

28 января 2010

КОРУС Консалтинг подвел итоги работы в 2009 году

Главные итоги: компания повела себя лучше рынка, оборудование продавалось хуже, чем сервисы, ИТ-отрасль меняет магистральные направления развития.

«КОРУС Консалтинг» подвел финансовые итоги работы за 2009 год.

Совокупная выручка системного интегратора составила **1 180, 192 млн рублей**.

Выручка по направлениям распределилась в следующем порядке: ИТ-услуги (интеграция, ИТ-консалтинг, поддержка, обучение, защита информации) – 45,7% в объеме совокупной выручки, разработка ПО – 18,3%, дистрибуция аппаратного обеспечения – 17,5%, дистрибуция ПО – 18,5%.

«Сегмент дистрибуции аппаратного оборудования продемонстрировал серьезное падение, а сегменты ИТ-услуг, сервисов и продажи лицензий на программное обеспечение чувствовали себя уверенно в кризисный год и остались практически на прежнем, докризисном, уровне, что является хорошим показателем, - отмечает **Александр Семенов, генеральный директор «КОРУС Консалтинг»**. – «Наши данные совпадают с итогами года по ИТ-отрасли в России: отрасль в целом повела себя заметно лучше остального рынка. Если общее падение составило от 35% (в ритейле) до 60-80% (в промышленности), то ИТ-сфера снизила обороты не более, чем на 25-

30%. Интеграторам было достаточно сложно добиваться сохранения объема бизнеса на уровне прошлого года. Хуже всего продавалось аппаратное обеспечение: практически все крупные проекты по модернизации инфраструктуры были свернуты. Вместе с тем, появились и новые «точки роста». ИТ-рынок очень неоднороден, и каждое из направлений повело себя по-своему. Например, интенсивнее всего развивался относительно новый для России сегмент ИТ-сервисов. Нашим преимуществом стало то, что в нашем «портфеле» самый крупный клиент занимает не более 10 % от общего оборота компании. Такая диверсификация в кризисный период помогает не зависеть от одного крупного клиента, который «кормил» в предыдущие годы, а теперь испытывает сложности с финансированием ИТ-проектов».

Microsoft

2009 год стал удачным для развития практики Microsoft в «КОРУС Консалтинг» - как бизнес-решений, так и базовых технологий. За год реализовано большое количество проектов в холдинговых структурах, филиалах международных компаний и крупных российских предприятий: среди клиентов - компании Трансаэро, Буровая компания «Евразия», О`Кей, Элемент Лизинг (входит в группу компаний «Базэл»), БТК групп (фабрика одежды «Труд», фабрика одежды Санкт-Петербург/FOSP), Энергофихтнер, Алсель, СПАР, Neste, Кораблик (сеть магазинов детской одежды), Стерх (терминал «Осиновая роща») и другие. Стартовал проект внедрения MS CRM в одной из крупнейших дистрибуторских компаний России - компании Марвел. В 2009 году завершено 6 проектов внедрения ERP на базе Microsoft, количество проектов по развитию ранее внедренных систем - более 20, количество клиентов услуги технической поддержки - более 20, продано лицензий -

более 900 (примерно на 1200 - 1300 рабочих мест). Самое больше количество одновременно работающих пользователей на Microsoft AX в России и Восточной Европе сохраняется в сети О'Кей, клиенте «КОРУС Консалтинг» (более 1100 лицензий).

В 2009 году «КОРУС Консалтинг» стал обладателем 4-х высоких статусов Microsoft: партнерский статус Elite Microsoft Dynamics Inner Circle; член Microsoft Dynamics President's Club; финалист Microsoft Dynamics Retail Partner of the Year в регионе Центральная и Восточная Европа (присуждается за самые значимые проекты, реализованные в сфере автоматизации розничной торговли); финалист Microsoft Dynamics Reseller of the Year в регионе Центральная и Восточная Европа (присуждается за высокий объем продаж бизнес-решений и пользовательских лицензий Microsoft).

SaaS

Компания в прошедшем году продолжила наращивать компетенцию и вкладывать значительные ресурсы в развитие сервисной модели предоставления услуг, при которой клиент получает доступ к готовому бизнес-функционалу - необходимое ПО и оборудование работают на стороне провайдера. Продуктами, выведенными на рынок по модели SaaS (Software as a Service), стали в 2009 году система управления продажами и клиентами Microsoft Dynamics CRM (совместно с хостинг-провайдером Infobox), система бюджетирования от Adaptive Planning. В 2009 году интегратор в целом сильно укрепил позиции на рынке предоставления ПО как услуги (SaaS), активно развивались сервисы по обмену коммерческими документами с использованием ЭЦП на собственной технологической платформе, сдаче

налоговой отчетности в электронном виде, сервис «Электронный дневник учащегося».

EDI

Продемонстрирован рост более чем на 80% по направлению EDI (обмен электронными документами). Основной тенденцией развития данного сегмента рынка можно назвать легитимизацию внешнего документооборота (практически полный отказ от бумаги) и централизация услуг внешнего обмена документами через «одно окно», т.е. появление возможности обмениваться документами с государственными учреждениями (ФНС, Фонд социального страхования и т.д.), бизнес-партнерами, населением через одного подрядчика, которым стал, в том числе, «КОРУС Консалтинг».

Documentum

Успешным стал 2009 год и для департамента Documentum. Решение по электронному документообороту на платформе EMC Documentum внедрено в крупных телекоммуникационных компаниях: проект в компании «Уралсвязьинформ» стал одним из наиболее масштабных внедрений в телекоммуникационной отрасли, реализованы проекты в «Южной телекоммуникационной компании» (ЮТК), ОАО «Башинформсвязь». Завершено внедрение системы документооборота в ОАО «РусГидро», «ТГК-14» - территориальной генерирующей компании, снабжающей электроэнергией Забайкальский край и республику Бурятия, в Вычислительном Центре коллективного пользования (ВЦКП). Начаты практики внедрения собственных решений по документообороту на базе «1С: Предприятие.8», на свободной платформе Alfresco.



СРМ

Значительные результаты показал департамент СРМ, занимающийся постановкой и автоматизацией бюджетирования, консолидацией финансовой отчетности, построением систем бизнес-анализа. В 2009 году завершено внедрение системы бюджетирования на базе Oracle Hyperion Planning в компании «Никомед Россия-СНГ» (часть крупной международной фармацевтической корпорации NYCOMED). На базе этой же платформы реализована автоматизация бюджетирования в крупном фармацевтическом холдинге ЗАО НПК «Катрен». В 2009г. стартовал проект по постановке и автоматизации бюджетирования в Группе компаний С.А.Т.оil, который осуществляет KPMG в сотрудничестве с «КОРУС Консалтинг». «КОРУС Консалтинг» получил статус сертифицированного партнера по бизнес-приложениям для управления эффективностью предприятия Oracle EPM, подтверждающий экспертизу «КОРУС Консалтинг» по внедрению продуктов Oracle Hyperion. В крупнейшем российском WIMAX-операторе «Скартел» (торговая марка Yota) бюджетирование теперь осуществляется при помощи свободного ПО — системы Palo, внедренной специалистами «КОРУС Консалтинг». Также в 2009 году стартовали еще два проекта в промышленных предприятиях, где в ближайшем будущем будет работать система Palo. Продолжался проект в ОАО «Связьинвест» - «КОРУС Консалтинг» развивал систему бюджетирования и инвестиционного планирования.

Логистика

В 2009 году департамент «Логистика» «КОРУС Консалтинг» завершил проект по автоматизации распределительного центра крупнейшего дистрибутера и



ритейлера ИТ-оборудования Украины — компании МТІ. Новыми клиентами, выбравшими решения «Manhattan Associates» для автоматизации складов, стали компании «МАН Волгоград», «Проконсим», «Геба», «ERC».

Госсектор и медицина

«КОРУС Консалтинг» существенно укрепил свою экспертизу в создании решений для госсектора и медицины при реализации важных социальных и государственных проектов. Компания участвовала в ряде федеральных проектов по созданию и внедрению медицинских информационных систем. Такими проектами стали Системный проект по созданию системы социальных карт для граждан РФ и системы учета, планирования и контроля оказываемых гражданам РФ социальных услуг; разработка «проектного офиса» для создания информационной системы персонифицированного учета оказания медицинской помощи гражданам РФ; федеральный пилотный проект внедрения типовой медицинской информационной системы, разработанной «КОРУС Консалтинг» в конце 2008 года по заказу Минздравсоцразвития РФ на базе свободного ПО. В 2009 году был также завершен проект по созданию региональной информационной системы мониторинга родовспоможения (РИСАР), обеспечивающей персонифицированный мониторинг течения, ведения и исхода беременности и родов в регионе. В Правительстве Калининградской области на базе свободного ПО реализован ряд электронных сервисов, предоставляемых гражданам органами государственной власти.

Системная интеграция и оборудование



В течение 2009 года «КОРУС Консалтинг» продолжил выстраивать экспертизу в области системной интеграции. Наиболее активно развивались проекты по инженерно-строительной подготовке ЦОДов. Несмотря на общее падение рынка оборудования (наиболее пострадавший от кризиса рынок в ИТ-сегменте мировой и российской экономики), была успешно решена задача по сохранению всех текущих клиентов и партнерских статусов ведущих производителей оборудования (Cisco Systems, HP, Sun Microsystems, IBM, Motorola, Fluke Networks, Avaya, APC). В 2009 году «КОРУС Консалтинг» показал наилучшие результаты продаж оборудования Cisco среди всех партнеров по Северо-Западу. В 1 квартале 2010 года планируется повысить партнерский уровень Cisco до статуса Premier. Также в планах – получение партнерского статуса Jetro Platforms, статуса «Серебряного партнера» Extreme Networks.

ИТ-аутсорсинг

По итогам года существенно выросла доля ИТ-аутсорсинга в общем портфеле заказов «КОРУС Консалтинг». Клиентами являются как крупные компании, которым выгодно отдавать часть собственных ИТ-процессов на аутсорсинг, так и небольшие компании сегмента SMB, которые образовались недавно, изначально не планировали создавать и содержать собственный ИТ-отдел и полностью отдают на аутсорсинг управление своими ИТ-ресурсами.

SAP

В 2009 году активно развивалось направление SAP. «КОРУС Консалтинг» серьезно углубил свою экспертизу в этом сегменте и начал оказывать услуги в части аутсорсинга технической поддержки и развития уже внедренных ранее систем на предприятиях (крайне востребованная на рынке услуга), а

также тиражирования систем в региональных подразделениях компаний-заказчиков. Реализован проект тиражирования и обучения работе с SAP в ЗАО «Торговая компания «Мегаполис» (один из крупнейших FMCG-дистрибьюторов в России), начаты проекты на нескольких нефтегазовых предприятиях.

ИТ-рынок в целом, прогноз на 2010 г.

«Год назад на рынке царила полная неопределенность. Компании резко сократили любые затраты, «придерживали» деньги, приостановили все проекты по развитию», - резюмирует **Александр Семенов**. - «Весной 2009 года бюджеты были «разморожены», и мы наблюдали на рынке «отложенный спрос». Заказчики поняли, что «жизнь продолжается», что необходимо развиваться, и — начали тратить средства из бюджетов 2008 года.

В этом году ситуация иная: экономическая ситуация более стабильная, «отложенного спроса» уже не будет, зато прибыль компаний на конец 2009 года в целом по рынку выросла. В том числе за счет активного сокращения расходов в течение всего прошлого года. Таким образом, появились деньги на развитие, которые будут вкладываться и в ИТ-проекты, позволяющие повысить эффективность бизнеса в современной экономике. Теперь важно быть не больше, а быстрее и «умнее»: от экстенсивного роста прежних лет компании перешли к поиску внутренних механизмов развития и новых ниш на рынке. Те компании, которые при помощи ИТ смогут обеспечить себе реальные конкурентные преимущества на фоне кризиса, быстрее выйдут из него и смогут увеличить долю рынка, занять место проигравших конкурентов.

В 2010 году будет меньше дорогих проектов, как в области интеграции, так и в сфере продажи аппаратного обеспечения – заказчики в условиях ограниченных бюджетов более внимательно относятся к выбору решений, нацелены на получение быстрого и конкретного результата. Вырастет сегмент дешевого оборудования и поставки комплектующих, существенно вырастет интерес к ПО on demand, виртуализации и «облачным вычислениям». Постепенно будет меняться способ доставки программного обеспечения и ИТ-сервисов конечному пользователю: мы будем наблюдать переход от внедрения программного обеспечения на базе дата-центров заказчика к услугам, доставляемым в необходимом заказчику объеме по требованию из дата-центров провайдеров ИТ-услуг, что позволяет обеспечить быстрый результат от ИТ-решений, использовать инновационные решения в режиме аренды без дорогостоящих вложений в собственную ИТ-инфраструктуру. Будет развиваться и аутсорсинг как один из способов повышения эффективности всех бизнес-процессов и сокращения издержек

В России корпоративный рынок в целом будет себя чувствовать себя хуже, чем розничный, и покажет незначительный рост - не более 5-6 %, однако рост этот будет стабильным.

Сегодня уже все понимают: рынку нужно развиваться в новых экономических условиях. В целом мы наблюдаем устойчивый положительный тренд и прогнозируем медленный, планомерный рост рынка в первом полугодии 2010 года. Компании опять начнут расти, набирать сотрудников, развивать новые направления. «Драйверами» рынка, как и прежде, останутся банковская, нефтегазовая отрасли, телеком, ИТ».

На сегодняшний день в «КОРУС Консалтинг» открыто 20 вакансий ИТ-специалистов. Прогноз по росту на 2010 год – 20% по сравнению с 2009 годом в среднем по компании, а по некоторым направлениям – до 50%.

