы специфические задачи индустрий, например, в промышленности, металлургии, нефтегазовом секторе. Это задача, которую компаниям еще предстоит решать — как самостоятельно, так и вместе с партнерами и IT-консалтингом, чья роль, по оценкам VK, будет укрепляться в будущем. ■



Газета «Коммерсантъ» по специальной цене 2023 от пяти экземпляров.

Оформление доставки — по телефонам: (863) 308-15-04 (01) в Ростове-на-Дону E-mail: sale.v@rostov.kommersant.ru



Удобные условия доставки газеты «Коммерсантъ», включая цветные тематические приложения: «Нефть и газ», «Авто», «Логистика», «Финансы» и другие.

В подарок книги из коллекции «Ъ»

реклама 16+