

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Почему российские интернет-магазины не принимают мобильных пользователей всерьез **20**
Кому достанется электронное правительство **21**

Надежда на высшие силы

тренды

По предварительным данным исследовательской компании IDC, опубликованным в феврале, темпы роста отечественного ИТ-рынка в прошлом году оказались рекордно низкими и составили 3,9%. Ожидания его участников в 2013 году колеблются в диапазоне от пессимистичных до умеренно оптимистичных.

Неожиданные цифры

В последние годы ИТ-рынок стабильно показывал двузначные темпы роста, если не брать в расчет послекризисный 2009 год, показавший сокращение оборотов индустрии примерно на треть. Но уже в 2010-м рост составил более 33%. Годом спустя результаты оказались чуть скромнее: рост на уровне 13,9%. Скромный рост в \$30 млрд до \$33 млрд в 2012 году аналитики IDC объясняют общим замедлением роста экономики страны и сокращением ИТ-бюджетов. Альтернативные прогнозы также предсказывают замедление темпов: еще в июле прошлого года рост до 12,5% (против 15,4% в 2011 году) отечественному рынку предсказало аналитическое агентство PMR.

Георгий Генс, президент группы компаний ЛАНИТ, не согласен с цифрами IDC и считает их сильно заниженными. По его словам, показатель роста в два-три раза больше, то есть 7,8–11,7%. И все же это явная стагнация по сравнению с прошлым



В последние годы ИТ-рынок стабильно показывал двузначные темпы роста — если не брать в расчет послекризисный 2009 год, показавший сокращение оборотов индустрии примерно на треть. ФОТО: DDP / AEP

годами показателями. Заместитель генерального директора SAP СНГ Вячеслав Орехов соглашается с прогнозом и считает, что до 2016 года рост затрат на ИТ в России будет составлять в среднем по 8% за год. «При этом, по моим личным ощущениям, будет увеличиваться доля продаж ПО — спрос на «железо» уменьшается», — добавляет он. Господин Генс поддерживает его позицию. По мнению президента ЛА-

НИТ, российский ИТ-рынок становится более зрелым, он постепенно насыщается «железом», и более востребованными становятся комплексные проекты с интеллектуальной составляющей. В результате в 2012 году разработка программного обеспечения показала самый быстрый рост. ИТ-услуги оказались вторыми, а сегмент оборудования практически не вырос.

Сергей Шилов, управляющий партнер компании AT Consulting, рассказывает, что сегмент ИТ-услуг ежегодно увеличивается почти на треть. Это связано с отложенным спросом после кризиса, а также с активным внедрением новых технологий в государственном секторе. Кроме того, компаниям

приходится работать в условиях жесткой конкуренции и невысоких доходов, обусловленных замедленным экономическим развитием. Прагматная автоматизация в этом случае является необходимой мерой повышения эффективности бизнеса.

Вадим Пестун, лидер подразделения Accenture Technology Consulting, уточняет, что соотношение затрат в структуре российских бюджетов, если поделить их на поддержку, программное обеспечение и оборудование, часто не соответствует тем стандартам, которые сложились в развитых странах. По его мнению, у многих клиентов, особенно у госкомпаний, затраты на оборудование и софт все еще преобладают. Тем

не менее эксперт добавляет: «Все больше компаний начинает задумываться о том, как поменять подход в отношении расходов и как эффективно утилизировать имеющееся оборудование. Соответственно, начинают меняться бюджеты, постепенно перетекая из области «железа» и софта в область сервисов». В связи с этим многие клиенты, в частности, начинают рассматривать варианты выноса на аутсорсинг как поддержки отдельных ИТ-систем, так и инфраструктурных сервисов. По словам господина Пестуна, наиболее активны в этой сфере частные компании, представляющие высококонкурентные рынки с низкой маржинальностью, где идет жесткая борьба за каждый процент прибыли. Они чаще других оказываются готовы вложиться и рискнуть, чтобы в дальнейшем получить ощутимую экономическую выгоду.

Тенденции года

Снижение темпов роста экономики и смена властных команд на федеральном уровне и во многих регионах, негативно сказавшись на динамике госрасходов на ИТ, не единственные причины снижения темпов роста рынка, уверен Тагир Яппаров, председатель совета директоров группы компаний «Айти». По его словам, мы наблюдаем замещение сегмента ПК, одного из самых емких в ИТ-расходах корпоративного сектора, со стороны мобильных устройств, а также снижение спроса на серверное оборудование в связи с развитием рынка «облачных» услуг. В то же время мобилизацию корпоративных ИТ господин Яппаров считает одной из долгосрочных точек роста: «Сегодня из престижной игрушки для топ-пов планшеты и смартфоны становятся полноценным рабочим местом мобильных сотрудников: руководителей, представителей служб продаж и клиентского сервиса, полевых инженеров, логистов и пр.»

(Окончание на стр. 22)

Взяли себя в свои руки

ЭКОНОМИКА

В декабре прошлого года Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ) представила Министерству связи свою стратегию развития ИТ-отрасли, разработанную совместно с McKinsey. По словам экспертов, если бы предложенные меры были реализованы, доля ИТ-индустрии в российском ВВП могла бы вырасти с 1% до 2,5% и более.

Попытка номер три

Документ «О мерах по развитию отрасли ИТ в Российской Федерации. Подход бизнес-сообщества», выпущенный АПКИТ, получил масштабный отклик. В нем на 57 страницах рассказывается о том, как повысить в стране производительность труда за счет внедрения информационных технологий и добиться тем самым увеличения ВВП, активизировать модернизацию и встать наконец на инновационный путь развития. Для этого необходимо активное содействие со стороны государства, причем не отдельными мерами, а в комплексе. Что в итоге должно привести к созданию экосистемы, благоприятной для развития ИТ-отрасли, которую авторы проекта подразделяют на три сегмента — ИТ-услуги, ПО и оборудование.

Николай Комлев, исполнительный директор АПКИТ, рассказывает, что в 2003–2004 годах ассоциация уже разрабатывала концепцию развития ИТ-рынка на 2005–2010 годы. Тогда команда Мининформсвязи под руководством Леонида Реймана взяла эту концепцию за основу стратегии, которая была затем одобрена в правительстве. Правда, тогда к работе не привлекали консультантов уровня McKinsey. Была и вторая, промежуточная, стратегия, судьба которой неизвестна. Так что нынешний документ уже третий такого рода.

(Продолжение на стр. 18)

Panasonic

МФУ

3

Надежная работа без сюрпризов!

МФУ Panasonic — это незаменимый и надёжный помощник для Вашего бизнеса. Однако не стоит забывать, что, выбирая неоригинальные расходные материалы для МФУ, Вы рискуете нанести ему вред. Используйте оригинальные расходные материалы Panasonic, и Вы не только избежите неприятных сюрпризов, но и получите 3-х летнюю гарантию на Ваш МФУ!

МФУ Panasonic

<p>KX-MB3030RU - факс/принтер/сканер/копир/РС-факс - сетевой интерфейс - лазерная печать 32 стр./мин. - двусторонняя лазерная печать - двусторонний автоподатчик на 50 листов</p>	<p>KX-MB2061RU - факс/телефон/принтер/сканер/копир/РС-факс - сетевой интерфейс - лазерная печать 24 стр./мин. - беспроводная DECT трубка</p>	<p>KX-MB2030RU - факс/телефон/принтер/сканер/копир/РС-факс - сетевой интерфейс - лазерная печать 24 стр./мин. - автоподатчик на 20 листов</p>	<p>KX-MB2020RU - факс/телефон/принтер/сканер/копир/РС-факс - сетевой интерфейс - лазерная печать 24 стр./мин. - автоподатчик на 20 листов</p>	<p>KX-MB2000RU - принтер/сканер/копир - сетевой интерфейс - лазерная печать 24 стр./мин.</p>
--	---	--	--	---

■ ПРИНТЕР
● СКАНЕР
▲ КОПИР
▣ ФАКС
★ ДЕК

Решения для офиса

*Для всех моделей серий KX-MB и KX-MC с логотипом «3 года гарантии»
**Неизвестный производитель
www.panasonic.ru mfu.panasonic.ru
Информационный Центр Panasonic: для Москвы 8 (495) 725-05-05, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный).
На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» — уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd. на территории России.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПЯТАЯ СТИХИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Реклама

информационные технологии

Microsoft

ДОБАВЬТЕ ГИБКОСТИ!

WINDOWS SERVER 2012
ПОЗВОЛЯЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ
НЕСКОЛЬКО ВИРТУАЛЬНЫХ СЕТЕЙ
НА БАЗЕ ОДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ

Реализуйте гибкость облачных технологий в вашем собственном дата-центре с помощью Windows Server 2012. Это единственная операционная система, воплотившая в себе опыт предоставления облачных сервисов. Она предлагает встроенную технологию виртуализации, с помощью которой вы можете реализовать изолированные виртуальные сети на базе единой физической сетевой инфраструктуры без дополнительного программного обеспечения.

Windows Server 2012
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

microsoft.ru/ws2012

© 2013 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владельцем товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.

Взяли себя в свои руки

ЭКОНОМИКА

(Окончание. Начало на стр. 17)

Но в этот раз деньги удалось собрать — большую часть бюджета составили взносы спонсоров из числа системных интеграторов. Кроме того, раскошелась и компания Microsoft. Участвовать деньгами хотели также IBM и HP, но не успели — на текущий год их маркетинговые бюджеты были расписаны, а чтобы получить новые, требовалось время. Николай Прияниников, президент Microsoft в России, объясняет участие компании в этом проекте так: «Мы, как мировой лидер ИТ-индустрии, заинтересованы в развитии ИТ-отрасли в России. Мы открыты к сотрудничеству со всеми значимыми промышленными и общественными организациями и ассоциациями, целью которых является развитие российского ИТ-рынка и инновационной экономики страны в целом. Компания поддержала инициативу АП КИТ по развитию диалога индустрии с государственными органами, так как считает, что коллективная точка зрения индустрии на развитие отрасли должна учитываться при выработке любых решений, в том числе при определении направления фокусных усилий государства».

Тагир Яппаров, глава компании «АйТи», считает появление такого стратегического документа вполне закономерным: «Наличие долгосрочной стратегии — это показатель высокого уровня зрелости компании или целого рынка. ИТ-рынок — один из немногих секторов нашей экономики, который был создан практически с нуля уже в постсоветское время силами энтузиастов. До недавнего времени со стороны других секторов и руководства страны был определен скепсис относительно значимости нашей индустрии, ее заметности на фоне других отраслей, да и в целом важности решаемых отраслью задач для российской экономики. Поэтому долгие годы отрасль решала свои задачи и реализовывала стратегии на уровне, не выходящем на приоритетный для обсуждения на высоких государственных трибунах. Сегодня можно говорить, что отрасль в целом состоялась. Например, она стала одной из лидирующих экспортных индустрий нашей страны. Показатель экспорта ПО и услуг в прошедшем году составил около \$4 млрд, что всего в несколько раз меньше, чем экспорт вооружений, являющийся основой наших зарубежных поставок на внешние несырьевые рынки».

Кроме того, по словам господина Яппарова, практически весь рынок осознает, что невозможно решить острые проблемы ИТ-индустрии исключительно в своем кругу, внутри отрасли. Речь идет прежде всего о проблеме подготовки кадров для ИТ-индустрии. «Здесь явно недостаточно просто помогать вузам с организацией учебных курсов и лабораторий, требуются системные изменения на всех уровнях подготовки специалистов в вузах и колледжах», — уверен Тагир Яппаров. Другой такой проблемой является помощь ИТ-компаниям в выходе на новые зарубежные рынки. «Я часто бываю на международных выставках-конференциях и вижу системную работу правительства Индии, Бразилии, Израиля, Китая по организации представления ИТ-компаний этих стран на общих стендах, проведению специальных дней стран на таких мероприятиях. Конечно, нужны и льготы для компаний-разработчиков собственных решений», — заключает он.

Кроме того, по словам господина Яппарова, практически весь рынок осознает, что невозможно решить острые проблемы ИТ-индустрии исключительно в своем кругу, внутри отрасли. Речь идет прежде всего о проблеме подготовки кадров для ИТ-индустрии. «Здесь явно недостаточно просто помогать вузам с организацией учебных курсов и лабораторий, требуются системные изменения на всех уровнях подготовки специалистов в вузах и колледжах», — уверен Тагир Яппаров. Другой такой проблемой является помощь ИТ-компаниям в выходе на новые зарубежные рынки. «Я часто бываю на международных выставках-конференциях и вижу системную работу правительства Индии, Бразилии, Израиля, Китая по организации представления ИТ-компаний этих стран на общих стендах, проведению специальных дней стран на таких мероприятиях. Конечно, нужны и льготы для компаний-разработчиков собственных решений», — заключает он.

Семь раз измерь

Господин Комлев рассказывает, что партнера, консалтинговую компанию для проекта, выбирали в рамках конкурса, в котором участвовали и российские, и мировые компании. «Зная по опыту участия в ИТ-проектах, каким недалеким бывает выбор лишь по одному критерию — минимальной цене, мы руководствовались совокупностью критериев. Среди них в том числе и опыт разработки аналогичных документов, и компетентность, вес в глазах конечного адресата проекта».

В роли адресата инициаторы создания этого документа видят



Если бы предложенные Министерству связи меры были реализованы, доля ИТ-индустрии в российском ВВП могла бы вырасти с 1% до 2,5% и более

ФОТО ВЯЧЕСЛАВА ПРОКОВЬЕВА

не только и не столько Минсвязи, сколько правительство. «Среди целей создания данного документа — показать руководству страны роль отрасли ИТ в развитии всей экономики; описать возможные сценарии развития отрасли ИТ в России; продемонстрировать возможные последствия развития этой индустрии в России и примерах других стран», — объясняет господин Комлев. — Ну и, разумеется, предложить набор мер по поддержке развития отрасли, необходимых со стороны государства. Мы целенаправленно готовили этот документ к моменту обновления правительства в 2012 году. Нам казалось, что новый состав правительства и руководства страны захочет скорректировать курс — заочет не на словах, а на деле предпринять попытку перехода с сырьевой модели экономики на высокотехнологичную».

Алексей Ананшин, глава компании «Борлас», который также был участником рабочей группы, добавляет: «Мы хотели донести наше видение, каким образом госструктуры вместо слов о важности инноваций могут перейти к практической поддержке ИТ-отрасли и с ее помощью — к развитию собственного реального сектора».

Михаил Краснов, основатель компании Verysell, возглавил рабочую группу, занимавшуюся проектом. В общей сложности эта деятельность заняла девять месяцев: в течение первых двух выбирали консультантов, какое-то время заняло согласование договора, работа над документом уже совместно с сотрудниками McKinsey заняла полгода. Рабочая группа встречалась не реже одного раза в месяц, в остальное время взаимодействие происходило по электронной почте. Также четыре раза организовывались расширенные встречи вместе с управляющим комитетом АП КИТ. В ходе таких собраний обсуждалась текущая версия документа, и, по словам господина Краснова, итоговый вариант сильно отличается от первых черновиков.

«Мы начинали работу над этим документом еще при министерстве Щеголева. Поэтому сначала делали акцент на просветительской части, старались объяснить те вопросы, в которых, как нам казалось, министерство разбиралось не очень глубоко», — рассказывает господин Краснов.

Когда сменилась команда, стало ясно, что акценты нужно сменить. Хотя разъяснительную часть решили оставить, ведь аудитория документа это не только профильное министерство, но и Минпромторг, Минэкономразвития и проч. «Мы, кстати, всем ведомствам, участвующим в жизни отрасли, направили документ. От кого-то реакция последовала, от кого-то нет», — говорит господин Краснов. Вновь прибывший в ряды министерства заместитель министра связи Марк Шмулевич успел поучаствовать в разработке стратегии — несколько раз излагал свое мнение по поводу документа.

Со стороны McKinsey работали непосредственно с текстом три человека, но над стратегией трудились и другие ведущие специалисты компании. В основу документа легли те аналитические материалы, которые уже есть у этой консалтинговой компании. Они касаются и других технологических отраслей, не только ИТ, а также опыта других стран. Кроме того, консультанты провели около 50 интервью с представителями отрасли, среди которых были не только члены АП КИТ. Их мнения учитывались при составлении стратегии. В процессе совместной работы управляющего комитета и рабочей группы в текст вносились изменения, дополнения, предложения.

«При этом, конечно же, разногласий было достаточно много, по разным вопросам было сложно выработать единое мнение», — рассказывает господин Краснов. — Ведь отрасль не единообразна, у участников рынка разные типы бизнеса: дистрибуция, разработка ПО, системная интеграция и проч. Соответственно, и взгляды, и интересы у представителей таких компаний разные. Мы старались не акцентировать внимание на тех моментах, которые вызывают разногласия. Целью было отразить те вопросы, в которых точка зрения полностью поддерживается большинством». Спорные вопросы либо не включались в документ вообще, либо включались с комментариями о том, что существуют разные взгляды на эту проблему. Например, большие дискуссии вызвали вопросы инсорсинга и поддержки национальных производителей.

Появление стратегии АП КИТ в Минсвязи. Заместитель министра связи и массовых коммуникаций Шмулевич говорит, что это не единственное предложение по развитию ИТ-отрасли, которое поступило в ведомство. Но стратегия, подготовленная АП КИТ, по его мнению, самая масштабная и единственная, которая разрабатывалась вместе с консультантами такого высокого уровня.

И все же, по мнению г-на Шмулевича, обычно рекомендации такого плана разрабатываются группой компаний, которая является подмножеством отрасли. Тогда как Минсвязи должно учитывать и другие сегменты отрасли, например, те, что сфокусированы на стартапах и их поддержке, на исследованиях в области ИТ более научных. Интересы компаний из этих сфер могут отличаться от озвученных другими игроками рынка.

«Нужно понимать, что получившийся документ — это мнение всей отрасли», — объясняет господин Краснов. — В числе спонсоров проекта много системных интеграторов, но это просто так сложилось. McKinsey — это консультанты мирового уровня, и они отразили свое обоснованное мнение в данной стратегии. Спонсорство не давало никаких привилегий и права влиять на контент. Были моменты, в которых мнение системных интеграторов сильно отличалось от мнения McKinsey, но последнее слово всегда оставалось за консультантами, задачей которых была подготовка объективного документа

в интересах всей отрасли, а не какого-то одного сегмента».

Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, добавляет, что приглашение к работе всех игроков рынка, а не только представителей отдельных его сегментов было условием участия McKinsey как консолидатора всех мнений. По словам господина Яппарова, то, что в разработке стратегии приняли наиболее активное участие крупнейшие игроки рынка, естественно: «По старинке крупных игроков еще продолжают называть „системными интеграторами“, хотя я, и другие лидеры рынка давно представлены группами компаний, где наряду с традиционным и интеграторским бизнесом присутствует бизнес по разработке приложений, бизнес в области ИТ-услуг, в том числе и на экспорт, бизнес в области обучения и проч.».

Комплексный подход

По сообщению г-на Шмулевича, Минсвязи многие из предложенных АП КИТ и McKinsey мер уже и без того реализует. А в конце апреля состоится собрание Совета по развитию ИТ-отрасли при Министерстве, на котором будут высказаны соображения по поводу реализации конкретных мер в интересах индустрии.

Господин Краснов уточняет: «Сейчас министерство принимает ряд мер, которые в том числе есть в списке рекомендованных нами, но есть некоторые отличия в подходе. Мы в данной стратегии подчеркиваем, что необходимо реализовывать различные меры как единую программу, комплексную и точно просчитанную». В ином случае, по словам господина Краснова, если даже некоторые позитивные изменения будут произведены, они могут не дать эффекта, так как останутся неуправляемыми «провальными» в других частях экосистемы. К примеру, если вкладываться в развитие технопарков, но не давать отрасли налоговые льготы, делая ее конкурентоспособной на мировых рынках, и не решать вопросы кадрового обеспечения, то эти технопарки попросту превратятся в пустыни, несмотря на финансируемую инфраструктуру».

Алексей Ананшин добавляет: «Мы хотим, чтобы государство способствовало формированию экосистемы, которая позволит выполнить те задачи, которые сегодня формулирует руководство страны», — увеличение ВВП к такому-то году в определенное количество раз. Очевидно, что производительность труда — единственный фактор, которым реально можно управлять, и он определяющий для достижения этих целей. Мы же хотим идти инновационным путем — отказываться от сырьевой зависимости, выходить на рынок высокотехнологичной продукции, заниматься экспортом научных разработок и новых технологий и т. д. И в этой сфере далеко не все потеряно — есть разработки, которые действительно могут быть востребованы на глобальном уровне. А современные информационные технологии, безусловно, один из основных инструментов для реализации такого подхода».

По словам господина Комлева, если представить идеальную ситуацию, что все предложенные меры будут реализованы, доля ИТ-индустрии в ВВП могла бы вырасти хотя бы до сопоставимой с уровнем развитых стран — с 1% до 2,5% и более. На зрелых рынках эта цифра составляет 3–5%. Но, что важнее, повысилась бы производительность труда в ИТ-емких секторах экономики, эффективность производственной сферы, качество управления государством и оказания услуг населению. А Россия включилась бы в общемировой процесс развития высоких технологий.

Конечно, господин Комлев не утверждает, что предложенные меры достаточны: «Это лишь документ для старта. Было бы с кем стартовать. Для большинства отраслей ИТ не локомотив, скорее, это катализатор, а иногда и необходимый, ключевой элемент инфраструктуры. Возьмите, к примеру, медицину, фармацевтику или авиацию. Что-то современное без использования ИТ там создать просто невозможно».

Светлана Рагинова

информационные технологии

Новые правила

ЗАКОНЫ

На днях Совет федерации должен подписать закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», призванный заменить печально известный №94-ФЗ. Российская ИТ-отрасль затаила дыхание: госконтракты по-прежнему обеспечивают внушительную долю оборотов рынка.

Профессия — жалобщик

22 марта новый закон был утвержден Госдумой в третьем, окончательном чтении и должен вступить в силу 1 января 2014 года. Претензий к ФЗ №94 накопилось огромное количество и у заказчиков, и у исполнителей по контрактам. Прежде всего в конкурсе победа всегда отдается тому, кто предлагает самую низкую цену. Качественные характеристики товара или услуги отнюдь не являются главным критерием отбора, хотя предварительный отбор конкурсных заявок позволяет отменить совсем уж некомпетентных поставщиков товаров и услуг. В случае же со сложными проектами внедрения систем автоматизации возникла другая проблема: контракт, согласно прежнему закону, можно было заключать с подрядчиком лишь на год. Можно представить, какая судьба ждет проект внедрения ERP на крупном предприятии, если каждый год будет меняться его исполнитель. Понятие комплексной технологической системы в законе вовсе отсутствовало, а ее создание заказчик при отборе исполнителя вынужден был превращать в набор закупок отдельных компонентов.

Жалобы в ФАС из единичных случаев превратились в поток и стали сопровождать почти любой конкурс, их ис-

пользовали в том числе как метод нечестной конкуренции, появились рейдеры, зарабатывающие на шантаже закупщиков и их подрядчиков. Для некоторых компаний жалобы становились чуть ли не основным видом деятельности. В качестве примера Сергей Мацоцкий, председатель правления компании IBS, приводит историю «Эскей Информационные технологии». Не являясь участником размещения заказов, не подавая заявок на участие в конкурсах или аукционах, в том числе в аукционах в электронной форме, она неоднократно жаловалась в ФАС и Арбитражный суд Москвы, пытаясь оспаривать результаты проведенных конкурсов и аукционов и заключенных по ним контрактов. В период с ноября 2010 года по июль 2012 года эта компания подала около 30 судебных исков.

В департаменте по конкурентной политике города Москвы известно более чем о 50 таких компаниях — профессиональных жалобщиках. Одна из них — ООО «Авангард», за два года, с сентября 2010-го по сентябрь 2012-го, подавшая 55 жалоб в московское и региональные управления ФАС, причем в большинстве случаев еще до того, как были поданы заявки на участие в конкурсе или аукционе, который эта компания пыталась обжаловать. Интересная статистика: в 2010 году 30%



По словам экспертов, создание реально работающей контрактной системы госзакупок займет не один год. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

жалоб отозвано до рассмотрения в ФАС — видимо, шантажистам удалось договориться с той или иной стороной. В последующие годы доля отозванных жалоб сократилась.

Участники ИТ-рынка были недовольны сложившейся системой. В частности, АП КИТ составила 100-страничный документ с рекомендациями об изменении 94-ФЗ. Создание нового закона проходило при активном участии Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ) и жесткой политике Министерства экономики и ФАС, порой имевших диаметрально противоположные

взгляды на поднимавшиеся вопросы. Итоговая версия закона отличается от первоначальной как минимум на 80%. Депутаты рассмотрели 762 поправки и приняли 463.

Георгий Сухадольский, исполнительный директор НАИЗ, рассказывает, что в целом предпринимательское и экспертное сообщество поддерживает заложенный в концепцию федеральной контрактной системы системный подход к управлению закупками. «Яд предложений нашей ассоциации в том или ином виде нашел отражение в новом законе. В то же время его версия, принятая Госдумой, является результатом компромисса между всеми участниками обсуждения, различными государственными ведомствами и бизнес-сооб-

ществом. Поэтому в закон перекочевал ряд принципиально устаревших подходов, в него вошли противоречащие друг другу положения», — поясняет он.

Господин Сухадольский тем не менее считает удачей уже то, что ФАС состоялась: «Российское государство заложило основу системного и ориентированного на результат подхода к публичным закупкам. Создание реально работающей контрактной системы займет не один год. Предстоит разработать и принять множество подзаконных актов. Участники отрасли получили шанс впоследствии исправить сложившуюся ситуацию и постепенно сформировать современную, эффективную систему».

Вторая редакция закона предусматривает большое количество отсылочных норм, позволяющих правительству использовать «ручное» управление. Предполагается, что после вступления этого закона в силу будет создан межотраслевой экспертный совет, который будет готовить подзаконные акты. По словам Ивана Бегтина, директора НП «Информационная культура», известного своими разоблачениями недобросовестных госзакупок, хуже, чем было в случае с ФЗ №94, точно не будет. Но будет ли лучше — пока вопрос. «Это зависит не от закона — он рамочный, а от подзаконных актов, постановлений правительства, которые будут приняты», — добавляет он.

Сергей Мацоцкий комментирует: «Я не считаю, что закон 94-ФЗ был плох. Если его внимательно прочитать, он содержит все необходимые требования, чтобы правильно организовать закупки ИТ-продуктов и ИТ-услуг. Нужно только более тщательно разобраться с его применением. Посмотреть на реальную практику, выработать некоторые общие подходы и методики разрешения типовых спорных ситуаций

с учетом специфики нашей отрасли. Все это может быть сделано в виде внутренних рекомендаций ФАС, все в рамках уже действующего законодательства. Это нормально, когда контрольное ведомство разъясняет и уточняет отдельные аспекты применения законодательства — это делают по своим вопросам и Минфин, и ФАС, и высшие судебные органы».

На площадке становись!

Новый закон о ФАС напрямую влияет на бизнес электронных торговых площадок, аккредитованных для проведения конкурсов и аукционов по госконтрактам. Сергей Габестро, генеральный директор торгового портала Fabrikant.ru и генеральный директор НАИЗ, рассказывает: «Теперь площадки, которые работают с государственным заказом, должны будут делиться доходом, полученным от участников заказа, которые заплатали обеспечение (сумма, которую потенциальный исполнитель должен предоставить в качестве гарантии исполнения заказа — «Б»). В целом считаю это изменение правильным. Электронные торговые площадки должны вести себя корректно на рынке. Это не их деньги. Оперирова обеспечительными деньгами, площадки должны иметь функцию агента, а принципалом, соответственно, должен выступать собственник, который деньги перечислит».

Господин Габестро считает, что данная норма будет выгодна и для самих площадок. Ведь в законопроекте о ФАС присутствует возможность использовать банковскую гарантию как один из способов обеспечения. Для ЭТП перечисление процентов — это своего рода шаг в сторону клиентоориентированности. Если площадки не будут делать размещение обеспечительных денежных средств более эффективным для участников, то тем самым они подтолкнут участников к использова-

нию исключительно банковских гарантий. «При этом будет существовать перечень банков, гарантии которых, несомненно, будут приниматься, и площадки не смогут ограничивать участников только своим партнерским банком. — Объясняет господин Габестро. — Поэтому площадки заинтересованы в том, чтобы развивать данную норму и стимулировать участников использовать не банковскую гарантию, а денежные средства для обеспечения».

Олег Умрихин, директор компании «Тендерпро», уверен, что госплощадки не захотят мириться с потерей части прибыли из-за необходимости делиться с участниками аукциона прибылью, полученной от размещения денежных средств, по заблокированным залогом участников. «Это был основной доход ЭТП, он существенно превышал плату за проведение электронного аукциона», — объясняет он. Это приведет к повышению тарифов на услуги ЭТП.

«Правда, это справедливая, по сути, норма, скорее всего, не заработает, поскольку сказано, что ЭТП должна делиться прибылью, но не сказано, какой ее частью», — рассуждает господин Умрихин. — Это может быть 0,1% годовых. Эта норма стала уступкой. Конечно, логичнее было бы разместить залоговые счета в казначействе — так хотя бы государство могло заработать, но банки пролоббировали свои интересы, сделав реверанс в виде сомнительного обязательства банка, который эти ЭТП принадежат. По мнению господина Бегтина, до тех пор, пока не будет возвращена схема работы площадок, при которой заказчики платят им фиксированные суммы за организацию торгов и иные услуги, система не начнет работать эффективно. «Банки должны быть полностью исключены из этой схемы», — уверен он.

Светлана Рагимова

который обещает быть более прозрачным и логичным: «На сегодня сложилась парадоксальная ситуация. Сначала государство отобрало под этот проект площадки, вернее, даже банки, которые потом прикрывались площадками, а потом эти площадки начали подстраиваться под требования и технические регламенты. Никто из лидеров рынка электронной коммерции до работы с госзаказом допущен не был. То есть для создания системы, призванной быть гарантом честности и прозрачности, применили откровенно коррупционную схему. Мы надеемся, что с принятием нового закона отбор площадок будет проходить по понятной и честной процедуре. Сначала будут требования, а потом победители, а не наоборот».

По мнению господина Умрихина, именно прозрачность и обоснованность выбора новых площадок станет индикатором: если все пройдет понятно и честно, значит, государство заинтересовано в том, чтобы навести порядок в госзакупках. «Если опять площадки назначат, то станет ясно, что ничего не поменялось», — говорит он.

Иван Бегтин добавляет, что площадки, которым разрешено проводить госзакупки, «должны стать настоящими ЭТП, а не „дополнением к банкам“». Он также напоминает, что все нынешние ЭТП не зарабатывают сами, а позволяют зарабатывать на обороте средств, отданных на обеспечение заявок банкам, которым эти ЭТП принадлежат. По мнению господина Бегтина, до тех пор, пока не будет возвращена схема работы площадок, при которой заказчики платят им фиксированные суммы за организацию торгов и иные услуги, система не начнет работать эффективно. «Банки должны быть полностью исключены из этой схемы», — уверен он.

«Системы управления жизненным циклом должны внедряться всеми производителями в обязательном порядке»

интервью

Аналитики McKinsey считают цифровое производство одной из наиболее перспективных технологий будущего. Корреспондент «Ъ-Информационных технологий» СВЕТЛАНА РАГИМОВА встретила с президентом консалтинговой группы «Борлас» АЛЕКСЕЕМ АНАНИИНЫМ, чтобы узнать, готова ли к ней отечественная промышленность и что нужно сделать, чтобы использование ИТ стало повсеместным.

— Почему вы решили участвовать именно в той группе АП КИТ, которая отвечает за предложения для промышленности?

— Я свою научную карьеру начинал с систем автоматизированного проектирования: учился этому и диссертацию защищал в этой области, так что эта тема мне лично близка. В основе цифрового производства лежит концепция PLM, или «управление жизненным циклом изделия», если перевести на русский. Что подразумевает существование единого цифрового макета, который живет на всех этапах: и во время проектирования, и во время производства, и после. Это, конечно, совершенно иное качество процессов разработки: сроки и стоимость запуска новых продуктов снижаются в разы. Плюс возможности совместной работы и кооперации участников проекта. «Борлас» занимается этой тематикой с 2006 года, а в прошлом году, например, мы были признаны лучшим партнером в Европе компании Siemens PLM Software, которая является одним из основных игроков в этой области. Так что для нас это интересно еще и по сути нашего бизнеса.

— Какова сегодня ситуация в РФ с цифровым производством?

— Есть несколько очень интересных, я бы сказал, знаковых проектов — в авиации и космической отрасли, в некоторых других сферах. В основном они так или иначе связаны с оборонной промышленностью. Эти предприятия имеют достаточно хорошее финансирование и обладают ресурсами, чтобы в эти технологии вкладываться. Серьезный интерес к этой теме был обозначен Дмитрием Медведевым на прошлогоднем форуме «Иннопром» в Екатеринбурге: он тогда, наверное, впервые сформулировал четкие тезисы о том, что концепция цифрового производства должна быть положена в основу современного

высокотехнологичного производства, а системы управления жизненным циклом должны внедряться всеми производителями в обязательном порядке, иначе продукция не может быть конкурентоспособной, особенно на внешнем рынке, да и в России тоже, учитывая перспективы ВТО. И после этого тема начала раскручиваться. По нашей информации, в Минпромторге в рамках федеральной целевой программы готовятся пилотные проекты создания систем управления жизненным циклом в разных отраслях.

— Но разве имеет смысл министерству заниматься этой работой? Ведь эти системы уже давно созданы.

— Создан инструментарий, но, чтобы он начал работать, необходимы как организационные мероприятия, так и непосредственно внедрение этих технологий. Конечно, методология управления жизненным циклом изделий далеко не нова. Еще 20–30 лет назад это просто называлось по-другому — системный подход к проектированию. То есть это разработка изделия с учетом всего окружения и всех этапов его жизни. Но тогда не было ни средств хранения информации соответствующих, ни средств интеграции, ни средств визуализации и работы с такими объемами данных. А сейчас уже есть все необходимые решения, в том числе отечественные. Но чтобы это работало как полноценная система, необходимо выстроить бизнес-процессы, организовать в единой цепочке взаимодействие конструкторов, технологов, производственных служб, эксплуатационных, ремонтных и т. д.

На мой взгляд, координировать и организовывать работу должна государственная структура, если мы говорим о госпрограмме. А предприятия, реализующие конкретные проекты, должны иметь возможность выбирать исполнителей по квалификационным критериям в конкурентных условиях по законам рынка. Иначе, если назначать исполнителей, мы рискуем снова увидеть картину, повторяющую ту, что происходила с проектами типа «Электронной России».

— Но ведь проведение тендеров в соответствии с ФЗ №94 («О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд») тоже не гарантирует хорошего результата. Этот закон, как известно, неэффективен.

— Да, это так, и в стратегии АП КИТ также есть предложения по внесению поправок в том числе и в этот закон, касающийся госзакупок. И я надеюсь, что нас услышат. — Как вы оцениваете рынок систем цифрового производства в России? Каков его потенциал?

— Если сузить понятие «системы управления жизненным циклом изделия» до внедрения систем класса PLM в машиностроении, то емкость этого рынка, конечно, несоизмерима с размером рынка бизнес-приложений или cloud computing. Автоматизация проектирования и производства — это локальная задача одного из сегментов, она актуальна для предприятий машиностроительной сферы и тех, что задействованы в экосистеме машиностроения. Хотя в широком смысле управление жизненным циклом присутствует в любом производстве — химического предприятия, детских игрушек, шоколадных батончиков и пр. Но особенно остра необходимость в системах такого рода на предприятиях, выпускающих сложную высокотехнологичную продукцию. Машиностроительные предприятия в экономике страны играют не самую большую роль — 5–6% ВВП. Так что для ИТ-отрасли сегмент систем цифрового производства не является основным. Особенно если учесть, что не все предприятия машиностроения готовы к внедрению новых технологий. И если емкость всего ИТ-рынка оценивается примерно в \$33 млрд в 2012 году, то сегмент цифрового производства может составить \$300–400 млн.

С другой стороны, мне лично очень хотелось бы, чтобы те отрасли российской промышленности, которые все еще имеют заметные позиции на глобальном рынке, могли получить дополнительные преимущества от использования технологий цифрового производства. Это космическая индустрия, авиация, военная техника, энергомашиностроение, атомные технологии и др.

— В вашем бизнесе этот сегмент является ощутимым источником доходов? — Около 50% нашей реализации приходится на предприятия разных отраслей промышленности. Это довольно много. А системы PLM от этого количества составляют примерно 30%. То есть в общем обороте компании этот сегмент занимает 15–18%. Так что тема, безусловно, для нашего бизнеса значимая. И я уверен, что выручка в этой сфере будет расти.

24534
18712

46

Технологий и систем для вашего бизнеса.

Какие необходимы именно Вам?

Бизнес-приложения Интеграция данных ИТ-инфраструктура

IBS Умный выбор меняющихся технологий

+7 495 967-8080 www.ibs.ru

информационные технологии

Мобильное золото

В начале года компания Google впервые обогнала своего главного конкурента Apple по количеству мобильных приложений в фирменном магазине. Впрочем, разработчикам игр и других программ App Store по-прежнему приносит гораздо больше. Но вскоре ситуация может поменяться.

МИРОВОЙ РЫНОК
МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ
(ВЫРУЧКА, %)
ИСТОЧНИК: APPANIE, 2012.

71 29

App Store Google Play

НА СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМ СМАРТФОНЕ
УСТАНОВЛЕНО ПРИЛОЖЕНИЙ (ШТ.)

32 41

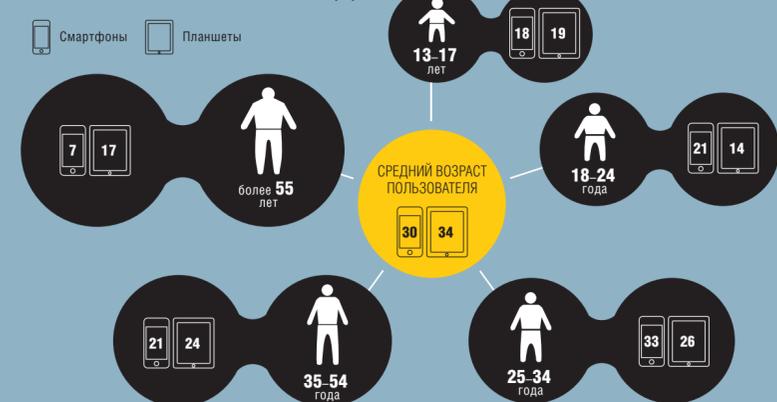
2011 год 2012 год

ОБЩЕЕ ЧИСЛО ПРИЛОЖЕНИЙ (ЯНВАРЬ 2013, ШТ.)

800 000 775 000 150 000

Google Play App Store Windows Phone Store

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ СМАРТФОНОВ И ПЛАНШЕТОВ (%)



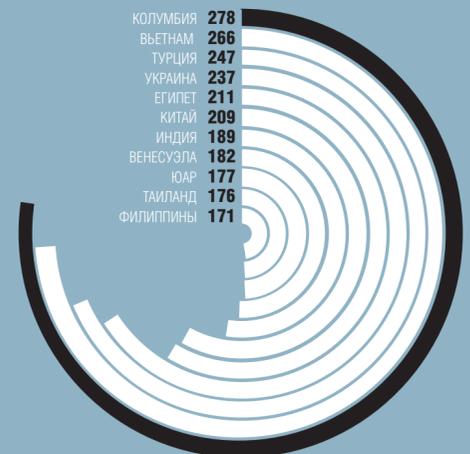
РЕЙТИНГ МОБИЛЬНЫХ ИЗДАТЕЛЕЙ ПО РАЗМЕРУ МЕСЯЧНОЙ
ВЫРУЧКИ (ДЕКАБРЬ 2012)

ИСТОЧНИК: APPANIE, 2012.

ИЗДАТЕЛЬ	КАТЕГОРИЯ	ШТАБ-КВАРТИРА	КОЛИЧЕСТВО ПРИЛОЖЕНИЙ
ELECTRONIC ARTS	Игры	США	958
SONYCELL	Игры	Финляндия	2
GAMELOFT	Игры	Франция	282
WIXX	Игры	Япония	114
GUNGHO ONLINE	Игры	Япония	13
GUNBA	Игры	США	59
KAVAM	Игры	США	8
MOA	Разные	Южная Корея	178
SQUARE ENIX	Игры	Япония	150
ROVIO	Игры	Финляндия	28

РЫНКИ С САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ ЧИСЛОМ АКТИВНЫХ
IOS- И ANDROID-УСТРОЙСТВ (%) (ЯНВАРЬ 2012-ЯНВАРЬ 2013)

ИСТОЧНИК: FLURRY.



САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАТЕГОРИИ МОБИЛЬНЫХ
ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ IOS И ANDROID ПО ВРЕМЕНИ,
ЗАТРАЧЕННОМУ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИМ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ (%)

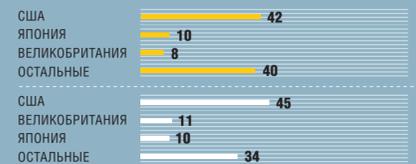
ИСТОЧНИК: FLURRY.



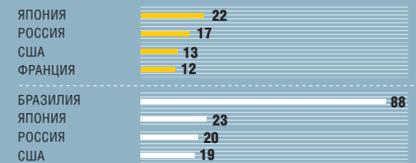
НАИБОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО СКАЧИВАНИЙ (%)



НАИБОЛЬШАЯ ВЫРУЧКА (%)



РОСТ ВЫРУЧКИ (%)



Мы помогли Caterpillar вырасти на 300% в Азиатско-Тихоокеанском регионе (с 2005 года). Сдвигаем горы вместе с клиентом.

High performance. Delivered.

Согласно исследованию PricewaterhouseCoopers, крупнейшему мировому производителю строительного и горного оборудования, было необходимо ускорить производство для обеспечения экспансии на рынки Китая, Индии и другие растущие рынки. Для упрощения и ускорения производства мы помогли компании разработать единые производственные процессы, поддержанные единой платформой ERP. В результате, бизнес Caterpillar в Юго-Восточной Азии вырос на 300%.

бизнес-консалтинг | информационные технологии | аутсорсинг

accenture

Неизвестные покупатели

бизнес

Согласно исследованию PricewaterhouseCoopers, за последние пять лет объем рынка электронной коммерции в России вырос втрое — с \$3,5 млрд до \$10,4 млрд. В то же время число пользователей, совершающих покупки через смартфоны или планшеты, до сих пор остается в пределах статистической погрешности: по данным Data Insight, мобильный трафик на сайтах российских интернет-магазинов составляет несколько процентов аудитории.

Фактор риска

В декабре прошлого года количество интернет-пользователей в России составило 68 млн человек, и 11 млн из них делают покупки в интернете, сообщает PricewaterhouseCoopers. Доля онлайн-ритейла от общей розничной торговли в 2011 году составила 2,2%, причем более половины всех покупок приходится на Москву с Подмосковьем (45%) и Санкт-Петербург с Ленинградской областью (11%).

А вот объемы мобильного сегмента российской онлайн-торговли по-прежнему оставляют желать лучшего. Согласно прошлогоднему исследованию Data Insight, российские магазины пока могут похвастаться всего лишь 3-5% мобильного трафика, причем этот показатель слабо зависит от наличия и качества мобильной версии. Для сравнения: в США мобильные устройства на конец 2011 года генерировали 18% трафика интернет-магазинов и 14% продаж. В России же даже самые успешные кейсы можно пересчитать по пальцам одной руки: у популярного интернет-аукциона «Молоток.ру», по данным Data Insight, показатель мобильных продаж составляет 3%, сервис по продаже авиабилетов anywayanyday — около 7%. С печальным положением дел в мобильном сегменте российского онлайн-ритейла соглашается Иван Кургузов, исполнительный директор проекта Oborot.ru: «Основным ограничителем здесь является неспособность даже смартфона для покупки основной массы самых популярных товарных категорий. В России это книги и техника. Одежду покупают, но только в тех случаях, когда интернет-магазин создает какое-нибудь удобное приложение, позволяющее листать товары в пробке. А так единственный сегмент, в котором все активно растет именно в мобильной коммерции, — это билеты. Там форма поиска, которую можно удобно разместить на небольшом экране».

Популярный российский интернет-магазин Ozon.ru также не может похвастаться



Российские пользователи еще не привыкли использовать смартфон в качестве помощника для офлайн-шопинга. ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАРИШТЕИНА

таться впечатляющей динамикой использования мобильного приложения. Генеральный директор компании Маэль Гавэ рассказал корреспонденту «Ъ», что на долю заказов через мобильные приложения и мобильный сайт сегодня приходится лишь несколько процентов продаж всего Ozon.ru. Хотя в компании не сомневаются, что «за этим каналом будущее. По нашим ощущениям, в 2013 году в сегменте мобильных продаж еще не произойдет глобальных изменений, но в перспективе трех-пяти лет рынок может существенно измениться. Это будет зависеть от стратегии инвестиций «большой тройки» сотовых операторов».

Главными препятствиями на пути развития отрасли, по мнению представителей Ozon.ru, являются качество мобильной связи и ее стоимость. Именно высокие цены на мобильный интернет PricewaterhouseCoopers в своем исследовании называет одним из главных факторов сдерживания роста электронной торговли. В России, по данным Data Insight, всего лишь 2-5% пользователей выходят в сеть исключительно с мобильных устройств, тогда как в КНР, где соответствующий сегмент электронной коммерции растет стремительными темпами, этот показатель находится на уровне 38%.

Впрочем, главный сдерживающий фактор находится в области предложения, уверен Алексей Поспехов, генераль-

ный директор компании «Айпайдайзер», разрабатывающей мобильные приложения в том числе для клиентов из ресторанного сегмента. «Клиенты готовы платить, но ни одного удобного решения, кроме одного известного сервиса покупки билетов и мирового гостиничного игрока, на рынке нет. Маленький экран и ограничения смартфонов накладывают очень серьезные ограничения на возможности приложений, а если речь идет о любой стороне, связанной с оплатой чего-либо потребителем, то приложение должно быть полностью идеальным», — рассуждает господин Поспехов. По его словам, разработка базового мобильного приложения с возможностью приема платежей стоит 3-4 млн рублей, и еще столько же нужно потратить за следующие полгода. «Такие цифры приводят людей, ответственных за бюджеты, в ужас», — рассказывает Алексей Поспехов. — Про эту нишу им ничего не известно, они не знают, что эти инвестиции в ближайшие несколько лет могут дать им тысячекратный рост продаж. Все хотят вложить 4 млн и завтра получить 8, но это просто фантазия».

Впрочем, успешные кейсы на рынке все-таки есть, но их авторы не спешат делиться своими историями успеха. Сеть ресторанов японской кухни «Та-нуки» выпустила первое мобильное приложение для iOS еще в 2010 году, и сегодня, как рассказал «Ъ» пожелавший сохранить анонимность участник рынка, их абонентская база составляет 300 тыс. установок и ежемесячно обрабатывает до 60 тыс. заказов с минимальной суммой 1 тыс. рублей каждый. Таким образом, только мобильные заказы приносят компании до \$2 млн в месяц плюс еще пара десятков тысяч долларов с показа мобильной рекламы.

Так или иначе, смартфонами под управлением iOS и Android в России пока что охвачена только небольшая часть целевой аудитории. А тем временем на горизонте появляется новый тренд: эксперты из Data Insight предлагают смотреть на мобильную коммерцию под другим углом — не как продолжение электронной, а новый фактор офлайн-розницы. В США более 50% владельцев смартфонов используют его в процессе офлайн-шопинга, в том числе для сравнения цен. Сканирование штрих-кодов, изучение отзывов, получение дополнительной информации о товаре — все это для российских мобильных пользователей пока остается экзотикой. Но привычки быстро могут перемениться.

Александр Карпов

информационные технологии

На переправе

госуслуги

«Ростелеком» может лишиться монополии на развитие инфраструктуры «Электронного правительства» в России: в начале февраля представитель заказчика заместитель главы Минкомсвязи Денис Свердлов выразил недовольство качеством ряда предоставляемых компанией услуг. При этом только в 2012 году по госконтрактам, связанным с развитием проекта, «Ростелеком» получил 4 млрд рублей. Опрошенные «Ъ» эксперты считают, что для более эффективного развития «Электронного правительства» программе не хватает более высокопоставленного заказчика.

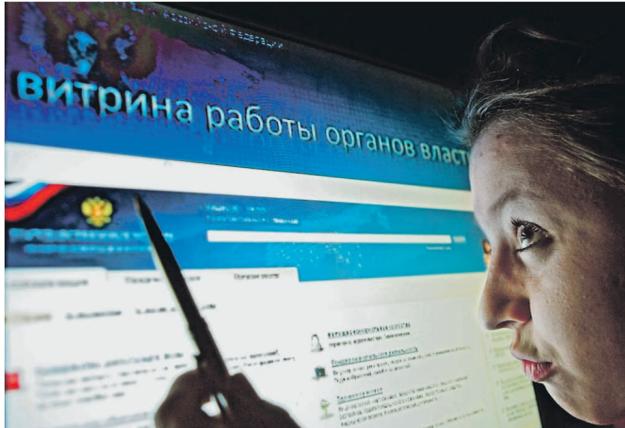
Большие цифры

«Электронное правительство» можно разделить на три составляющие: интерфейс взаимодействия между чиновниками и потребителями госуслуг — портал и федеральный центр обработки телефонных вызовов, уровень межведомственного взаимодействия, на котором должны быть построены единые базы данных и организован электронный документооборот, а также инфраструктура, на которой все это держится (ЦОДы, каналы связи, внутриведомственные компьютерные сети). Все работы по реализации программы было решено отдать в одни руки в 2009 году: именно тогда соответствующим распоряжением правительства «Ростелеком» был назначен их единственным исполнителем. Тогда же компания запустила единый портал государственных услуг gosuslugi.ru. Сегодня с его помощью можно получить некоторые из услуг полностью электронным образом (посмотреть свой ИНН, заплатить штраф) или частично, например оформить гражданский паспорт нового поколения. Кроме того, частично налажен межведомственный обмен документами, что в некоторых случаях позволяет избежать необходимости сбора папки справок в разных инстанциях: чиновники сами запрашивают и получают нужные данные. Система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) целиком пока не построена, но проект сдвинулся с места.

Для «Ростелекома», по собственным оценкам компании, единый портал государственных услуг (ЕПГУ) является высокомаржинальным бизнесом. Оператор получает деньги за вывод и сопровождение региональных услуг на ЕПГУ, а также разработку региональных порталов госуслуг на базе ЕПГУ. Как сообщает презентация для инвесторов, подготовленная «Ростелекомом» в январе, годовая плата за обслуживание, которую получает компания с каждого региона (подписано 70 регионов из 83), составляет от 10 млн до 30 млн рублей. Маржа оператора на стадии внедрения — до 20%, на сервисном обслуживании — до 40%.

Впрочем, деятельность компании по строительству региональных инфраструктур «Электронного правительства» часто вызывает претензии. По словам собеседника «Ъ», компания за счет введения административным ресурсом фактически принуждает региональные госучреждения использовать ее решения без всяких конкурсов, учета местной специфики и имеющихся бюджетов. По мнению Григория Сизоненко, генерального директора Информационной внедренческой компании, необходимо снять административное давление на руководителей регионов, которых заставляет применять у себя соответствующие решения: «С руководителями нужно требовать только результат. Тогда конкурентный бизнес заполнит нишу и сделает все в лучшем виде».

Собственное мнение по этому вопросу имеет также Илья Массух, который, в бытность заместителем министра связи, курировал взаимодействие с оператором как раз по «Электронному правительству»: «Нужно запретить «Ростелекому» делать прикладные сервисы типа автоматизации образования, здравоохранения, ЖКХ: либо делайшь инфраструктуру и отдаешь рынок прикладную часть, либо наоборот. А если и то и другое, получается монополист, причем плохой». По словам господина Массуха, когда оператор курировал он, «Ростелеком» в прикладные системы не пускали, но при этом «Ростелеком» — хороший инфраструктурный оператор. Кроме того, СМЭВ силами компании уже была создана



В прошлом году благодаря госконтрактам, связанным с эксплуатацией и развитием «Электронной России», «Ростелеком» получил 4 млрд рублей. ФОТО СВЕТАНЫ ПРИВАЛОВОЙ

в 2010–2011 годах — осталось подключить к ней регионы и различные сервисы.

Минкомсвязь, главный заказчик «Ростелекома» по созданию «Электронного правительства», также имеет претензии к реализации некоторых частей программы. Несколько раз сам министр связи Николай Никифоров и его заместитель Денис Свердлов высказывали недовольство ходом работ, сообщая о систематических срывах сроков и других нарушениях. В начале февраля представитель Минкомсвязи сообщил, что контракт с «Ростелекомом» на дальнейшую реализацию проекта в части, касающейся развития и внедрения программных продуктов для предоставления госуслуг в электронном виде, продлеваться не будет. Однако за компанией останется эксплуатация построенных линий и сооружений связи. Особых претензий к этой части у заказчика нет. Впрочем, по словам Дениса Свердлова, это не исключает возможности привлечения к проекту сторонних подрядчиков.

В 2011 году благодаря госконтрактам, связанным с развитием инфраструктуры «Электронного правительства», «Ростелеком» получил около 2,8 млрд рублей и еще 4 млрд рублей — в 2012 году. Вышеупомянутая презентация сообщает, что к 2017 году компания планирует заработать на «облачных» и ИТ-сервисах для государства и бизнес-заказчиков 40 млрд рублей.

В феврале Минкомсвязи заключило с «Ростелекомом» новый контракт на «оказание услуг по эксплуатации инфраструктуры «Электронного правительства» в 2013 году» на 957 млн рублей. Таким образом, регионы были освобождены от необходимости оплачивать эти услуги оператора из собственных бюджетов. Но этот контракт истекает уже в апреле, и вопрос о его продлении пока не решен. В марте представители Минсвязи заявили, что планируют провести аудит информационных систем, построенных компанией: оказалось, что госзаказчик не имеет представления о реальном состоянии дел в этой сфере, о расходовании бюджетных средств и полученных результатах.

Григорий Сизоненко комментирует ситуацию следующим образом: «Я не знаю, кому нужно предъявлять претензии — «Ростелекому» или государству, которое возвращает непрофильного монополиста. Ладно бы у него были какие-то собственные технологии либо он применил технологии российских компаний. «Ростелеком» же выступил в роли тривиального интегратора, которых на российском рынке десятки. Применил известные, в том числе своей дороговизной, зарубежные технологии, стал затапывать поляны отечественных технологических решений. Полезно ли это для страны? Думаю, нет. Потому что подобные проекты, развиваясь годами, могли бы стать отличной площадкой для разработки и совершенствования собственных, в первую очередь инфраструктурных, технологий».

Новая метла

Представители «Ростелекома» несколько иначе оценивают ситуацию. Вот что говорит по этому поводу вице-президент по инновационному развитию «Ростелекома» Роман Кравцов: «Документация по всем государственным контрактам на создание и развитие инфраструктуры «Электронного правительства» дана в строгом соответствии с техническими заданиями и календарными планами. Отчетная документация принята Минкомсвязью без замечаний. Этапы работ выполнены согласно календарному плану, и никакие замечания Минкомсвязью в адрес «Ростелекома» не направлялись. Поэтому непонятно, о каких претензиях идет речь».

По словам господина Кравцова, в период 2009–2012 годов разработка систем осуществлялась по заказу Минкомсвязи, приемка работ проводилась приемочными комиссиями, оборудование ежегодно проверяется инвентаризационной комиссией заказчика. То есть в министерстве имеются вся необходимая документация и все данные об информационных системах, входящих в инфраструктуру «Электронного правительства». Необходимости в аудите, по мнению представителей «Ростелекома», нет.

Иван Бетгин, директор НП «Информационная культура», известный своими проектами «Гослюди», «Ростосзатраты» и OpenGov-Data.ru, комментирует: «Сменился министр — появились претензии. Ничего удивительного лично для меня здесь нет, это был только вопрос времени. В Минсвязи при сменах министров так происходит всегда. Если очень захотеть, можно найти проблемы в любом подрядчике — прошлом, нынешнем или будущем. «Ростелеком» здесь не исключение — вопрос в том, что будет по результатам. Важна здесь не только диагностика болезни, но и ее лечение».

Кони на переправе

Эксперты признают, что «Ростелеком» владеет обширной инфраструктурой: защищенными каналами связи, центрами обработки данных, в том числе в регионах. С этой стороны логично, что компания выступает в отношении «Электронного правительства» в роли единого подрядчика: все равно этот проект реализуется силами большого количества партнеров «Ростелекома». Ни одна компания в РФ не обладает ресурсами, чтобы справиться с таким фронтом работ самостоятельно. Недостающие компетенции, в частности в области системной интеграции, могут закрыть субподрядчики и партнеры.

Но все же этого недостаточно для того, чтобы к 2018 году программа была завершена. Проекту не хватает «хозяина». Александр Гольцов, генеральный директор АМТ-ГРУП, предлагает подумать о том, как внедрятся системы ERP в больших организациях. «Для себя из эпохи массового внедрения ERP я вынес, что успех внедрения такой системы на предприятии (особенно крупном) зависит от политической воли высшего руководства компании. Если поручить разработать и внедрить новую систему автоматизации предприятия департаменту ИТ или департаменту связи, то успешного внедрения не видать», — объясняет он. — Во-первых, потому, что айтишники или связисты не всегда понимают все тонкости работы корпоративной машины. Во-вторых, они не всегда обладают достаточным политическим весом в компании, чтобы решать стыковые проблемы между крупными департаментами. Государство — это большая корпорация, а значит, принципы и подходы остаются теми же».

По мнению господина Гольцова, для успешного внедрения проекта «Электронное правительство» должна быть создана надведомственная конструкция с прямым подчинением премьеру или даже президенту. При этом «Ростелеком» может продолжать заниматься разработкой всеяческих порталов и удобных веб-интерфейсов, определением способов их размещения (в «облаке» или не в «облаке», на одном сервере или в кластере), строительством ЦОДов, обеспечением информационной безопасности. «Но разработкой самого бизнес-процесса, его легализацией в нормативной документации — приказами, распоряжениями или даже федеральными законами — должны заниматься не связисты, а специализированные структуры, которые в этом понимают или должны понимать», — уверен он. — Если этого не сделать, то успеха не видать еще очень и очень долго. Все закончится тем, что каждое ведомство себя автоматизирует, но межведомственное взаимодействие так и не будет достигнуто — и никакая СМЭВ тут не поможет. СМЭВ — это только технология, но технология должна работать по бизнес-правилам, которые должны исполняться неукоснительно, а для этого эти правила должны быть частью ФЗ».

С тем, что за создание «Электронного правительства» в стране должен отвечать не министр, а председатель правительства лично, согласен Иван Бетгин, ведь программа информатизации охватывает все ветви власти. Проекту по-прежнему не хватает высокопоставленного заказчика.

Светлана Раимова

реклама

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ МОСКВА

25-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ
14–17.05.2013

www.sviaz-expocomm.ru

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»

ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА
Министерство связи и массовых коммуникаций РФ

МИНПРОТОРГ РОССИИ
Министерство промышленности и торговли РФ

ЕЭК
ЕВРОЭКО

Tender.Pro профессиональные закупки

teclot.com

Эффективные закупки современных компаний

Электронная площадка ТендерПро открыла доступ к технологии международных закупок teclot.com. Участвуйте в торгах бесплатно по адресу www.teclot.com!

Попробуйте технологию в деле! Зарегистрируйтесь и проведите закупки бесплатно.

При регистрации на www.Tender.Pro укажите промокод:
130318-kommersant или продиктуйте оператору по телефону: +7 (495) 215-14-38

РЕКЛАМА

информационные технологии

Надежда на высшие силы

тренды

(Окончание. Начало на стр. 17)

Быстрое распространение смартфонов и планшетных ПК дает новое дыхание интернет-бизнесу, интернет-маркетингу и социальным коммуникациям, подталкивает экспертов. В свою очередь, рост числа интернет-магазинов и их оборотов обеспечивает серьезный спрос на «облачные» услуги для SMB в этой области. По мнению Сергея Калина, президента компании «Открытые технологии», мобилизация является всеобщей тенденцией: «Почти все корпоративные системы сегодня создаются с уклоном в сторону возможности мобильного доступа к ним. На новый уровень вышел и рынок информационной безопасности. Безопасность из некоей навязанной сверху процедуры становится неотъемлемой частью информационных систем». В то же время, по словам заместителя генерального директора SAP СНГ Вячеслава Орехова, происходит мобилизация не только разрозненных сотрудников. Их стационарным коллегам для организации рабочего процесса также выдаются переносные устройства. В прошлом году, например, технопарк «Сколково» первым в России оценил преимущества управления своими кадрами при помощи локализованного «облачного» решения SuccessFactors.

Валерий Лановенко, глава представительства Oracle в России и СНГ, рассказывает, что его компания вложила в развитие «облачного» портфолио около \$14 млрд за последние три года и приобрела более 30 команд разработчиков. Эксперты единогласно выделяют «облака» как сильнейший глобальный тренд — так же, впрочем, как и внедрение систем принятия решений на основе анализа больших данных. Объясняет Сергей Калина: «Практически любая современная организация имеет накопленный информационный архив и существенный поток данных, который зачастую просто лежит мертвым грузом и не играет существенной роли в процессах управления бизнесом или организацией в целом. Существующие технологии в области хранения данных, снабженные аналитической надстройкой, умеют работать с разными типами данных (от текста и аудиозаписи до формализованных баз данных и фотоизображений).

Также в 2012 году сильно вырос рынок систем хранения данных, но просто хра-

нить данные бессмысленно, поэтому в ближайшей перспективе будут востребованы системы, которые позволяют анализировать эти массивы информации.

Высшая воля

Из факторов, оказавших сильное влияние на ИТ-рынок в прошлом году, господин Генс отмечает положительную активность Министерства связи и массовых коммуникаций РФ: «В 2012 году оно выступило с целым рядом интересных и полезных инициатив. Очень важно, что в главе нашего профильного ведомства находятся увлеченные информационными технологиями люди». Директор департамента бизнес-решений компании R-Style Сергей Сериков, впрочем, рассуждает о другой стороне этого вопроса — неопределенности с реализацией государственных ИТ-инициатив: «Минкомсвязь сильно меняет вектор, заданный предыдущей командой, что порождает неуверенность в лидерстве государства на российском ИТ-рынке. И даже не столько в плане объемов закупок, сколько в плане централизованного управления вектором и стандартами развития государственных информационных технологий».

Директор по развитию бизнеса компании ФОРС Николай Зезюлинский рассказывает, что увеличивающаяся поддержка ИТ-отрасли со стороны государства — это сильный тренд. Кроме того, по его словам, растет удельный вес отраслей, в наибольшей степени зависящих от ИТ, увеличивается разрыв между уровнем технологических возможностей и масштабом их применения, наблюдается неравномерность спроса и уровня ИТ-зрелости по отраслям и отсутствуют какие-либо серьезные структурные сдвиги в ИТ-отрасли за последние десять лет. «Этот рынок по-прежнему остается слабо структурированным и ориентированным преимущественно на государство и крупный/средний бизнес», — считает господин Зезюлинский. Однако есть один важный момент: с момента своего зарождения ИТ-индустрия никогда еще не была в такой степени инкорпорирована в российское общество, как сегодня. События, происходящие в отрасли локально, вызывают все больший общественный интерес, и никто уже не подвергает сомнению, сколь сильное влияние могут оказать информационные технологии на качество жизни и эффективность бизнеса».



По мнению президента группы компаний ЛАНИТ Георгия Генса, на российском ИТ-рынке становятся более востребованными комплексные проекты с интеллектуальной составляющей

Знания — сила

В целом поведение корпоративных пользователей ИТ также потихоньку меняется. Борис Бобровников, генеральный директор компании КРОК, комментирует: «Время необдуманных трат ушло, любой бюджет оценивается из соображений целесообразности и полезности для компании». При этом самым активным клиентом КРОК остается финансовый сегмент, приносящий компании около 50% оборота. За ним следуют торговые компании, телекоммуникации, госсектор.

«По задачам у компаний в приоритете остается повышение операционной эффективности, а ИТ — это оперативный доступ к информации и эффективное взаимодействие с клиентами и внутри компании», — добавляет господин Бобровников. Решения для выполнения этой задачи выбираются в зависимости от специфики бизнеса. По словам эксперта, для телеком-индустрии, страховых компаний, ритейлеров актуальны системы управления бизнес-про-

цессами, поскольку это возможность оперативно реагировать на рынок и запускать новые продуктовые линейки. Компаниям из нефтяной и газовой промышленности интересны системы расчета технико-экономических показателей и центры сбора технологической информации. Видеоконференцсвязь продолжает набирать обороты, особенно среди сетевых ритейлеров и крупных банков с множеством филиалов. В КРОК это направление за прошлый год выросло почти на 50%.

Сергей Шиллов отмечает, как изменились клиенты: теперь они хотят видеть первые результаты ИТ-проектов уже через шесть-семь месяцев, стали тщательнее просчитывать перспективы возврата вложений в ИТ, многократно возросла вовлеченность заказчиков в ИТ-проекты. Кроме того, квалификация специалистов заказчиков из года в год растет. «Теперь от интегратора заказчику требуются не столько проветривательская помощь и консультация, сколько методологический и практический опыт внедрения», — заключает Сергей Калина. Многие компании увеличили бюджеты на инновации, создав у себя подразделения, занимающиеся поиском новых продуктов и услуг, способов решения традиционных задач и способов, повышающих эффективность деятельности. Популярностью пользуются такие решения, как суперкомпьютер, транскодирование видео, системы комплексного обеспечения безопасности города/региона.

«Кризис подталкивает ИТ-директоров активнее пробовать новые технологии, позволяющие сократить капитальные и операционные затраты», — рассказывает Сергей Корнеев, председатель консультативного совета группы компаний «Техносерв». — У заказчиков из всех отраслей заметен серьезный интерес к технологиям дедуликации, доставки рабочих столов и приложений на мобильные устройства, переводу рабочих мест на тонкие клиенты (компьютеры с возможностью работы в терминальном режиме — прим. ред.) и напрямую связанным с этим запросом на проекты по информационной безопасности».

Вадим Пестун полагает, что сегодня заказчики начинают понимать необходимость пересмотра своих архитектурных

ландшафтов приложений, ведь на рынке появилось довольно много новых продуктов и технологий. Причем это актуально и для нефтегаза, и для банковского сегмента, и для производственных компаний. «Настоящему времени большинству компаний в части ИТ уже удалось пройти через процессы автоматизации и интеграции. Систем стало много, и они стали активно взаимодействовать между собой», — объясняет господин Пестун. — Но чтобы развивать весь этот архитектурный ландшафт, требуется понимание того, как каждая новая компонента, каждая новая функциональность будет влиять на связанную с ней, параллельно стоящую систему». По мнению эксперта, такого объемного понимания у компаний сейчас нет. При этом в описях заказчиков изменился профиль «внутренних пользователей» ИТ. Если раньше в описаниях вакансий встречалась фраза «Знание ПК является преимуществом», то сейчас отсутствие компьютерной грамотности уже нонсенс. Новое поколение людей (20–25 лет) живет в социальных сетях, активно пользуется мобильными устройствами.

Государство по-прежнему остается главным потребителем ИТ в России. Господин Корнеев отмечает, что намечается переход госструктур от традиционной модели использования ИТ к сервисной. Так, ДИТ Москвы уже не закупает для подведомственных учреждений каналы связи, а приобретает доступ в интернет на портах с закрепленными в договоре жесткими соглашениями об уровне услуг. Для управления такой моделью требуются соответствующие ИТ-системы мониторинга и аналитики. Зато такой подход значительно экономит бюджетные средства, расширяет горизонт планирования, дает инструмент контроля как над операторами, так и над подшефными организациями. Например, системы позволяют видеть, какая школа потребляет «хороший» контент, а в какой непрерывно качают торренты или общаются в соцсетях.

День грядущий

Ожидания рынка в этом году во многом связаны с работой нового состава профильного министерства. Большие надежды Георгий Генс возлагает на проект «Электронное правительство»: «Ждем от новой команды Минкомсвязи больших достижений. Также мы ожидаем активизации проектов в энергетике, промышленности, особенно в сфере ОПК. В целом все экономические показатели говорят о том, что год должен стать успешным. К сожалению, часто слышны разговоры о возможном повторении кризиса, что приводит к замораживанию инвестиций в развитие. Это неблагоприятная позиция».

Сергей Сериков уверен, что 2013 год будет непростым. «Российской экономике нужен определенный внутренний движитель роста, иначе будет сползание в рецессию. Искать его нужно в области повышения взаимного доверия и обоюдной ответственности среднего бизнеса и органов власти. А то, что у нас почти полностью не покрытый спрос на обновление всех видов инфраструктуры: сетевой, транспортной, жилищной», — это очевидный факт», — рассуждает он.

Борис Бобровников уверен, что продолжит расти доля аутсорсинговых проектов: «За прошлый год наше направление аутсорсинга дата-центров выросло в два раза, а аутсорсинг техподдержки — более чем

в два раза. Один крупный ритейлер даже свой бухгалтерский архив передал нам в оффшорку и «облачное» хранение. Данные они теперь получают по запросу и экономят на хранении». Также, по словам генерального директора КРОК, станет больше кейсов по использованию виртуализации, поскольку это хорошая возможность стать гибче и снизить издержки. Развитие корпоративной мобильности и использования гаджетов для работы с бизнес-приложениями усилит спрос на средства защиты мобильных устройств. В частности, на системы централизованного управления параметрами безопасности на них. За год направление ИБ в КРОК выросло на треть.

Николай Прияшников надеется, что все больше компаний будут осознавать важность новых информационных технологий в повышении эффективности бизнеса, что благотворно скажется на развитии рынка, ИТ-сектора и экономики России в целом. По его словам, одним из важнейших ИТ-событий в следующем году будет проведение в России международного финала Imagine Cup 2013. Это крупнейший в мире ежегодный технологический конкурс.

Компания «АйТи» планирует сфокусировать свой бизнес в 2013 году на нескольких направлениях. «Сформировалась группа лидеров ИТ-потребления — это прежде всего те отрасли, ключевые бизнес-процессы которых в современном мире не просто активно поддерживаются с помощью ИТ, а реально базируются на ИТ — прежде всего телекоммуникации и розничный банкинг», — объясняет Тагир Иппаров. По его словам, вплоть до этой группы приближаются еще целый ряд отраслей, которые сфокусированы на обслуживании большого числа миллионов, потребителей. Это органы государственного управления (в части оказания госуслуг), здравоохранение, образование, транспорт, розничная торговля. «Мы ожидаем, что в 2013 г. будет заметен сдвиг ИТ-потребления в область приложений и сервисов. В целом ряде отраслей мы видим новую структуру потребления ИТ — та же банковская сфера, по крайней мере в розничном банке, сегодня является активнейшим потребителем услуг. В ближайшем будущем мы будем свидетелями предложения рынку зрелых услуг в «облачной» модели и можно ожидать, что тысячи предприятий малого и среднего бизнеса будут активно потреблять эти услуги», — объясняет г-н Иппаров.

Сергей Корнеев настроен пессимистично: «Все, что происходит в национальной экономике: замедление темпов роста, увеличение налогового бремени, не говоря уже о продолжающейся не первый год рецессии в Европе, свидетельствует о том, что ожидать на ИТ-рынке можно только стагнации, что является синонимом понятия «затягивания поясов». По сути, кризис предыдущих пяти лет и не прекращался, а просто переходил в различные фазы своего развития». А вот господин Зезюлинский уверен, что российский рынок в этом году вырастет на 18–20%, что примерно в три раза выше соответствующего показателя по мировому рынку. «Однако структурно у нас рынок выстрел совершенно иначе: доля ИТ-услуг существенно уступает сегменту оборудования, и это соотношение вряд ли изменится в ближайшие годы. До насыщения нам еще очень далеко», — добавляет он.

Светлана Рагимова

«Сложилась ситуация, в которой единицы могут практически неограниченно тратить деньги»

прогнозы

АЛЕКСАНДР ЗАГНЕТКО, руководитель программы исследований «Корпоративные системы» аналитической компании IDC, рассказал корреспонденту «Ъ-Информационные технологии» **СВЕТЛАНЕ РАГИМОВОЙ** о глобальных трендах, которые сказываются на ИТ-рынке нашей страны с учетом ее специфических особенностей.

— Какие тенденции рынка ИТ этого года вы можете отметить?

— Оценка тенденций, характерных для России, в значительной мере зависит от того, какие именно показатели и в каком контексте мы будем анализировать. К примеру, объемы ввоза оборудования и расходы на ИТ-системы в нашей стране выглядят весьма впечатляющими на фоне региона EMEA. В большинстве сегментов рынка информационных технологий наблюдается положительная динамика, практически все новейшие продукты, появляющиеся в передовых зарубежных инфраструктурах, приобретаются и отечественными потребителями.

В этой связи можно упомянуть все более широкое распространение «облачных» решений, развитие виртуализации ресурсов, быстрый рост числа мобильных корпоративных пользователей и внедрение политик BYOD, заметен спрос на инструменты для работы с Big Data... Все это глобальные тенденции, и у нас они также проявляются все более отчетливо.

— Можно ли из сказанного выше заключить, что по уровню зрелости отрасли ИТ Россия приближается к развитым государствам?

— Рынок ИТ существует не сам по себе и, как правило, является отражением экономических и политических реалий той или иной страны. Поэтому едва ли стоит удивляться, что уже достаточно давно перечисленные особенности, характерные для российской ИТ-индустрии, превратилось в некий триумф. Маниловщина при подготовке проектов, непрозрачные тендеры, нецелевое использование средств, внедрения, существующие только на бумаге, дефицит квалифицированных специалистов, удручающий уровень сервиса — вот далеко не полный список проблем, решение которых сегодня выглядит столь же отдаленной перспективой, как и десять лет назад.

— Почему сложилась такая ситуация?

— Уже долгое время более трех четвертей расходов на ИТ в России приходится на очень ограниченный круг заказчиков, в числе которых ведомства и крупнейшие компании, в той или иной степени аффилированные с государством. Результаты внедрения различных решений в этом сегменте зачастую выглядят весьма сомнительными, а иногда и вовсе никак не оцениваются. Расходы на реализацию проектов у нас могут превышать соответствующие инвестиции зарубежных заказчиков на порядок.

— А какова ситуация за рубежом?

— В развитых странах на сегмент SMB приходится до половины всех закупок ИТ-сис-

тем. Кроме того, компании этого сегмента формируют конкурентную среду, в которой эффективность инфраструктуры имеет первостепенное значение. У нас же малый и средний бизнес находится под неуклонно возрастающим давлением ИТ-бюджетов небольших компаний абсолютно не соответствуют современным требованиям. К примеру, если в регионе EMEA на один сервер в сегменте SMB приходится около 20 ПК, в России этот показатель приближается к 70 ПК на сервер.

— И что это означает по факту?

— Сложилась ситуация, в которой единицы могут практически неограниченно тратить деньги, в том числе руководствуясь «модными» тенденциями и даже не задаваясь вопросом о реальной отдаче от этих инвестиций, в то время как подавляющее большинство потребителей не имеет возможности приобрести даже самые базовые ИТ-системы.

IDC уже давно установили сильную корреляцию между динамикой цен на энергоресурсы и темпами роста отечественного рынка ИТ. Это отнюдь не случайно. Дальше разговоров о необходимости диверсификации экономики в России дело не идет, а зависимость от экспорта природных ресурсов за последние десять лет лишь возросла. Так что своеобразный коэффициент Джини (макроэкономический показатель степени расслоения общества по какому-либо признаку — «Б-ИТ») в нашей стране продолжает нарастать повсеместно, и рынок ИТ не исключение.

Интеллектуальные решения для отечественной промышленности







Весь спектр управленческих и информационных технологий



+7 (495) 545-59-30
www.borlas.ru