

29 декабря 2015

## IT-рынок в 2016 году

Светлана Вронская, директор по маркетингу ГК «КОРУС Консалтинг»: Россия следует тем же тенденциям, что и весь мир, правда, с некоторым запозданием.

- **Что будет происходить на IT-рынке в 2016 году? Какие направления определяют развитие компаний и движение вперед. Можете ли вы выделить ТОП-10 трендов в 2016 году?**

### **Андрей Шандалов, председатель совета директоров группы Optima:**

Характерные черты IT-рынка России в 2016 году, скорее всего, будут следующими: снижение дистрибуции, дальнейшее сокращение IT-бюджетов заказчиков. Одновременно будет вестись поиск отечественных софтверных решений для госсектора.

### **Владимир Княжицкий, генеральный директор ГК «Фаст Лейн» в России и СНГ:**

Я бы отметил следующие тренды, которые будут характерны для рынка информационных технологий в следующем году.

- Рост влияния электронных систем расчетов, в частности, NFC с использованием мобильных телефонов.
- Рост влияния криптовалют.
- Увеличение объемов мобильного трафика и его доли в пользовательском сегменте.

- Рост числа устройств и решений в области IoE/IoT (Интернет всего/Интернет вещей).
- Рост инвестиций бизнеса в системы информационной безопасности.
- Развитие онлайн-обучения, хотя до значительных успехов этой отрасли еще далеко.
- Падение производства настольных компьютеров.
- Возможно, появится массовая услуга PC-as-Service.
- Серверное оборудование организаций будет еще быстрее переходить в облака.
- Ужесточение законов по использованию интеллектуальной собственности в сети Интернет (во всем мире, не только в России).

**Денис Каширин, руководитель департамента развития корпоративных продаж компании «Системный софт»:**

Сейчас сложно давать какие-то прогнозы, поскольку неизвестно, как и насколько, например, будет реализован принятый закон о запрете на покупку иностранного ПО при наличии российских аналогов. В последние несколько дней ряд крупных компаний с государственным участием начали активно проводить конкурсы на закупку продуктов Microsoft, SAP, чтобы успеть закупить иностранное ПО до вступления этого закона в силу. В связи с этим довольно сложно прогнозировать ситуацию на ИТ-рынке в следующем году.

Основная тенденция, которая не меняется последние пару лет, сохранится: компании продолжают вкладывать в автоматизацию бизнеса, сокращая штат. Закупленные ранее ИТ-продукты и решения будут обновляться. Ожидается повышенный спрос на ERP-системы. Также будет становиться всё более актуальным тренд на повышение информационной безопасности.

**Константин Сулов, генеральный директор группы компаний ХОСТ:**

Будущее отрасли определит экономическая ситуация в мире и геополитические взгляды России. «Оттепель» в партнерских отношениях с Западом может повлиять на программу импортозамещения. Но даже при самых благоприятных экономических условиях IT-рынок не вырастет. Клиенты будут сдержаны в инвестициях, внимательно анализируя эффективность каждого вложенного рубля. Эта тактика хорошо себя зарекомендовала.

Трендами в 2016 году будут:

- Уход от содержания своей инфраструктуры в облака.
- Увеличение рынка IT-услуг.
- Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов.
- Оптимизация существующих инвестиций.
- Рост внимания к информационной безопасности.
- 3D-принтеры.
- Искусственный интеллект
- Мобильность. Мобильные приложения.
- Интернет-вещей.

**Евгений Горохов, исполнительного директора Stack Group:** Если говорить о общепризнанных мировых трендах 2016 года в части «общественного» IT, то здесь, безусловно, можно отметить тенденции, связанные с развитием «умных» устройств: самообучающихся систем, 3D-печати, автономных помощников, платформ для интернета вещей.

Основными же направлениями развития «корпоративного» ИТ на ближайшие годы, на мой взгляд, будут являться изменения, направленные на ускорение трансформации потребления ИТ, качественного изменения статуса CIO, «гибридизацию» инфраструктурных решений, выделение ИТ-компонентов в карте стратегических преимуществ, переоценку рисков связанных с надежностью и доступностью ИТ-систем и данных.

**Сергей Дядиченко, генеральный директор компании Wowworks.ru:**

Следующий год обещает быть очень интересным и сложным, поскольку тренды отрасли будут определять не только технологии, но и политика. Активно будут выходить на рынок российские проекты для бизнес-сферы, они будут пытаться вытеснить с рынка традиционные решения крупных западных компаний, как это старается сейчас сделать «Мой Офис».

Продолжится развитие облачных технологий. Причем, активно будут развиваться именно отечественные решения. Думаю, в наступающем году мы увидим интересные отечественные проекты, основанные на использовании дронов.

Очень активно будет развиваться 3D-печать, это одно из прорывных направлений, я с большим интересом слежу за тем, что происходит в этой области. Кстати, не удивлюсь, если мы узнаем и о громких уголовных делах вокруг 3D-печати, довольно многоцелевая это технология. Должны появиться новые проекты в сфере транспорта и управления транспортными потоками.

Продолжит свое развитие телемедицина, и здесь могут быть очень интересные проекты на стыке биг дата, облачных сервисов, дистанционной диагностики и нанотехнологий. В каком именно виде? Сейчас точнее

предсказать невозможно.

Активно будет развиваться тема краудсорсинга, как в b2c, так и в b2b-сегментах, все чаще услугами краудсорсинга будут пользоваться в регионах. В этой области я жду очень интересных проектов, поскольку сейчас с одной стороны, высока мобильность трудоспособного населения, с другой — все чаще компании передают большие объемы работ на аутсорсинг. Добавляем сюда развитые технологии геолокации, грамотную работу с исполнителями и получаем отличные возможности развития бизнеса.

**Александр Антипов, директор по маркетингу компании «Ай-ФОРС» (ГК ФОРС):** Думаю, можно выделить четыре преобладающих тренда.

Первый — развитие облачных технологий, которые стремительно развиваются и оказывают существенное влияние на весь ИТ-рынок. Гибридные облачные решения, публичные облака и, конечно, частные корпоративные, которые широко распространены уже сегодня, изменят саму модель взаимодействия с заказчиками, ведь благодаря новым технологиям появилась возможность быстро создавать новые услуги и гибко реагировать на их нужды.

Мобильность — второй значимый тренд. Практически все разработчики сегодня стараются создавать мобильные версии своих решений. Руководитель, где бы он ни находился, может получать все необходимые отчеты о деятельности компании при помощи обычного смартфона.

О технологиях больших данных, наверное, сегодня говорят больше всего. Но здесь главным вопросом является то, как и для чего их можно применять.

Возможности эти технологии предоставляют огромные, важно только научиться ими пользоваться. Это тренд номер три.

И, наконец, интернет вещей, который неизбежно к нам придет. Это потребует определенной стандартизации протоколов и интерфейсов, ведь чем сложнее будет техника вокруг нас, тем больше нужно прикладывать усилий к обеспечению взаимодействия ее с другими системами. На достижение такой совместимости нужно время.

**Михаил Агеев, руководитель программы «МВА-ITменеджмент» бизнес-школы МИРБИС:** Топ-10 назвать сложно, вот несколько трендов готов обозначить.

- Временный (на 3–4 года) отказ от дорогостоящих вложений. Все будут «нарабатывать постановку задачи» и копить ресурсы для ее реализации.
- Попытки реализовать новые бизнес-задачи, используя уже копленное программное обеспечение путем доработки (если это возможно). Здесь ИТ-директору будет проще получить дополнительное финансирование (когда речь идет о модернизации).
- Несколько более высокий интерес к CRM и BI-решениям. Причем этот интерес заметен в мелких и средних компаниях. Ранее к подобным программным продуктам мелкий и средний бизнес был «холоден». CRM-решения в кризис пользуются более высоким спросом у компаний реального сектора экономики, и эта тенденция сохранится еще несколько лет. Проблема в том, что производственный сектор «психологически» не готов вкладывать деньги в автоматизацию

процессов продаж и маркетинга. Но это скоро пройдет.

- Более высокий интерес к облачным технологиям. Даже скептики (банковский сектор и т. д.) рассматривают сейчас возможность использования облачных технологий в своей деятельности
- Возрастет доля ИТ-услуг, предоставляемых государственному сектору. Государственный заказчик становится компетентным, требовательным, способным оценить свои возможности и четко сформулировать свои потребности перед исполнителем. Борьба за государственного заказчика в ближайшие 3–4 года усилится и все ИТ-компании будут стараться нарастить свой портфель заказов именно за счет этой категории клиентов.

### **Сергей Ерин, директор департамента информационных технологий**

**компании ЛанКей:** Если говорить про мировые ИТ-тренды, то это дальнейшее развитие облачных технологий (IaaS, SaaS, PaaS, XaaS). Всё больше информации будет перемещаться в публичные и частные облака; продолжится развитие направления больших данных (Big Data) и бизнес-аналитики (Business Analysis), которые благодаря облачным технологиям становятся всё более доступны обычному бизнесу

Отдельно стоит отметить развитие направления машинного обучения (Machine Learning) и, хотя, вряд ли это станет трендом в 2016 г., но уже сейчас в этом направлении имеются интересные наработки и у Google, и Microsoft и у др. компаний.

Набирает популярность концепция интернета вещей (Internet of Things — IoT) — всё больше промышленных и бытовых приборов, устройств и датчиков

будет подключено к сети Интернет.

Программно-управляемые сети (Software Defined Network — SDN) постепенно будут вытеснять проприетарные сетевые устройства. Начало развития высокоскоростных беспроводных сетей 5-го поколения (5G), правда, в жизни мы их увидим не ранее 2020 г.

**Наталья Овчаренко, вице-президент, северо-западный филиал MAYKOR-GMCS:** ИТ-рынок 2016 года, помимо импортозамещения, будет характеризоваться следующими тенденциями:

- Все большая вовлеченность бизнеса в ИТ-проекты. На сегодняшний день менеджерами ИТ-проектов со стороны заказчика все чаще выступают финансовые руководители.
- Увеличение доли мобильных и облачных решений в общей ИТ-структуре компании.
- Рост проектов в области бизнес-аналитики и Big Data.
- Инновационное развитие информационных технологий в промышленности, ЖКХ, ТЭК, здравоохранении, ритейле и других отраслях.
- Дальнейший рост использования мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративной среде.

**Дмитрий Бессольцев, руководитель департамента ИТ-аутсорсинга и проектов ALP Group:** Ключевое влияние на ИТ-рынок в 2016 году будут оказывать два главных фактора: тренд на импортозамещение и неминуемое сокращение/«заморозка» ИТ-бюджетов. Причем, как в государственном, так и в коммерческом секторе.

Если говорить обо всех ключевых трендах ИТ-отрасли, которые будут влиять на нее в 2016–2020 годах, то я бы отнес их к шести основным группам. К первой группе, как я уже сказал, относятся тренды, связанные с повальным пересмотром ИТ-бюджетов бизнесом и госкорпорациями, а также с замещением как аппаратного, так и программного обеспечения на отечественные аналоги или на эквивалентные им стэки OpenSource-решений. Сюда же корректно будет отнести замещение аппаратных решений привычных западных производителей на развитые аналоги от китайских друзей России (например, на продуктовые линейки Huawei — СХД, сервера, сетевое оборудование).

Ко второй группе трендов относится массовый разворот крупных государственных и коммерческих предприятий с развитой филиальной структурой в сторону свободного программного обеспечения (Open Source). Эти течения тесно связаны с трендами первой группы — импортозамещением и сокращением бюджетов на ИТ. При этом сокращение ИТ-бюджетов неизменно сопряжено и с одновременным ростом стоимости лицензирования западных продуктов.

Из трендов первой и второй групп вытекает и очевидный ответ игроков ИТ-рынка на сложившуюся ситуацию: создание центров компетенций (ЦК) по импортозамещению и продуктам/решениям с открытым программным кодом. Какие решения и их конфигурации целесообразно выбирать крупным государственным и коммерческим компаниям, как правильно их внедрять и поддерживать, какие компетенции и до какого уровня нарабатывать — ЦК могут дать обоснованные практическим опытом интеграторов ответы на все эти вопросы. И стать фундаментом нового типа партнерств на ИТ-рынке,

основанном на равноценной кооперации в области компетенций.

Третья группа трендов, тесно связанная с первыми двумя, — это переориентация ИТ-компаний на государственные заказы и проекты полного цикла в госсекторе. Эта группа имеет важную особенность: сокращение ИТ-бюджетов хоть и затрагивает госсектор, но размеры бюджетов там таковы, что даже после «урезки» они остаются большими. Поэтому у средних, но гибких интеграторов появляется хорошая возможность для получения крупных контрактов на «новых полях».

С третьей группой тенденций логически стыкуется и одновременная переориентация государственных и крупных коммерческих заказчиков на средних, но более гибких исполнителей. Так, рост заказов со стороны государственных компаний по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в нашем случае составил порядка 40–50% (в зависимости от направлений).

Тренды этой группы поддерживаются настойчивым стремлением компаний эффективнее расходовать урезанные или урезаемые здесь и сейчас бюджеты на ИТ. Свой вклад в развитие тенденции вносят как уже состоявшиеся уходы с центрального и региональных ИТ-рынков крупных игроков («Армада», «Микротест»), так и поворот заказчика в сторону более гибких исполнителей, способных оперативнее адаптировать существующие ценовые предложения под изменившиеся потребности клиентов (создавать более актуальные наборы типовых услуг, оптимизировать стоимость существующих).

Тренды четвертой группы указывают на рост рынка в части продуктов, обеспечивающих информационную безопасность (системы защиты от

внешних вторжений, системы защиты от внутренних утечек данных — «Лаборатория Касперского», InfoWatch). Рост трендов, связанных с ИБ, начался еще до кризиса, но он вполне соответствует духу времени и хорошо стыкуется с трендом импортозамещения. Так как большое количество продуктов, обеспечивающих высокий уровень ИБ бизнесу, банкам и госкорпорациям, относятся к развитым отечественным разработкам, выросшим в комплексные коммерческие решения из ВПК.

Пятая группа трендов связана с возросшим желанием компаний не только уменьшать затраты на ИТ, но и повышать отдачу от этих затрат. В эту группу входят такие усиливающиеся тенденции как: рост внедрений CRM+CLM-систем с сильным блоком аналитических сервисов — любой масштаб бизнеса, разница в выборе модели решения. Кроме того, бизнес сегодня серьезно увеличивает число запросов и на интегрированные решения, состоящие из CRM-систем, инструментов IP-телефонии и систем call-tracking-a. Все эти решения направлены на то, чтобы помочь бизнесу привлекать, удерживать целевых клиентов и оптимизировать бюджеты на их привлечение.

BI-решения (средний и малый бизнес) и решения, базирующиеся на BigData (большой бизнес) также входят в эту группу трендов, так как являются прекрасными средствами для анализа предпочтений целевой аудитории, изменения характера продаж (их сезонности, пиков и пр.). Но наиболее выгодным решением, особенно для SMB, здесь, все же, является не внедрение сложных решений, а покупка готовых результатов анализа клиентских предпочтений, изменения поведения, спроса и т. д. Который как раз и производится с помощью технологий BigData. И здесь, соответственно,



можно наблюдать мощный рост тренда на создание и разработку SaaS-решений, выдающих SMB-клиентам результаты такой аналитики в готовом виде (BigData-as-a-Service).

Здесь нельзя не упомянуть и об облачных решениях (инфраструктура, учетные системы «1С», офисные приложения, CRM, телефония, сервера и пр.), позволяющих уменьшить капитальные затраты на ИТ (оборудование, лицензирование), легко перевести CAPEX в OPEX, обеспечить бизнесу более гибкое масштабирование (сжатие, расширение структур, найм более выгодных сотрудников из других регионов, удаленная и мобильная работа). Более того, «гибридные» инфраструктуры (часть инфраструктуры в офисе, а ее дубль — в облаке, в теплом резерве) являются одним из самых недорогих и эффективных способов повысить непрерывность среднего небольшого бизнеса за счет роста надежности и отказоустойчивости ИТ-инфраструктуры.

И, наконец, настойчивая потребность расходовать ИТ-бюджеты более эффективно, двигает крупную и среднюю коммерцию (а в перспективе — и госсектор) в сторону шестой группы трендов — интегрированного управления ИТ. Т. е. в сторону совмещения трех, ранее независимых областей проектной работы (ИТ-аудиты, процессы ITSM и управление проектами). Сегодня в крупном бизнесе и госкомпаниях идет правильное движение в сторону объединения этих трех областей, использования ими схожего базиса и, главное, постоянного обмена актуальной информацией. Этот обмен позволяет поставщикам ИТ-услуг, в частности, внедренцам OpenSource-решений, более продуктивно работать на каждом участке, защищать вложения клиентов в ИТ и с большей отдачей для заказчиков расходовать уже вложенные ими средства.

**Марина Россинская, директор по продуктам Rambler&Co, руководитель**

**продукта «Рамблер»:** Кажется, тут можно говорить только о прописных истинах. Продолжается активное смещение аудитории в mobile-приложения, верстки, адаптив, меньший размер экранов, зависимость удобства пользования продуктом от движений пальцев рук. Конечно, в 2016 эта тенденция продолжится.

Кроме того, сбор данных пользователей, их последующая обработка и интерпретация. Уже сейчас владельцы продуктов, софта, телеком оперируют огромным количеством пользовательских данных, однако результатов их обработки у средних компаний еще нет. В течение 2016 года будет активный упор уже не столько на сбор, сколько на обработку и получение результатов.

То же — о персонализации контента, развитии рекомендательных систем, машинном обучении. Предел развития этого направления еще не достигнут и даже не близок. Мы перешли из фазы «развитие интернета» в фазу «развитие интернетом», когда пользователь сам становится важной частью окружающей его в сети экосистемы.

Если говорить не только об интернете, но об IT-отрасли в целом, то мы идем в сторону снижения стоимости бренда в пользу общих затрат на комплектующие. Когда расходники для видеокарты стоят \$10, а сделанная из них видеокарта — \$200 — это вызывает недоумение.

Продолжается активная «уберизация». При огромном объеме продуктов и их копикатов — IT-отрасль ищет новые и новые оффлайновые решения, которые можно было бы оптимизировать в онлайн, приведя в него ту или иную сферу деятельности.

**Михаил Крюков, директор по проектам ООО «Вебконсалт»:** Мы в 2016 году не ожидаем заметного улучшения ситуации на рынке, роста спроса.

- Все будут экономить и снижать расходы. Но касается это, в первую очередь, существовавшего до кризиса тренда показного потребления.
- Решений по оптимизации, сокращению расходов, увеличению производительности экономия коснется в существенно меньшей степени и в другой форме: компании будут считать каждую копейку, фиксировать стоимость контрактов и откажутся от низкоэффективных модулей.
- В тренде импортзамещение и под этот лозунг можно что-то продать, например, некоторые компании планировавшие внедрение ERP Microsoft Dynamics не смогут воспользоваться услугами Microsoft как интегратора и вынужденны будут привлекать российские компании.
- Есть запрос на сетевую безопасность.
- Замена узлового оборудование с целью повышения защиты национальной инфраструктуры. Сейчас подавляющая часть функционирующего оборудования поставлено американской Cisco, что может вызвать проблемы безопасности и прекращения работы в случае углубления противостояния с Западом.
- В России будет развиваться отрасль образования с использованием последних достижений ИТ-индустрии, в частности корпоративные университеты на базе систем дистанционного образования, частные агрегаторы онлайн-курсов, вебинаров, учебных материалов.

**Антон Липанин, менеджер по развитию бизнеса Orange Business Services в России и СНГ:** Основной тренд — всеобщее распространение «интернета

вещей». По прогнозам CCS, к 2020 году к Интернету будет подключено уже более 50 миллиардов разнообразных технических устройств. А ассоциация GSMA говорит о 40% росте рынка. Большое количество «подключенных устройств» несет в себе новые риски информационной безопасности, и это также является вызовом для компаний.

Одновременно растет популярность решений Big Data. Количество данных, накопленных во всем мире, приблизилось к 300 экзабайт и продолжает расти приблизительно на 50% в год. Более того, аналитики IDC спрогнозировали увеличение объемов данных по всему миру до 35 000 экзабайт уже к 2020 году. Таким образом, компании, которые хотят преуспеть в таких условиях, просто обязаны адаптироваться к новой конъюнктуре рынка. Чаще всего компании инвестируют в средства анализа больших данных для повышения объемов продаж (15,2%), улучшения маркетингового взаимодействия (15%) и обслуживания клиентов (13,3%).

Помимо этого, можно отметить как мейнстрим рост спроса на облачные решения. Концепция «pay-as-you go» (оплата только за потребляемые ресурсы) позволяет оптимизировать бюджеты и делает облачные продукты еще более востребованными.

Набирает все большую популярность модель Everything as a Service, заказчики хотят получать все в виде готовой услуги от единого проверенного поставщика. Поставщик берет на себя консалтинговые сервисы, выбор необходимого решения, закупку, инсталляцию и последующее управление. При этом конкуренция настолько высока, что интеграторы идут навстречу любым пожеланиям заказчика и на любом этапе проекта.

**Жамиля Каменева, директор по развитию бизнеса и маркетингу Konica**

**Minolta Business Solutions Europe (Konica Minolta):** В России в ИТ, как и в большинстве отдельно взятых стран, есть абсолютно прорывные технологии, идеи, люди и компании, есть тенденции, соответствующие основным международным направлениям развития в ИТ, и есть технологии, которые либо полностью не приняты, либо уже много лет не могут найти реальное применение в силу самых различных причин — от законодательных, прямо ограничивающих или запрещающих применение, до особенностей менталитета.

2015 год в России был достаточно показательным. Несмотря на наличие спланированных и утвержденных бюджетов на ИТ, многие компании предпочли занять выжидательную позицию и сократить затраты до максимально возможного уровня. По оценкам экспертов, рынок оборудования существенно сократился, по некоторым направлениям падение продаж дойдет до 40–50% по сравнению с 2014 годом.

В 2016 году уменьшение поставок оборудования продолжится, но скорее всего это будет происходить не столь стремительными темпами. Какие причины для дальнейшего падения можно отметить? Во-первых, это существующий объем техники и решений, уже используемых в компаниях. Во-вторых, физическое устаревание применяемых технологий происходит гораздо медленнее морального устаревания. Средний срок жизни технологических решений составляет 5 лет, таким образом многие компании могут позволить до 2017–2018 года максимально отложить любые вложения в ИТ-инфраструктуру и сосредоточиться только на поддержании работоспособности существующих решений. В-третьих, экономический

кризис, девальвация и высокая волатильность курсов валют заставляют компании гораздо более тщательно контролировать расходы.

## ■ **Что определяет развитие индустрии? Есть ли какие-то искусственные ограничители? От чего зависит будущее IT?**

### **Андрей Шандалов, председатель совета директоров группы Optima:**

Развитие индустрии сегодня определяют законодательные изменения, потребности госструктур в тех или иных IT-продуктах и возможности для трансфера и локализации технологий и производств.

### **Владимир Княжицкий, генеральный директор ГК «Фаст Лейн» в России и СНГ:**

Развитие индустрии определяет появление новой аппаратной базы, которая дает возможность создавать более сложный и более объемный контент. Именно новые технологические решения позволяют сегодня обычным пользователям создавать фильмы высокого разрешения, виртуализировать модели объектов, передавать огромные объемы данных, смотреть онлайн 3D фильмы и т. д.

Новые технические возможности предлагают основу для развития предложений. А рост проникновения современного оборудования делает реальным реализацию массовых IT-решений, например, переход на мобильные платежи, что требует определенной технической подготовки большей части населения.

### **Денис Каширин, руководитель департамента развития корпоративных продаж компании «Системный софт»:**

Развитие индустрии определяет потребность в автоматизации. Сейчас активно автоматизируются и

коммерческие, и государственные структуры. Все министерства и ведомства начинают работать в единой системе электронного взаимодействия (СМЭВ), новая версия которой сейчас начинает внедряться. Создана она российскими разработчиками на основе открытого кода, взамен применявшихся ранее решений Oracle и IBM. Сейчас эта система работает достаточно хорошо, но насколько надежно она будет функционировать дальше — пока не ясно. Весь следующий год будет проходить под лозунгом импортозамещения.

**Константин Суслов, генеральный директор Группы Компаний ХОСТ:**

Будущее IT-отрасли зависит от того, кто в ней работает, и какие инвестиции вкладывают. Задачу подготовки квалифицированных кадров государство переложило на саму отрасль. Будущих работников IT-компании готовят сами: читают специализированные курсы для школьников и студентов, приглашают на стажировку. С инвестициями тоже не все гладко. Вместе с дефицитом бюджетом уменьшаются расходы на информатизацию здравоохранения и другие социальные сферы. Государственная поддержка отрасли — это громкие программы развития информационных технологий до 2025 года, небольшие налоговые льготы и снижающиеся инвестиции.

**Евгений Горохов, исполнительный директор Stack Group:** В части развития «корпоративного» IT определяющими факторами являются как понимание эффективности четкой компонентной специализации и концентрации на ключевых бизнес-преимуществах на рынке, так и трансформация отношения к IT в целом, как одному из стратегических направлений развития современного бизнеса.

Определяющими же факторами развития «общественного» ИТ сегодня, на мой взгляд, являются стремление человека перестроить экономические и общественные процессы таким образом, чтобы исключить из части действий и операций необходимость своего участия.

**Сергей Дядиченко, генеральный директор компании Wowworks.ru:** Как всегда в экономике — спрос рождает предложение. Спрос может выражаться очень по-разному, но в первую очередь массово развивается то, что востребовано. Это касается даже чисто научных, казалось бы, далеких от повседневности проектов.

Сейчас будет влиять еще и кризис. С одной стороны, это плохо, с другой — хорошо. Бюджеты ИТ-отделов урезают, и айтишники вынужденно начинают экспериментировать, выжимать максимум из имеющихся программ и оборудования. Появляются очень интересные нестандартные решения. И это — хорошо.

**Дмитрий Звягинцев, руководитель отдела развития компании ЛЕТА**

**Инжиниринг:** В России продолжится курс на импортозамещение, но вряд ли, как показал этот год, это сильно коснется частных компаний.

Импортозамещение останется прерогативой госкомпаний и стратегическим направлением для бизнеса, работающего с ними. Развитию также будут способствовать законы в сфере ИТ, которые вступят в силу с 1 января. К примеру, о госзакупках иностранного ПО.

**Сергей Ерин, директор департамента информационных технологий**

**компании ЛанКей:** Развитие ИТ-индустрии определяется прежде всего потребностями бизнеса. Чтобы выжить в конкурентной среде, необходимо

постоянно развиваться, ускоряться, предлагать новые решения и услуги, а также снижать затраты. ИТ является одним из основных инструментов, которые позволяют добиться этих целей. Компании практически любого сегмента рынка используют ИТ для коммуникаций с партнёрами и заказчиками, для управления продажами и активами, прогнозирования прибыли и рисков и т. д., чем быстрее и эффективнее это делается, тем более конкурентоспособной компания будет на рынке. ИТ-рынок развивается значительно активнее всех остальных идёт борьба не только за технологии, но и за скорость их вывода на рынок, территориальный охват услуг и пользовательскую аудиторию.

**Наталья Овчаренко, вице-президент, Северо-Западный филиал МАУКОР-GMCS:** ИТ-индустрия переживает очередной период трансформации. Многие из того, что так долго «кормило» ИТ-компании, постепенно теряет свою актуальность. И это естественно, ведь любой продукт, услуга или товар, имеют свой жизненный цикл. Один из трендов — спад спроса на ERP-системы. Все более востребованными становятся не системы учета ресурсов предприятия, а решения, использующие данные систем учета — BI, бюджетирование, другие системы обслуживания и поддержки бизнеса.

**Дмитрий Бессольцев, руководитель департамента ИТ-аутсорсинга и проектов ALP Group:** Если мы говорим про внутреннюю ИТ-индустрию, то ее развитие определяет сочетание и динамика всех важных сегодня трендов — тренда на импортозамещение, разворота рынка в сторону Open Source и отечественного ПО, а также ПО и оборудования от китайских производителей. Это снижение или «заморозка» бюджетов на ИТ — как в коммерческом, так и в государственном секторе, хотя в государственном

секторе бюджеты остаются достаточно большими даже после «срезания». Это, в свою очередь, заставляет ИТ-компании/провайдеров аутсорсинговых услуг переориентироваться на государственные заказы и проекты полного цикла с большей долей ответственности за результаты каждого этапа. И, уже в рамках планирующихся проектных работ, поворачиваться в сторону интегрированного управления ИТ (процессы, проекты, аудиты).

**Марина Россинская, директор по продуктам Rambler&Co, руководитель**

**продукта «Рамблер»%:** Развитие индустрии определяет конечный потребитель продукта — его требования и желания. Многие из них оказываются невысказанными, неосмысленными — и вот на передний план выходят компании, которые смогли увидеть нереализованную потребность и предложить под нее свой продукт, утолить «боль» пользователя, о существовании которой он мог даже не подозревать.

Продуктовое предложение в интернете уже слишком насыщено, идет борьба за пиксели и индустрия внезапно оказалась втянута в игру «Какая кнопка повысит нам конверсию, зеленая или красная?» — вместо того, чтобы предлагать продукт, который заведомо будет востребован пользователем и (заодно) покажет для компании высокую маржинальность.

Многое стало зависеть от этичности предложений. Оперирруя огромным пластом знаний о пользователях IT, все больше и больше влезает в частное пространство, делая «приватное» не публичным, но «доступным ограниченному кругу лиц».

**Михаил Крюков, директор по проектам, ООО Вебконсалт: Ры**