

СДЕЛКИ И СОЮЗЫ В РОССИЙСКОМ IT

РОССИЙСКИЙ IT-СЕКТОР ДЕМОНСТРИРУЕТ АППЕТИТ К РАСШИРЕНИЮ БИЗНЕСА. НА ФОНЕ УХОДА ИЗ РОССИИ МИРОВЫХ ГИГАНТОВ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РОССИЙСКИЙ СЕГМЕНТ ПРОХОДИТ ФАЗУ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ. ВЕНДОРЫ И РАЗРАБОТЧИКИ РАЗВИВАЮТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ, СОЗДАЮТ СОЮЗЫ, ИНВЕСТИРУЮТ В РАЗВИТИЕ И ПОКУПАЮТ АКТИВЫ. BUSINESS GUIDE ПОДГОТОВИЛ ПОДБОРКУ ЗНАКОВЫХ СДЕЛОК И СОГЛАШЕНИЙ, КОТОРЫЕ СОСТОЯЛИСЬ В РОССИЙСКОЙ IT-ОТРАСЛИ В 2023 ГОДУ. ОЛЬГА ГОЛОВИНА

В начале ноября 2023 года компания Isource («Цифровые закупочные сервисы») — платформа цифровых продуктов и сервисов для промышленного снабжения — подписала соглашение с IT-компанией Sitronics Group («Ситроникс»). Документ предполагает сотрудничество в области внедрения программного обеспечения для нужд промышленности. Долгосрочная цель — обеспечить цифровой суверенитет российских промышленных предприятий.

У компаний действительно есть для этого есть наработки. Так, со стороны Isource представлена линейка сервисов для автоматизации снабжения, логистики и закупок (компания входит в тройку крупнейших проектов импортозамещения ПО и топ-30 IT-компаний России), а также комплекс решений в сфере автоматизации производственных процессов в промышленности. Sitronics Group известна на рынке комплексными решениями для стратегических отраслей экономики, разрабатывает ПО для мультимодальной логистики, IoT-системы для промышленной безопасности. Совместными усилиями компании внедряют и интегрируют ПО на промышленных объектах России: до конца 2024 года запланировано три совместных проекта.

По оценкам НИУ ВШЭ, совокупный объем инвестиций промпредприятий на цифровизацию, в рамках перехода на отечественный софт, только в 2022 году оценивали в 600 млрд рублей (+30% относительно 2021 года), причем высокие темпы роста сохранились и в 2023-м.

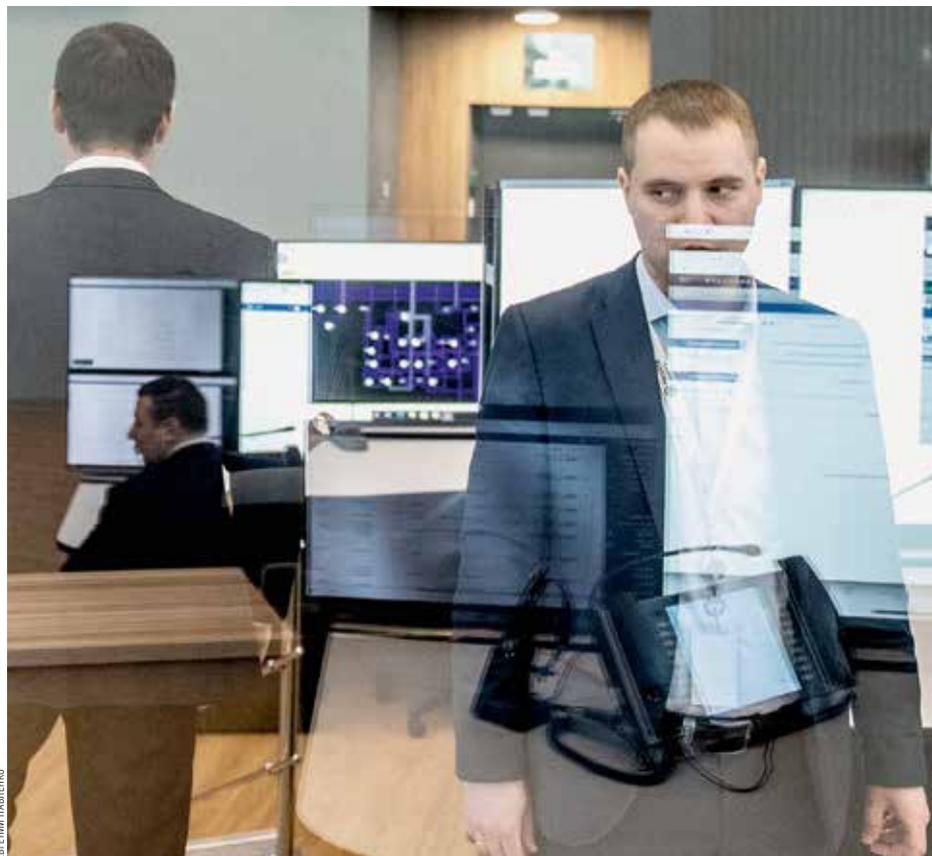
СТРОИТЕЛЬНЫМ ЗАКУПКАМ ПРИДАЛИ УСКОРЕНИЕ

В конце ноября аналитики отметили еще один крупный IT-проект, реализованный при участии Isource. Строительный холдинг «Дороги и мосты» получил премию «IT в промышленности» за проект внедрения цифровой системы закупок на базе SRM-системы Processor Isource. Развернуть решение по цифровизации закупок одного из главных дорожных строителей России удалось за восемь месяцев.

По информации аналитического центра Isource, закупочный процесс может составлять до 60% выручки строительных компаний. Автоматизация снабжения позволяет эффективно подбирать товары, услуги и поставщиков и более точно планировать закупки. В долгосрочной перспективе она может сократить затраты в этой сфере на 5–10% в год.

Так, для компании «Дороги и мосты» Processor Isource автоматически собирает потребности подразделений и служб, формирует лоты и проводит закупки. На предприятии созданы электронная торговая площадка и портал поставщиков, где потенциальные поставщики товаров и услуг могут пройти аккредитацию. В дальнейшем «Дороги и мосты» и Processor Isource намерены тиражировать решение на 15 филиалов и четыре актива. На 2024 год намечено внедрение модуля отчетности и сквозной аналитики, а также модуля управления качеством.

«ОБЛАКА» ДЛЯ ТЕЛЕКОМА Минувшая осень оказалась богата на инвестиции в отечественный софт. В октябре мобильный оператор ПАО «Вымпел-Ком» (Beeline) сообщил о покупке доли в 13,21% компании Platformcraft (ООО «Платформкрафт», компания — резидент «Сколково»), которая разрабатывает решения для работы с цифровым контентом и хранения данных.



ПО ОЦЕНКАМ НИУ ВШЭ, СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ НА ЦИФРОВИЗАЦИЮ, В РАМКАХ ПЕРЕХОДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СОФТ, ТОЛЬКО В 2022 ГОДУ ОЦЕНИВАЛИ В 600 МЛРД РУБЛЕЙ (+30% ОТНОСИТЕЛЬНО 2021 ГОДА)

Цель покупки актива, заявленная «Вымпелкомом», — расширить портфель продуктов облачного сервиса Beeline Cloud, а также укрепить позиции компании в «облачном» сегменте (SaaS).

После сделки в контур Beeline Cloud войдут масштабируемое объектное хранилище S3 (позволяет хранить файлы любого типа и объема), линейка сервисов для хранения, обработки и распространения контента, инструменты On-Premise (то есть локально), которые позволяют внедрять решения для хранения и работы с контентом на мощностях заказчиков. В свою очередь, вливание инвестиций позволит Platformcraft освоить новые каналы продвижения и получить возможности для разработки и развития IT-инфраструктуры.

По оценкам аналитиков iKS-Consulting, объем российского рынка облачных услуг в минувшем году достиг 86,6 млрд рублей (рост на 42% относительно 2021 года), а к 2025 году он превысит 200 млрд рублей.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ МЕДИЦИНЫ

Так в начале декабря медицинский IT-разработчик из Калуги, компания «Цельс» («Медицинские скрининг-системы»), поглотил конкурента — Botkin AI, одного из первых на российском рынке разработчика медицинского ПО, резидента «Сколково» («Интеллоджик»). Обе компании известны в России и за рубежом как создатели ИИ-софта для анализа рентгенологических исследований. По информации участников рынка, сделку готовили последние полгода. На сегодняшний день это первая в

России M&A-сделка в сфере искусственного интеллекта в медицине. Ранее обе компании в минувшие пять лет привлекли инвестиций на общую сумму 440 млн рублей. Среди компаний-инвесторов — госфонд «Национальная технологическая инициатива» (НТИ), инвестгруппа Kama Flow, ГК «Ташир», «Юникорн Кэпитал Партнерс».

В целом рынок искусственного интеллекта в России и мире является одним из самых быстро растущих. Емкость отечественного ИИ-сегмента в 2022 году оценивается в 635 млрд рублей, а, по прогнозам АНО «Цифровая экономика», вклад ИИ в ВВП России к 2030 году составит около 2%

АЙТИШНИКИ ЗАШЛИ В КОЛИВИНГ

Как показала практика, сделки в IT охватили разные ниши рынка. Например, в марте 2023 крупный российский IT-холдинг — ГК «Ланит» — инвестировал в сервис аренды жилой недвижимости жилой недвижимости COLIFE — компания управляет почти 300 жилыми объектами в Москве и сдает их в аренду по «молодежной» модели коливинга. Венчурный фонд компании Lanit Ventures купил долю 25% в COLIFE. Условия сделки предполагают, что Lanit Ventures войдет в уже в международные проекты коливингового сервиса.

Благодаря инвестициям группы «Ланит» COLIFE планирует развить полноценный PropTech-сервис (property technology — это цифровые технологии в сфере недвижимости), который в течение пяти лет проведет международную экспансию в десять городов дружественных

России стран, включая Индию и исламские страны. По мнению создателей сервиса, большой IT-партнер благодаря аналитике данных, ИИ и облачным вычислениям позволит вывести управление недвижимостью на новый уровень. В ГК «Ланит» интерес к арендному бизнесу формата коливинга объяснили перспективностью и популярностью у молодежи бизнес-модели коллективного использования недвижимости.

По итогам прошлого года объем российского PropTech-рынка оценили в 32,1 млрд рублей, что оказалось на 4,8% меньше, чем в 2021 году (такие данные приводили в BusinesStat). Снижение связали с эффектом санкций, однако перестройка рынка на отечественные решения позволяет рассчитывать на рост сегмента в долгосрочной перспективе.

РАСШИРЕНИЯ В КАССУ

Тренду на расширение в новых нишах следует и холдинг VK. До конца 2023 года российский IT-гигант закроет сделку по приобретению цифровой билетной платформы. В числе активов, на которые претендует VK, — облачный сервис для контроля и управления продажей билетов Intickets и агрегатор «Кассир.ру». Предполагается, что «облако» даст холдингу управление госпрограммой «Пушкинская карта», а электронная касса позволит развивать направление промоутерской деятельности через соцсеть «ВКонтакте».

Ранее стало известно, что направление продажи билетов намерены расширять и в МТС. Для этого специальное «кассовое» подразделение цифровой экосистемы МТС, «МТС Энтертейнмент», приобретает билетную платформу для организаторов мероприятий Ticketscloud. Таким образом в МТС намерены увеличить долю рынка продаж билетов, реализуя более 11 млн билетов ежегодно. Билетное направление в МТС развивают давно. Еще в 2018 году компания за 3,6 млрд рублей приобрела двух российских билетных операторов: Ticketland и Ponominalu.

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ

В свою очередь, интерес к сегменту HR-tech (цифровые рекрутинговые сервисы) продемонстрировала инвестиционная компания Kismet Capital Group. В начале года она выкупила долю в 22,68% крупнейшего российского сервиса по подбору персонала HeadHunter. Сумма сделки — \$147 млн. Ранее Kismet приобрела еще один крупный интернет-актив — легендарную электронную доску объявлений Avito за \$2,4 млрд.

Рынок HR-tech-компаний в России эксперты оценивают как растущий. По данным агентства Smart Ranking, совокупная выручка 50 крупнейших компаний российского сегмента в 2022 году достигла 34,1 млрд рублей, показав рост на 21,8% год к году. По оценкам участников рынка, в 2023 году зрелые HR-tech-продукты покажут новый всплеск роста за счет перехода на отечественные решения.

В 2023 году совокупный оборот российского IT уже составил 1,7 трлн рублей. Такие цифры привел вице-премьер Дмитрий Чернышенко. По его словам, объем госсубсидий в развитие российской IT-отрасли в этом году уже превысил 300 млрд рублей, а частные инвестиции в цифровизацию оценивают в 2,2% российского ВВП. ■