

21 декабря 2023

Чем запомнился 2023 год. Главные итоги и тенденции. Мнения ключевых игроков ИТ-рынка

Подходит к завершению 2023 год. На всём его протяжении события 2022 года продолжали оказывать влияние на российскую экономику, включая ИТ-рынок, но уже без «шок-эффекта», имевшего место ранее. TAdviser пообщался с представителями более 20 крупных игроков ИТ-рынка, чтобы выяснить, каким они видят уходящий год для отрасли.

Ряд опрошенных TAdviser экспертов указывают на то, что в 2023 году заметен переход к реальному импортозамещению и наблюдается смена парадигмы импортозамещения на построение технологического суверенитета в сфере ИТ и ИБ. Миграцию на отечественные решения они называют главной тенденцией уходящего года.



Россия показала в этом плане уникальный опыт в мире, когда нас отключили от всех систем, технологий, поддержки западных вендоров, а все компании успешно продолжили работать. И сейчас это происходит не просто по инерции, а во многом уже с опорой на новые отечественные технологии и продукты. Внедрение российских разработок идет аккуратно и вдумчиво, компании адаптируют их к своим потребностям все больше и больше, пользуясь поддержкой вендоров; не происходит «революций»

Антон Шмаков,
технический директор «Группы Астра»

В процесс замещения зарубежных ИТ-решений включились практически все игроки: некоторые компании приобретают вендоров ПО, чтобы стать лидерами в сегменте бизнес-ПО, другие выводят на рынок собственные ИТ-решения, запускают производства компонентов аппаратной базы и выходят в новые ниши, – говорит Дмитрий Харитонов, первый заместитель гендиректора холдинга «Т», гендиректор группы «Иннотех» (входит в холдинг «Т»).

В 2023 году можно отметить более взвешенный и продуманный подход к импортозамещению: компании уже не так хаотично переходят на российские сервисы и начали выстраивать ИТ-инфраструктуру с прицелом на

долгосрочные цели, отмечают в «МТС Линк». У многих заказчиков уже подходит к концу период тестирования отечественного ПО, и они приступают к закупке и полноценному внедрению.

Многие из заказчиков уже прошли этап поиска новых решений, провели ИТ-аудиты, определились с выбором систем и запустили проекты миграции, замечает **гендиректор «Ланит Омни» (входит в ГК «Ланит») Юрий Востриков**. Массовое внедрение российских продуктов стало не только значительным вызовом, но и огромным стимулом для развития всех отечественных разработчиков.

*Поэтому в этом году мы увидели появление новых игроков на нашем рынке, в том числе из банковских экосистем. Традиционные российские разработчики все больше фокусируются на вендорской модели бизнеса и выстраивают партнерские сети. Так что конкуренция на рынке возрастает, – полагает **Юрий Востриков**.*

Появляется все больше отечественных производителей в software- и hardware-сегментах, растет конкуренция. Например, в реестре отечественного ПО средств виртуализации более 30 позиций, а коммуникационного ПО – свыше 140, отмечает **коммерческий директор компании «Ланит-Интеграция» (входит в ГК «Ланит») Виктория Бухар**.

Проблемы начала и середины 2022 года, например, необходимость обеспечения сервисного обслуживания иностранного оборудования и ПО, в 2023 году отошли на второй план: крупные ИТ-интеграторы наработали

необходимые компетенции и экспертизу и успешно с этими задачами справляются, отмечает **Антон Павленко, директор дирекции вычислительных комплексов, сервиса и аутсорсинга «Инфосистемы Джет».**

Уход западных вендоров освободил нишу и открыл много возможностей для новых игроков, однако появились другие вызовы, такие как переход на отечественное оборудование, замена системного и прикладного ПО на российские и/или open source решения. Часто это сопровождается изменением стека технологий и архитектуры. Над этими задачами нам предстоит работать еще не один год, полагает **Антон Павленко.**

Его коллега **Сергей Андронов, директор центра сетевых решений «Инфосистемы Джет»**, отмечает, что в компании наблюдают достаточно большое количество запросов, связанных с бесшовным процессом миграции. В основном компании обращаются за разработкой стратегии и организацией перехода на российские решения.

В компании «Онланта» (ГК «Ланит») говорят, что в 2023 году вырос спрос на интеграцию и поддержку отечественных ПО от новых молодых вендоров. Количество разработчиков ПО увеличивается, что, в свою очередь, стимулирует спрос на облачные сервисы PaaS. Разработчикам важно писать качественный и безопасный код быстро. Внедрение современных платформ значительно ускоряет выход новых версий ПО, что подтверждают заказчики «Онланта».

Рынок сегодня формирует тенденцию к построению комплексной суверенной ИТ-инфраструктуры на базе санкционно устойчивых продуктов российского производства, соответствующих требованиям регуляторов. Заказчики стали серьезнее подходить к выбору российских операционных систем: они не только изучают функциональные возможности продуктов, но и анализируют степень самостоятельности вендора в части разработки, отмечает **Сергей Трандин, гендиректор «Базальт СПО»**. Именно возможность вендора самому определять направления развития своих программных продуктов служит гарантией их длительного жизненного цикла и санкционной устойчивости.

Другая тенденция — масштабные проекты миграции крупных ИТ-инфраструктур с импортных решений на российские. Они должны обеспечивать бесшовную, быструю, качественную миграцию ИТ-инфраструктуры с зарубежных программных продуктов и инфраструктурных решений. Поэтому большим спросом пользуются программные инструменты для плавной миграции с импортных решений на российские.

Выросшее число пилотов и миграций на отечественный софт также повлияло на потребность бизнеса в качественном управленческом и ИТ-консалтинге, констатирует **гендиректор «Норбит» (входит в ГК «Ланит») Антон Чехонин**. Плюс российские решения в большинстве своем находятся в стадии развития функциональности, дозревания, поэтому есть увеличивающийся запрос на дополнительную разработку и настройку интеграций, а также квалифицированных специалистов.

Еще одна значимая тенденция – усиление роли в замещении внутренних ИТ-команд ведущих российских компаний, в том числе и через активную коллаборацию с вендорами и технологическими лидерами в тематических ассоциациях и индустриальных центрах компетенций, полагает гендиректор **«Консист Бизнес Групп» Павел Горянский.**

Об усилении роли инсорсинга говорит и Владимир Львов, директор по стратегическому развитию ГК «Айтеко»: «Возрастает роль «инсорсеров» и развиваются ИТ-компании государственного, федерального масштаба. Крупные заказчики предпочитают иметь инсорсинговые ИТ-компании в составе своей группы».

В «КОРУС Консалтинг» отмечают, что в целом бизнес начал движение в сторону минимизации рисков – строгого учета и грамотного распределения ресурсов, закрытия проектов с длинным циклом окупаемости. На первый план при принятии решения о внедрении выходят конкретные показатели.

Мы видим сейчас спрос именно на те продукты, которые способны создать измеримую ценность для бизнеса. Например, решения по моделированию цепочек поставок, которые помогают компаниям экономить сотни миллионов рублей в год за счет оптимизации логистических процессов.

Александр Семенов,
генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»

В процессе трансформации, связанной с заменой решений от ушедших компаний на российские аналоги, «Лаборатория Касперского» выступает и как вендор, и как заказчик. Как вендор компания видит динамичный рост и развитие российского ИТ-рынка, причем рынок ИБ, по её оценкам, еще более динамичный. А как заказчик российских ИТ-решений в «Лаборатории Касперского» констатируют, что есть заметный прогресс в качестве, но ряд проблем ещё присутствуют.

По его мнению, важным риском для рынка остается попадание в ловушку импортозамещения. Если вендоры фокусируются только на российском рынке и даже не пытаются конкурировать с международными игроками, то они будут отставать от передовых образцов, а значит и заказчики будут получать продукты и сервисы качеством ниже, чем доступны на мировом рынке. В том числе поэтому стратегия «Лаборатории Касперского» – развитие экспортных продаж, что требует создания продуктов мирового класса.