

29 января 2018

ИТ-услуги (рынок России)

По данным TAdviser, российский рынок [ИТ-услуг](#) по итогам 2016 года в рублевом выражении вырос на 4% и достиг объема в 306,4 млрд рублей.

По словам Алексея Ананьина, президента группы «Борлас», в 2016 году было заметно разнонаправленное движение в зависимости от валюты, в которой оценивается рынок. В долларах рынок немного сократился, в рублях, наоборот, увеличился. Учитывая уровень инфляции в России в 2016 году, объем рынка остался неизменным», - отмечает он.

Валерий Соколюк, технический директор «Астерос», ссылаясь на цифры аналитиков, замечает, что в рублевом выражении рынок показал пусть и небольшой, но рост, в пределах 3-5%. О такой же динамике рынка говорит и Георгий Мегрелишвили, директор департамента развития сервиса и аутсорсинга "Сервионики" (ГК "АйТеко"). Илья Стечкин, директор по маркетингу Atlex, фиксирует положительную динамику на уровне 5-10%.

По мнению Сергея Корнеева, президента «Техносерв», российский ИТ-рынок находится в фазе стагнации с 2012 года, и по факту все основные игроки адаптировались к текущей экономической ситуации. В то же время Степан Томлянович, генеральный директор компании «Форс – Центр разработки» (ГК Форс), полагает, что по итогам 2016 года можно сделать вывод не только о стабилизации на российском ИТ-рынке, но и о явном его расширении, об

укреплении позиций отечественных ИТ-компаний.

По данным аналитиков, суммарный объем рынка ИТ-услуг превысил \$ 4 млрд. При этом, их доля за последнюю пару лет существенно возросла — с 20% до 25%. Можно сказать, что рынок ИТ-услуг становится более зрелым.

На российском рынке сервисные компании часто играют роль интеграторов, не только продавая услуги по разработке и поддержке своего ПО, но и устанавливая чужие программные продукты. Их доля в продажах этих продуктов на внутреннем рынке с 2013 г. по 2016 г. увеличилась с 19% до 36%.

Можно обоснованно предположить, что обороты российской индустрии заказной разработки ПО продолжат расти не меньшими темпами, чем в 2016 г. На внутреннем рынке на рост индустрии будет работать ожидаемый подъем экономики, а также очередная волна внедрения новых технологий, которые созрели для массового использования. Набирающее обороты импортозамещение тоже сыграет роль драйвера.

В целом программное обеспечение переходит из категории продукта в категорию сервиса. Софтверные компании достаточно массово сокращают долю доходов от продажи лицензий и увеличивают долю от продажи услуг по модели SaaS, - рассказывает Степан Томлянович.

2017 год для российского рынка ИТ-услуг стал годом роста и изменений. Все без исключения участники рынка, опрошенные TAdviser, говорят о положительной динамике, превышающей прошлогоднюю. В целом, по оценке TAdviser, итогом 2017 года станет рост объема отечественного рынка ИТ-услуг до 325 млрд рублей (+6% к 2016 г.).

Рассказывая о ситуации на рынке ИТ-услуг большинство респондентов TAdviser упоминают термин «трансформация». Однако его значение трактуется экспертами по-разному. При этом, «трансформируются» и заказчики, и их потребности, и сами ИТ-компании.

Валерий Соколюк, технический директор «Астерос», отмечает, что в 2017 году сохранились те же экономические условия, что и годом ранее, но российский бизнес уже в достаточной мере приспособился к ним. По его мнению, рынок ИТ-услуг трансформировался в первую очередь за счет спроса на сервисы, сокращающие затраты на содержание ИТ-инфраструктуры, увеличивающие клиентскую базу и позволяющие оперативно принимать стратегические решения.

Александр Семенов, президент ГК «Корус Консалтинг», считает, что рынок ИТ-услуг активно растет и этот рост продолжится и в следующем году. Однако, по его словам, сам рынок сильно меняется и главная трансформация этого сектора связана с тем, что все труднее будет отделять ИТ от бизнеса. Это очевидно на уровне мирового рынка ИТ-услуг и это же видно на российском рынке. Все существующие технологии – всеобщее проникновение госуслуг, развитие блокчейна как ключевого инструмента для реализации взаимодействия, рост популярности криптовалют и прочее – приводят к тому, что традиционные бизнесы, от банковских услуг до телекоммуникаций, становятся такими же поставщиками ИТ-услуг, как и системные интеграторы и ИТ-консультанты.

Развитие рынка ИТ-услуг в будущем в России будет очень сильно зависеть от того, смогут ли существующие ИТ-компании поддержать бизнес своих

клиентов новыми технологиями, не оставаясь в старой парадигме автоматизации текущих бизнес-процессов. Задача ИТ-поставщиков - предлагать набор продуктов и сервисов, используя которые заказчики могли бы создавать новые предложения для своих конечных клиентов. Мы уже видим примеры международных вендоров, которые создают стратегические альянсы со своими крупнейшими клиентами именно для разработки подобных услуг, - рассказывает он.

Дмитрий Ведев, директор по маркетингу Группы компаний «АйТи», называет 2017 год годом «осторожного» роста и изменений. Хотя рост был и не слишком значительным – по оценкам компании это 6-7%, он дал явный положительный сигнал для участников рынка, считает Дмитрий Ведев. Но более важным трендом, на мой взгляд, стали структурные изменения, которые вызваны как технологическими, так и экономико-политическими факторами. Эта трансформация приводит к тому, что, несмотря на скромные общие темпы роста, есть сегменты-доноры, которые теряют объемы и есть сегменты-реципиенты, которые быстро растут.

С точки зрения технологий виден опережающий рост облачных сервисов (как публичных, так и частных), которые, пусть и с низкой базы, растут двузначными темпами. И хотя объемные показатели рынка облачных услуг пока еще не слишком значительны, чтобы доминировать над «старыми» ИТ-услугами, в перспективе 3-5 лет мы можем ожидать вполне сравнимых с ними объемов, - рассказывает директор по маркетингу «АйТи».

О трансформации рынка говорит и Михаил Аронсон, старший вице-президент по продажам и развитию бизнеса Maykor: Очевидно, что для рынка

ИТ-услуг текущий год стал периодом трансформации. Игроки рынка осознали, что традиционных сервисов недостаточно, чтобы оставаться конкурентоспособными. В связи с этим компании, принимая во внимание новые потребности бизнеса, усиленно работали над созданием инновационных решений, которые аккумулируют максимальную пользу для заказчиков. Полагаем, такой подход позволит рынку ИТ-услуг продемонстрировать умеренный, но стабильный рост по итогам года, как и годом ранее.

Борис Бобровников, генеральный директор «Крок», говорит, что трансформируются и ключевые отрасли заказчиков ИТ-рынка – банки исчезают или консолидируются, телеком ищет себя в новых условиях, а из главных сегментов устойчивый спрос в течение всего года генерировал только государственный сектор.

Юрий Панченко, заместитель директора Сервисного центра по организации производства «Инфосистемы Джет», считает, что рынок показывает устойчивый рост, при этом акцент явно смещается в сторону потребления услуг аутсорсинга. Можно констатировать, что внутренние ИТ-службы начинают осознавать значимость своего влияния на позиции своих компаний на рынке, переходят к работе с ключевыми показателями бизнеса, а рутинные задачи отдают на аутсорсинг.

По прогнозам Георгия Мегрелишвили, директора департамента развития сервиса и аутсорсинга "Сервионики" (ГК "АйТеко"), в 2017 году темпы роста рынка ИТ-услуг превысят прошлогодние показатели на 2-3%.

Основным драйвером роста рынка остаются облачные технологии и сервисы. Так, по данным недавнего исследования iKS Consulting, рынок облачного провайдинга в России в 2016 году вырос, по сравнению с 2015 годом, на 29,7%, а сегмент IaaS - на 43%, этот рост сохранится в ближайшие годы, - добавляет он.

Алексей Ананьин, президент группы «Борлас», отмечает, что от 2017 года «мы вправе ожидать положительной динамики и надеемся, что именно с этого года начнется устойчивый рост». В IBS фиксируют, что рынок ИТ услуг в РФ активно растет как в объемных показателях, так и в формировании спроса и экспертизы в современных технологиях анализа и управления.

Андрей Козловский, руководитель отдела маркетинга «Манго Телеком», также видит однозначный рост рынка в сегменте b2b. По итогам 2017 года рынок вырастет примерно на 20%, «Манго Телеком» еще больше — на 30%. Возрастает спрос на инструменты, которые обеспечивают цифровую трансформацию бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, - говорит он.

Тренды рынка

В числе основных трендов рынка – процессы цифровой трансформации, рост сегмента облачных сервисов и спрос на услуги по внедрению или разработке решений, замещающих западные. В то же время отечественные эксперты, говоря о тенденциях рынка, упоминают о кризисе традиционной «горизонтальной» системной интеграции.

Цифровая трансформация рынка ИТ-услуг

Основным драйвером роста российского рынка ИТ-услуг на ближайшие пять лет станет цифровая трансформация, которая уже оказывает заметное влияние как на частные, так и на государственные организации, уверен Валерий Соколюк, технический директор «Астерос».

Развитие «умных городов», внедрение государственных информационных систем, инструментов предиктивной аналитики и мобильных приложений, персонализация сервисов — все это будет продвигать вперед и рынок ИТ-услуг, - говорит он.

По мнению Степана Томляновича, генерального директора компании «Форс – Центр разработки» (ГК Форс), цифровизация экономики требует от заказчиков качественной модернизации своей ИТ-архитектуры, использования новых каналов и методов коммуникации с потребителем. А это открывает новые точки роста для поставщиков ИТ-услуг, интеграторов и разработчиков, считает он.

Борис Бобровников, генеральный директор «Крок», добавляет, что в середине 2017 года цифровизация была одним из обсуждаемых трендов. А сейчас вообще все компании уже поняли, что, не прыгнув в диджитализацию, можно из рынка и вылететь. По его словам, у этих компаний происходит некая «гонка НИОКРов» – производимых своими силами, с ИТ-компаниями, со стартапами, со студентами, на конкурсах, на хакатонах. И уже виден задел для проектов следующего года.

В ответ на запрос рынка «Крок» запустил «цифровой генератор». Это agile-команда экспертов (от data-scientists, инженеров и архитекторов до маркетологов), которая вместе с заказчиками просчитывает и запускает

новые цифровые сервисы. Это пока проектирование, НИОКР, как я назвал, и многое другое, но что понятно уже сейчас – цифровые процессы смогут взлетать только на отлаженной под них инфраструктуре. Никакой бизнес не станет пользоваться зависающим процессом. И здесь существует широкий пул решений: от сугубо технологических (создание гибридных вычислительных инфраструктур) до полной цифровизации, - рассказывает гендиректор «Крок».

О трансформации рынка рассказывает и **Александр Семенов, президент ГК «Корус Консалтинг»**. Во-первых, ИТ встраиваются в основной производственный процесс компании-заказчика – будь то продажа товаров, логистические услуги или непосредственное производство какой-то продукции. Кроме того, будущее – за теми ИТ-поставщиками, которые смогут предоставлять ИТ-услуги по транзакционной модели, создавая сервисы для заказчиков. Причем сервисы должны быть построены на открытых стандартах, поддерживать широкие возможности по масштабируемости и поддерживать работу с неструктурированными данными. Большое будущее еще и у тех ИТ-компаний, которые научатся комбинировать подобные сервисы и предлагать их клиентам, - отмечает он.

Константин Уманский, директор Ventra IT Solutions, отмечает, что рынок ИТ-услуг трансформируется, становится более мобильным и гибким.

Системные интеграторы, которые годами предоставляли сервис крупным корпорациям, теряют позиции, так как не могут быстро подстроиться под потребности рынка. А они изменились: теперь заказчикам важнее удовлетворение ожиданий конечных потребителей, чем SLA (скорость

реакции, скорость решения). Приоритетными показателями стали NPS и CSI.

И если объем сегмента «поддерживающих функций» уменьшается, то сегмент ИТ, который направлен на рост числа потребителей и увеличение прибыли, сильно растет. Следствие этого – дикий спрос на разработчиков. И есть доля правды в шутке о том, что найти хорошего джависта сегодня сложнее, чем настоящую любовь, - говорит Константин Уманский.

Опережающий рост облачных сервисов

С точки зрения технологий виден опережающий рост публичных и частных облачных сервисов, которые, пусть и с низкой базы, растут двузначными темпами. И хотя объемные показатели рынка облачных услуг пока еще не слишком значительны, чтобы доминировать над «старыми» ИТ-услугами, в перспективе 3-5 лет мы можем ожидать вполне сравнимых с ними объемов, - считает Дмитрий Ведев, директор по маркетингу Группы компаний «АйТи».

По мнению Алексея Ананьина, президента группы «Борлас», рынок трансформируется из-за распространения облачной модели. Облачное направление росло все эти годы, и, безусловно, продолжит делать это дальше, причем с большей скоростью, считает он. При этом, развитие модели IaaS позволит превратить значительную часть сегмента «аппаратное обеспечение» в услуги. Заметный рост SaaS-потребления также даст стимул к развитию традиционных ИТ-услуг - внедрения и интеграции бизнес-приложений, но уже в формате облачных сервисов.

При переходе на облачную модель за счет снижения ценового порога должно вырасти потребление ИТ со стороны средних, малых и даже микропредприятий. Более активными станут те отрасли, где преобладают такие предприятия: торговля и сфера услуг, - добавляет президент «Борлас».

Степан Томлянович, генеральный директор компании «Форс – Центр разработки» (ГК Форс), говорит о быстром распространении облачной модели, благодаря чему в ближайшие годы появится поток стабильного дохода для ведущих поставщиков ИТ-сервисов. Мы думаем, что сейчас наступает время монетизации инвестиций, сделанных ИТ-компаниями в сегменте облаков, - добавляет он.

Илья Стечкин, директор по маркетингу Atlex, в свою очередь напоминает, что существует ряд причин, препятствующих повсеместному внедрению облачных решений. По его информации, 72,1% крупного, 74,4% среднего и 74,6% малого бизнеса не готовы передавать контроль над данными и ПО третьим лицам. В частности, владельцев компаний беспокоит сохранность конфиденциальных данных. Среди стоп-факторов также он выделяет: трудности в обосновании преимуществ облачных услуг, необходимость повышения квалификации персонала, непринятие облачных решений ИТ-специалистами и финансовый барьер. Тем не менее, идея превратить крупные капитальные затраты в управляемые эксплуатационные расходы вызывает интерес как у энтерпрайза, так и у представителей малого и среднего бизнеса.

Борис Бобровников, генеральный директор «Крок», напротив, уверен, что в 2017 году российский рынок преодолел точку невозврата, связанную безусловным ростом доверия к облакам.

Очевидно, что в первую очередь это реакция на необходимость снижать капитальные затраты, которые в существующих экономических условиях не многие могут себе позволить. Если судить по облаку «Крок», то заказчики переводят туда и core-системы. Кроме того, заказчики, особенно B2C-компании, переходя на «цифровую» модель ведения бизнеса, диктуют жесткие требования к облаку. В частности, они не готовы ждать, если сайт грузится дольше 3 секунд, потому что не готовы ждать их потребители. Они хотят удобное мобильное приложение, потому что их клиенты могут уйти к конкуренту, у которого оно удобнее. Они требуют также персонализированный и безопасный сервис, что диктует свои требования к инфраструктуре, и как следствие, к затратам на нее, - говорит Борис Бобровников.

Импортозамещение

Другой важный тренд российского рынка – это разворот спроса в сторону услуг по внедрению или разработке решений, замещающих западные. И дело тут не только в прямых запретах на закупку зарубежного ПО для госнужд, но и в чистой экономике – ежегодное сопровождение западных решений очень дорого.

Поэтому все чаще приходится решать задачи по замене решений на базе западного проприетарного софта на решения на СПО-платформах или

продукцию российских разработчиков. Опять же в новых, только стартовых проектах заказчик, который не хочет рисковать при замене уже работающих систем, в большинстве случаев готов рассматривать российское решение, как приоритетное. В целом, рынок заказной разработки и тестирования корпоративных программных систем сегодня очень динамичен и в бизнесе группы «АйТи» показывает рост около 20%, - рассказывает Дмитрий Ведев.

Александр Семенов, президент ГК «Корус Консалтинг», считает, что в долгосрочной перспективе тема импортозамещения не будет такой «горячей», как сейчас, однако текущий момент – удачное время для разработки и вывода на рынок российских ИТ-решений, так как спрос на них продолжает расти.

Антон Варфоломеев, заместитель генерального директора «Диджитал Дизайн», замечает проблему, связанную с заменой иностранного софта отечественным. По его словам, государственные органы под давлением изменений в законодательстве вынуждены более активно заменять свою привычную ИТ-инфраструктуру (чаще всего это Microsoft – операционные системы, сервера, домен, почта, портал) на аналоги из реестра отечественного ПО. Однако, с этим ПО пока очень немногие игроки на рынке умеют качественно работать, и тем более могут предъявить опыт реальных успешных проектов, замечает он.

При этом спрос смещается в сторону комплексных проектов – когда одна компания может предложить проект по замене сразу всех информационных систем на комплекс из отечественных аналогов и берет на себя все риски по интеграции элементов этого комплекса между собой, - добавляет он.

Источник: TAdviser

